

# БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

## МЕДИЦИНА 2023



Проектирование и ввод  
в эксплуатацию производств  
медицинских изделий



Разработка и проектирование  
медицинских изделий



Регистрация медицинских  
изделий



Юридические услуги

## ГК МЕДПАРТНЕР

ГРАДИАЦИЯ



ТЕКЛЕОР

[WWW.MEDPARTNER.PRO](http://WWW.MEDPARTNER.PRO)



### ООО «Медпартнер»

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Большой Сампсониевский пр-т,  
д. 68, лит. Н, оф. 314

Тел.: (812) 200-94-15

E-mail: [hi@medpartner.pro](mailto:hi@medpartner.pro)





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





передовые озонные технологии

ООО "Орион-Си"

+7 (495) 222 22 74, 227 74 75

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

Прогрессивный, экономичный, экологически безопасный метод экспресс-дезинфекции и экспресс-стерилизации в медпрактике.

# Стерилизатор озонный "ОРИОН"

низкотемпературный, многофункциональный

## 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.



### Низкотемпературный режим

не более 45°C позволяет подвергать стерилизации термонеустойчивые изделия и материалы.



### Короткая экспозиция

полный цикл стерилизации занимает:  
min – 30 минут для стерилизатора Орион СК-16;  
max – 70 минут для стерилизатора Орион СК-250.



### Максимальная безопасность для медперсонала

обеспечена герметичностью, а также надежностью и простотой в эксплуатации.



### Высокая экономичность

Низкое энергопотребление – 70 Вт и отсутствие расходных материалов на цикл стерилизации.



### Мобильность оборудования

обеспечиваемая малым весом и отсутствием необходимости подключения к кислородной сети.



### Прозрачность камеры

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



### Щадящее воздействие на инструмент

в результате отсутствия высокого давления и высоких температур в камере.



### Стерилизация оптических деталей

изделий из полимеров и стекла, а также других термонеустойчивых изделий.



### Не требует аэрации

молекула озона  $O_3$  в результате распада образуется кислород  $O_2$ .

## МЕДПАРТНЕР

ГК МЕДПАРТНЕР

ГРАДИАЦИЯ  ТЕКЛЕОРРЕГИСТРАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ  
НА ПОМОЩЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ

Генеральный директор ООО «Медпартнер» Ирина Золотова вот уже почти 15 лет занимается вопросами обращения медицинских изделий и является признанным экспертом в этой области. Компания, которую она возглавляет, в 2021 г. получила звание «Лучшее предприятие отрасли» по СЗФО и была внесена в Национальный рейтинг надежных партнеров. В интервью нашему журналу Ирина поделилась своим богатым профессиональным опытом, рассказала о важной роли регистрационных процессов в производстве и выводе на рынок медицинских изделий и медицинской техники, а также осветила проблемы, существующие сегодня в этой сфере.

**Как и когда была создана компания «Медпартнер» и почему вы решили заняться этим бизнесом?**

Я начинала свой профессиональный путь в сфере обращения медицинских изделий в конце 2000-х гг., после ухода из Комитета по управлению городским имуществом администрации г. Санкт-Петербурга. В то время правила регистрации были совершенно иными, а требования и контроль за обращением медицинских изделий очень сильно отличались от существующих сейчас. До «Медпартнера» я работала на различных руководящих должностях, занимаясь вопросами, связанными с обращением медицинских изделий и регистрационными процессами. Со временем ко мне пришло понимание, что накоплен уже немалый опыт, а количество проведенных регистрационных процессов и связанных с ними работ достигло действительно больших цифр. В результате появилась идея собрать команду из числа тех специалистов, с которыми мы работали вместе много лет, и открыть собственную фирму. Сейчас я с уверенностью могу сказать, что это решение было правильным.

**За годы профессиональной деятельности наша команда добилась значительных результатов и вывела на рынок более 900 медицинских изделий различных областей применения и классов потенциального риска.****Чего удалось добиться вашей компании за это время?**

За годы профессиональной деятельности наша команда добилась значительных результатов и вывела на рынок более 900 медицинских изделий различных областей применения и классов потенциального риска. Наши специалисты — победители профессиональных конкурсов (викторин), проводимых подведомственными учреждениями Росздравнадзора. Мы являемся партнером Венгерского агентства по развитию экспорта NEPA. В 2020 г. Московской торгово-промышленной палатой была организована международная конференция «Опыт и перспективы сотрудничества предприятий Венгрии и России в инновационных секторах здравоохранения», куда я была приглашена в качестве спикера по вопросам обращения медицинских изделий на территории РФ и ЕАЭС. В 2023 г. по приглашению председателя Комитета Госдумы РФ по охране здоровья я принимала участие в заседании круглого стола «Актуальные вопросы развития ядерной медицины». В настоящее время статьи сотрудников компании «Медпартнер» в качестве партнерского материала публикуются в издании *Vademecum*. В ноябре 2023 г. мы стали генеральным партнером Всероссийского форума с международным участием «Обращение меди-



цинских изделий NOVAMED-2023, организованного Министерством здравоохранения Российской Федерации, Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор), Минпромторгом России и S-Group.

**Какие услуги в сфере обращения медицинских изделий оказывает «Медпартнер»?**

Наличие штата опытных и высококвалифицированных специалистов инженерного профиля, таких как технологи, химики, испытатели, проектировщики, а также разработчиков программного обеспечения, ИТ-специалистов, юристов, инспекторов, преподавателей, врачей, медицинских физиков позволяет нам оказывать самый широкий спектр услуг, связанный с обращением медицинских изделий и медицинской техники (МИ/МТ). Это и непосредственно регистрация (в т. ч. в рамках ЕАЭС), и внесение изменений в регистрационное досье или внесение изменений в регистрационное удостоверение (ВИРД/ВИРУ), оформление ввоза МИ/МТ, организация отдела регистрации. Наша команда имеет профессиональный опыт и возможности для реализации любого проекта от разработки МИ до проектирования и сборки производственных линий.

Мы производим анализ и подбор материалов для изготовления медицинских изделий, в том числе проводим оценку, выбор, мониторинг поставщиков; делаем анализ функциональных и эксплуатационных требований, удобства пользователя и безопасности в соответствии с предназначенным применением; разрабатываем технологические карты, проводим НИОКР и проектируем производства медицинских изделий.

Также наша компания оказывает различные технические услуги в данной сфере. Наши специалисты осуществляют раз-



работку конструкторской документации и технологических документов (КД и ТД) в соответствии с Единой системой конструкторской документации (ЕСКД). Разработчики программного обеспечения производят работы по проектированию, созданию документации, программированию, тестированию и непрерывному техническому обслуживанию программных продуктов, в том числе с применением технологий искусственного интеллекта, графического дизайна, 3D-моделирования.

Мы уделяем большое внимание юридическому и адвокатускому сопровождению наших клиентов: осуществляем взаимодействие с ФАС, ФТС, участвуем в арбитражных процессах, консультируем по вопросам кадровой политики и корпоративного права, а также занимаемся разработкой финансовых планов и проектов с анализом рынка и прогнозируемой окупаемостью.

**Расскажите о наиболее интересных успешно реализованных проектах.**

Если говорить про регистрационные процессы, которые мы реализуем ежедневно, каждый из них по-своему интересен. Ведь даже одинаковые на первый взгляд медицинские изделия имеют различия в технологических процессах и в подходах производителя, применяемых при их разработке и производстве. Не все регистрационные дела становятся известными широкой публике, но от этого сам процесс не теряет важности, так как регистрация медицинского изделия — это определенная гарантия наличия данного продукта на российском рынке, что напрямую влияет на оказание медицинской помощи населению.

Есть в практике компании и такие проекты, которые становятся флагманскими для всей отрасли. Так, в 2022 г. мы зарегистрировали четыре новых диагностических радиофармацевтических препарата, разработанных Томским НМИЦ онкологии совместно с Томским политехническим институтом и ООО «МедикорФарма-Урал». Один из этих препаратов «Сентискан, 99mTc» используется для диагностики сторожевых лимфоузлов при нескольких видах рака. Это единственный российский препарат подобного плана, а стоит он в несколько раз меньше, чем зарубежные аналоги.

Перед продолжением рассказа о реализованных проектах хотела бы обратить внимание на то, что медицинские изделия и условия их обращения подпадают под особые нормы российского законодательства, начиная от регистрации и заканчивая

таможенным оформлением и оборотом на российском рынке. Так, один из наших давних партнеров обратился к нам с просьбой оказать правовую помощь в связи с тем, что в отношении поставляемого им товара таможенный орган решил изменить классификацию ТН ВЭД. Подобное изменение кода классификации повлекло за собой, во-первых, доначисление таможенных платежей за последние два года, а во-вторых, привело к привлечению клиента к административной ответственности.

Нашей команде юристов впервые в России удалось через суд доказать существенные различия между медицинскими канюлями и иглами. Мы доказали, что канюля является сложной многосоставной и неразделимой медицинской системой и в отличие от игл подпадает под нулевую ставку таможенной пошлины. Кроме того, нами была нивелирована экспертиза, проведенная экспертным центром таможенного органа, которая, помимо всего прочего, была осуществлена с серьезным нарушением процессуальных норм. Таким образом, данная экспертиза была исключена из перечня доказательств, на основании которых ФТС изменила код классификации. Благодаря тому, что мы вовремя подключились к решению проблемы, административная ответственность и попытка изменения классификации товара по ТН ВЭД были отменены в судебном порядке. Сейчас решения по этому делу уже вступили в законную силу, что в дальнейшем защитит нашего партнера по правилу преюдиции.

Другой наш старинный партнер также обратился к нам за правовой помощью. Ввиду затяжных выходных дней и необходимости самоизоляции, вызванными пандемией, сотрудники его компании допустили существенные пропуски сроков предоставления отчета о ввезенном товаре. Несмотря на то, что каждое юридическое лицо и без того несет бремя по предоставлению зачастую одной и той же информации государственным органам в виде деклараций, отчетов, ну и конечно, квартальной и годовой налоговой отчетности, требуется дополнительно предоставить отчет по тому же предмету для статистики. А непредставление, по сути, дублирующей информации влечет наложение существенных административных штрафов для юридических лиц по каждой сделке, по которой не был представлен этот отчет. В итоге из 14 выявленных административных правонарушений доказанными остались лишь четыре, что партнер заслуженно посчитал хорошим результатом работы нашей команды.



## А можете ли вы как-то помочь в случаях, когда наступление административной ответственности неминуемо?

При грамотном и разумном подходе наказание может оказаться или простым предупреждением без финансовых взысканий, или стать, что называется, меньше меньшего размера установленной ответственности. Для этого необходимо глубокое погружение в ситуацию. Мы не имеем прецедентов, чтобы нашего партнера привлекли к ответственности выше, чем на 50% от минимального размера установленной ответственности, что является значимым и достойным результатом нашей работы. Согласитесь, если законом установлена ответственность в размере от 500 тыс. до 1 млн руб., закончить дело с результатом вынесения предупреждения или снизить размер ответственности до 250 тыс. руб. — уже отличный итог, а также это повод проанализировать и взять на карандаш ситуацию, почему партнер в таком положении оказался. И тут, вероятнее всего, к этой проблеме нужно подходить не с вопросом «Кто виноват?», а с вопросом «Что делать?», чтобы впредь подобные ситуации не возникали.

## Как, по вашему мнению, текущая внешняя ситуация повлияла на рынок обращения медицинских изделий?

Последнее время в СМИ все чаще звучит, что рынок регистраций МИ сильно просел. Я этого не заметила и даже больше могу сказать: доля регистрируемых изделий, если сравнивать российские и зарубежные продукты, никак не изменилась. То есть, как поступало 50% отечественной продукции на регистрацию и 50% — зарубежной, так и осталось. Единственное, что стало заметно, зарубежные заказчики, которые хотят выйти на российский рынок, поменяли свое территориальное расположение. После введения санкций в отношении нашего государства этим теперь занимаются в основном азиатские страны. Именно от них по большей части сейчас идут заказы на регистрацию для последующей реализации продукции на территории нашего государства.

И хотя по локализации производства процентное соотношение у регистраций не изменилось, те компании, которые регистрируют отечественные изделия, все активнее развивают свою линейку продуктов за счет создания новых цехов, модернизации заводских мощностей и замещения зарубежной продукции, которая ушла с нашего рынка.

## Если говорить про импортозамещение в этой сфере, насколько успешно оно происходит?

Когда мы рассматривали импортозамещение до 2022 г. в качестве основного направления по развитию промышленности в Российской Федерации и выполнения поручений президента и председателя правительства, то это происходило в плановом режиме, создавались и реализовывались различные программы, которые на это были направлены. А если рассматривать вопрос импортозамещения в рамках того, что теперь в нашей стране из-за санкций отсутствуют какие-то категории товаров, очевидно, что сейчас создались благоприятные условия для укрепления и поднятия определенных отраслей.

Самое главное, чтобы качество продуктов, которые производятся в нашей стране в рамках импортозамещения, не уступало ушедшим с рынка товарам, и за это мы боремся. Сегодня существуют государственные программы, в которых участвуем и мы, и наши партнеры-производители, ориентированные на то, чтобы можно было выпускать на рынок медицинскую продукцию, которая обладает таким же уровнем качества, эффективностью и безопасностью, как и зарубежные аналоги.

## Какие проблемы на этом рынке сегодня особенно остро стоят?

Я считаю, что многие контрольные процессы сегодня должны подлежать регуляторной гильотине. Это правило, введенное в отраслевую практику несколько лет назад, нацелено на повышение уровня безопасности и устранение избыточной административной нагрузки на субъекты предпринимательской деятельности. Как я уже отмечала в начале нашей беседы, многие контрольные и отчетные функции государственных органов по получению информации и истребованию отчетов сегодня являются задвоенными и даже затроенными. На сегодняшний день, особенно в непростой внешней ситуации, существует реальная возможностькратно увеличить скорость и оборачиваемость товаров и услуг на российском рынке путем правильной настройки административных процессов. Для этого необходимо обеспечить однократное и полное получение информации о товаре и услуге для обеспечения интересов общества и государства и избавить бизнес от многократного предоставления информации по одному и тому же предмету.

## Многие производители медицинских изделий с ностальгией вспоминают недавний период пандемии, когда порядком получения РУ.

Смотря что понимать под упрощенным порядком. Если речь идет о Постановлении Правительства РФ №299 «О внесении изменений в Правила государственной регистрации медицинских изделий», которое позволяет регистрировать изделия в упрощенном порядке и потом проводить испытания, подтверждая регистрационное удостоверение, то я могу сказать, что коллеги лукавят. Потому что большинство компаний, которые оформляли РУ по этому постановлению, в период пандемии на испытания не шли, они работали в течение 150 дней, потом регистрацию у них аннулировали, они опять по-





давали документы, получали временное РУ еще на 150 дней, которое действовало, а потом прекращалось и т.д. Это не было какое-то особенно хорошее время, когда сняли лишние бюрократические барьеры, а была вынужденная мера, оперативно принятая нашим правительством и руководством Министерства здравоохранения РФ для недопущения дефицита необходимых МИ, и надо сказать, что сделано это было своевременно и успешно.

Также стоит отметить, что перечень, который в этом постановлении приведен, распространяется на изделия, широко и ежедневно применяемые в медицине во всех лечебно-профилактических учреждениях. А медицинская продукция высокого класса риска, например, томографы или сложные программно-технические комплексы, которые необходимо тщательно проверять, туда не входит. Потому что возможные проблемы с качеством такой продукции могут повлечь значительную угрозу жизни и здоровью. И случаи с тяжелыми последствиями для пациентов, когда подобное оборудование не было надлежащим образом проверено даже с учетом проведенных испытаний, к сожалению, отмечались.

Поэтому я не считаю, что это были какие-то прекрасные времена для производителей и поставщиков, просто на тот момент это было действительно необходимо, и Министерство здравоохранения РФ приняло все возможные меры, чтобы граждане нашего государства не стали массово жертвами новой коронавирусной инфекции, как это, например, произошло в Италии или в некоторых других европейских странах. Наша страна, я считаю, очень достойно вышла из этого сложнейшего положения.

#### **Насколько для отечественного рынка в настоящее время актуальна проблема контрафакта медицинских изделий?**

Если судить по нашим заказчикам, то эта проблема достаточно серьезная. Например, у одного нашего клиента, который законно ввозит медицинские изделия на территорию РФ, она довольно остро стоит еще с 2019 г. Несмотря на то, что данная продукция не внесена в перечень параллельного импорта, недобросовестные конкуренты ввозят аналогичные изделия через отдаленные регионы, меняют маркировку, участвуют в конкурсах наряду с нашим заказчиком и зачастую их выигрывают, потому что дают меньшую цену при соответствии остальным характеристикам. Мы по этому делу проводили много процессов, в том числе судебных и досудебных разбирательств, направленных на аннулирование государственного контракта при поставке этих изделий, потому что они были ввезены незаконным способом. Мы дошли до губернатора одного из регионов: у нас была длительная переписка, которая закончилась тем, что продукцию, ввезенную недобросовестным конкурентом, признали контрафактной, ее изъяли, а заключенные государственные контракты были приостановлены. И это лишь один пример, подобных дел сейчас в судах немало.

#### **Расскажите о вашей команде. Кто эти люди и как им удается ежедневно решать такие ответственные вопросы?**

Главное, что все, кто работает в нашей компании, — это великие энтузиасты своего дела. Наверное, поэтому у заказчиков сформировано о нас устойчиво хорошее мнение, и они нам доверяют решение самых сложных проблем. И, наверное, во многом поэтому мы стали лучшим предприятием своей отрасли. Мы не тратим время и силы на дорогостоящие рекламные кампании, у нас всегда достаточно много заказчиков, которые, как правило, приходят по рекомендациям своих коллег, уже работавших с нами.



В своей работе мы руководствуемся принципом, которым, кстати, руководствуется и Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор), а именно — в основе нашей деятельности лежат три важнейших аспекта: качество, эффективность и безопасность. Во-первых, жизнь и здоровье человека — это аксиома, объективная реальность, которая непосредственно и сразу влияет на сознание. Потому что каждый из нас может оказаться на операционном столе с тем оборудованием, которое прошло регистрацию в нашей организации. И если что-то было сделано неправильно, где-то на какие-то моменты были закрыты глаза, то человек может пострадать. Это и называется ответственностью перед собой и перед обществом, в котором ты живешь.

#### **В каком направлении вы планируете дальнейшее развитие бизнеса? Не думали о развитии новых направлений?**

В нашей компании разработана и принята стратегия по развитию, которой мы руководствуемся при планировании своей деятельности. Могут сказать, что, помимо привычной работы с документами, оказания услуг юридического и технического характера в своей области, мы сейчас вплотную выходим на развитие производства тех медицинских изделий, которых на сегодняшний день на отечественном рынке не достает в соответствии с утвержденным Правительством РФ перечнем потенциально дефектурных МИ. Сегодня мы тратим много времени и сил на локализацию производств и на открытие заводов с современными производственными площадками с целью выполнения задач по импортозамещению в нашей отрасли. Делается все это в конечном счете для того, чтобы наша промышленность могла выпускать как можно больше столь необходимой российским потребителям медицинской продукции высокого качества, и экономика нашей страны продолжала развиваться.

## ДЕАЛМЕД



## КАК ОБЕСПЕЧИТЬ ДОСТУПНЫМ МЕДИЦИНСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ РОССИЙСКИЙ РЫНОК В НЫНЕШНИХ РЕАЛИЯХ: ОПЫТ КРУПНЕЙШЕЙ ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ

В условиях, когда многие западные поставщики медицинского оборудования покинули российский рынок, на нем особенно важно избежать дефицита высокотехнологичной продукции, не переплачивая при этом организаторам «серых» схем. Серьезные отечественные игроки, невзирая на усложнившиеся условия поставок, способны обеспечить оснащение медучреждений не менее качественно и профессионально. Соучредитель АО «Деалмед», заместитель генерального директора Ольга Алексеева поделилась в интервью лучшими практиками от ведущего российского поставщика медицинского оборудования с 12-летним стажем, которые сегодня наиболее эффективно работают и позволяют привлекать и удерживать заказчиков, будь то небольшие частные клиники, сетевые компании, внушительные корпорации или госсектор.

**Ольга, что необходимо предпринимать для того, чтобы уверенно чувствовать себя на рынке, увеличивать обороты продаж и продолжать развиваться в сфере поставок медицинского оборудования даже в нынешней непростой ситуации?**

Есть общие принципы и закономерности, обеспечивающие продуктивную деятельность предприятия при любых вызовах. Сюда входят в том числе отлаженность и стабильность внутренних процессов, результативность внешних взаимодействий, строгий контроль качества продукции, оперативность. Но чтобы удерживать лидерство, необходимо всегда предлагать что-то новое раньше, чем это сделают другие. Это касается не только медицинского оборудования, которое мы сами производим, а также закупаем у других изготовителей, но и внедрений в части клиентского сервиса, направленных на его улучшение.

**Давайте разберем подробно каждый кейс, поскольку при общности формулировок практические решения у каждого предприятия могут различаться.**

Начнем со способов демонстрации медицинской продукции. Сразу скажу, что чем больше вариантов компания использует для показа техники и ее возможностей, тем шире круг привлечения клиентов. Традиционно продажи оборудования и материалов ведутся в формате онлайн через сайт, где представлено максимальное количество продукции. Другой вопрос, действительно ли все многообразие, которое выложено на сайтах различных компаний, есть в наличии и доступно для заказчика. Мы стараемся все время пополнять самые вос-

требуемые позиции, для чего в столице организованы три собственных склада.

При этом сайт не единственный рабочий инструмент. Не менее эффективна сеть магазинов медицинского оборудования, которая обустроены по принципу гипермаркета. По сути, это самая большая площадка медтехники в Москве, где можно посмотреть и выбрать необходимые модели, оплатив любым способом, включая кредит и рассрочку, а также оформить предзаказ. Это действительно уникальное пространство, масштабно демонстрирующее профессиональную технику для оснащения клиник, комплексов и лабораторий. Дополнительно при нашем магазине организован шоурум, где врачам и специалистам доступна апробация устройств. Это особенно важно для медработников из других регионов, которые до принятия решения о закупке оборудования могут приехать и удостовериться в его функциональных возможностях, соответствии запросам.

**Откуда поставляется такое количество профессиональной техники? Сейчас многие жалуются на проблемы с ввозом из-за санкций...**

Бесперебойное снабжение помогают обеспечить корейские и китайские производители, которые вышли на уровень мировых брендов: MedStar, Kernel, Mindray, Sometech, RADIANT, Huvitz и другие. Кроме того, отличные показатели у отечественной продукции, с заводами-изготовителями которой мы также в тесных партнерских связях. Наконец, активное развитие собственного производства позволяет закрывать многие запросы.

**Чтобы развивать собственное производство сейчас, необходимо было организовать его годами ранее. Что послужило импульсом к запуску предприятия?**

Идея создания качественной отечественной медтехники для офтальмологов, отоларингологов, дерматологов, гинекологов возникла давно. Опыт продаж оборудования импортных поставщиков привел к пониманию потребностей рынка и своих возможностей. Импульсом стал период повышения курса евро в 2014 г. Именно тогда наш генеральный директор Александр Алексеев совместно с инженерами и отделом маркетинга решил запустить производство рабочих мест офтальмолога. Позже реализовали свою давнюю идею производства проектора знаков, эхосинускана, приборных столиков. Регистрационные удостоверения, выданные Росздравнадзором РФ, подтвердили высокое качество и эксплуатационные характеристики устройств и оборудования, что очень важно для наших потребителей.







Завод STERN сейчас — прекрасный пример импортозамещения товаров на 100%. Мы изготавливаем оборудование европейского качества, уже опробованное рядом клиник и медцентров. Продукция полностью оригинальна, в ней использованы российские материалы (металл, пластик), микросхемы и ПО. Помимо контроля качества на всех этапах изготовления приборов, особое внимание уделяем дизайну, добиваясь высокой функциональности, эргономики и эстетичного внешнего вида изделий.

Собственный парк станков позволяет производить большинство комплектующих самостоятельно, токарно-фрезерная обработка и лазерная резка выполняются в нашей мастерской. Таким образом, при полном соответствии всем действующим стандартам наша продукция по цене ниже мировых аналогов. Разработка модели от эскиза до рабочего прототипа занимает полтора-два года, проект особой сложности ведется максимум три года.

Также мы готовы доработать существующий прибор или устройство под индивидуальные требования заказчика или спроектировать их с нуля согласно необходимым параметрам, обеспечить быстрое прохождение сертификации.

### Какое серийное оборудование собственного изготовления наиболее востребовано в медицине?

Среди хитов продаж — экранный проектор знаков Stern Opton, который является необходимым оснащением для офтальмологических кабинетов. Уникальное контрольное устройство применяется для автоматического отображения оптопов с выводением на ЖК-панель широкого спектра диаграмм. Единственный в мире проектор, имеющий вертикальную ори-



ентацию знаков, точно и быстро определяет остроту зрения, исключая возможность пациенту выучить таблицу заранее.

Также востребован экосинускоп — необходимый прибор для ультрадиагностики синуситов. С его помощью врач своевременно, на ранних стадиях выявит такие заболевания, как синусит, фарингит, гайморит. Аппарат прост в применении, исследование, проводимое с его помощью, не требует никакой предварительной подготовки пациента. Всю информацию о заболевании врач получает при первичном приеме без дополнительных назначений на обследование. Синускоп нашего производства с успехом превзошел европейскую модель, десятилетиями использовавшуюся в отечественном здравоохранении. В новой версии прибор действует по принципу рентгена, но без облучающего воздействия, что особенно важно при обследовании детей.

Сейчас готовится к выпуску другая новейшая разработка — универсальный лор-комбайн. Устройство совмещает несколько функций, позволяя тем самым сэкономить на покупке другого специального оборудования. Лор-комбайн, установленный в кабинете, закрывает 80% задач врача, при этом его отличают эргономичная форма, современный дизайн, компактные размеры. Аппарат оснащен электронным дисплеем, системой анализа результатов, обладает функцией защиты от поломки и возможностью подключения дополнительных комплектов для всех видов диагностики. Для детских центров или отделений разработаны модели в ярком колористическом решении. При выводе продукта на рынок мы запланировали невысокую стартовую цену.

Не останавливаясь на достигнутом, готовим к выпуску такие важные приборы, как дерматоскоп, кольпоскоп и отоскоп.



### При отсутствии отечественных аналогов сохранилась ли возможность получать продукцию из стран дальнего зарубежья?

При необходимости получить оборудование европейских брендов мы предоставляем такую возможность. Сейчас время поставки может быть увеличено, но мы выполним заказ. Поэтому лучше обращаться заранее, если планируется закупка. Действительно, санкции влияют на скорость доставки из-за нарушений логистических цепочек, часть маршрутов стала недоступна, например, контейнерные и паромные линии, прямые авиадоставки. Товары из Европы и ряда других стран поступают в РФ через транспортных посредников в Турции, Дубае и др. При этом на закупки медицинского оборудования как таковых ограничений нет.



**С некоторыми заказчиками «Деалмед» сотрудничает долгие годы, некоторые присоединились к вам недавно. Какие запросы объединяют тех и других?**

При работе в современных условиях предприятия сферы медицины чаще всего сталкиваются со сложностями в поставках необходимого оборудования в требуемом объеме. Поэтому растет спрос на комплексное обеспечение объектов медицины, которое позволяет не только минимизировать время ожидания, но и оптимизировать затраты, что также сейчас не менее востребовано. В связи с этим выгодно получить всю необходимую продукцию в режиме одного окна, не тратить лишние средства на дозаказы. Мы можем оснастить любые объекты здравоохранения под ключ, поставить необходимую продукцию для каждой специализации от высокотехнологичных приборов и агрегатов, мебели до хирургических инструментов и расходных материалов, таких как бинты, иглы, шприцы, шовный материал и т.п. При этом также готовы предоставить единственный прибор либо оборудовать медицинский кабинет или лабораторию по действующему стандарту. Крупным, средними и небольшим предприятиям, частным врачам надо обеспечить одинаково максимальное удобство и комфорт работы с поставщиком.

В нынешних условиях есть тренд на продленную гарантию и последующее постгарантийное и сервисное обслуживание. Все эти услуги мы предоставляем.

Обучение врачей, медработников также относится к нашей востребованной сейчас специализации. Мы проводим конференции и семинары, помогаем освоить работу с тем или иным прибором, устройством, чтобы у сотрудников медучреждений не возникал дискомфорт во время проведения обследований и других манипуляций. Отмечу, что даже крупнейшие отраслевые мероприятия, которые посещают наши действующие и потенциальные заказчики из медицинской сферы, не обходятся без конференций и презентаций, где мы зачастую совместно с производителями активно знакомим участников с новинками и популярными моделями техники.

**Что, кроме широкого ассортимента, качества и доступности любой продукции, поддержки клиентов на всех уровнях, не менее важно для эффективных результатов?**

Высокий уровень компетенций менеджеров, работающих в компании. Самое основное здесь — научить сотрудников



компании говорить на одном языке с медперсоналом. Это, поверьте, не просто достигается. Если менеджер, предлагающий оборудование, некомпетентен, человек из сферы медицины не получит ответы на свои вопросы, включая узкоспециальные, почувствует пробелы в знаниях и не захочет продолжать сотрудничество. В нашей организации огромное время и силы тратятся на практическое обучение специалистов, в том числе с помощью шоурума, где представлено множество моделей техники. Это важное конкурентное преимущество, поскольку менеджер пропускает через себя, свои руки все типы устройств, отлаживает взаимодействие с ними на уровне врача или медсестры.

Также на регулярной основе специалисты компаний-поставщиков проводят выездные и домашние тренинги. Процесс обучения происходит непрерывно даже в отсутствие очных встреч: менеджеры изучают продукты с помощью видео, руководств и других форм.

Для удобства заказчиков и обеспечения результативного взаимодействия каждый продакт-сотрудник досконально осваивает только одно направление и соответствующее ему оборудование. Лишь полностью изучив технику, все ее возможности и особенности, можно предлагать заказчику профессиональные грамотные решения под его потребности.

**Кто уже оценил все удобства работы с вашей организацией?**

Благодаря выработанному годами стилю общения с заказчиками и высоким стандартам качества мы работаем с известными сетевыми предприятиями, такими, как сети медицинских клиник «Медси», «Эксперт» «Семейный доктор», сети лабораторий LabQuest, «Инвитро», медицинские центры «К+31». Обеспечиваем поставки Фонду «Доктор Лиза», ОАО «РЖД», ООО «ВТБ Арена», Главному клиническому военному госпиталю ФСБ России и многим другим государственным и частным медучреждениям.

Исходя из этих примеров, можно сделать вывод, что сейчас ценятся комплексный подход к поставке оборудования, внимание к потребностям каждой организации, чтобы сберечь ее финансы и не заставить приобрести лишнее, оперативная доставка и последующий сервис — вот те направления, на которые необходимо ориентироваться, если стремитесь привлечь новых и удержать давних заказчиков и партнеров. Безусловно, успех в любом деле достигается также благодаря слаженной работе команды настоящих профессионалов и вовлеченных, болеющих душой за общее дело людей.

Со своей стороны компания «Деалмед», возглавляемая человеком с неиссякаемой энергией — генеральным директором Александром Алексеевым, ставит перед собой не менее грандиозные задачи: закрыть потребности основных направлений медицины нашими приборами, развивать дилерскую сеть, вывести собственную продукцию на мировой рынок. Так мы поднимем отечественную медицину на высочайший уровень.



# ЦИФРОВОЙ РЕНТГЕН НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



С ДИНАМИЧЕСКИМ  
ДЕТЕКТОРОМ

Рентгенография  
и рентгеноскопия  
на одном аппарате!

Технология  
сшитого  
изображения

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ  
ПОЛУЧЕНИЕ РУ ПЛАНИРУЕТСЯ В В КОНЦЕ ГОДА

## 3D приставка

ПОЗВОЛЯЕТ ПРОВОДИТЬ  
3D-РЕНТГЕН В ПОЛОЖЕНИИ СТОЯ,  
КОГДА ВЕС ПАЦИЕНТА ДЕЙСТВУЕТ  
НА ПОЗВОНОЧНИК И СУСТАВЫ!  
ЧТО НЕВОЗМОЖНО ДАЖЕ НА КТ!



## МОБИЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



ПРЕДЛАГАЕМ ВОССТАНОВЛЕННУЮ И Б/У  
ТЯЖЁЛУЮ МЕДИЦИНСКУЮ ТЕХНИКУ



МРТ,  
КТ,  
маммографы,  
С-дуги,  
цифровые  
рентгены  
УЗИ-сканеры,  
запчасти  
и комплек-  
тующие  
для них

СДАЁМ В АРЕНДУ РЕНТГЕН И УЗИ АППАРАТЫ  
И ТЯЖЁЛУЮ МЕДТЕХНИКУ. ЗВОНИТЕ!

8 917 558-37-58

ALL-TOMOGRAFS@MAIL.RU

МОСКВА, УЛ.ПРОФСОЮЗНАЯ, Д. 100А

БУДЕМ РАДЫ ВАШИМ ОБРАЩЕНИЯМ!

С УВАЖЕНИЕМ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ООО «ДМС» ГУСЕВ ФЕДОР ВЛАДИМИРОВИЧ

## НТА-ГРУПП



## РАЗРАБОТКА ПРОДУКТОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ РАЗЛИЧНОЙ СЛОЖНОСТИ В ФАРМОТРАСЛИ

Современные реалии задают новый вектор трансформации медицинской отрасли в России. Введение иностранных санкций и уход с рынка многих зарубежных продуктов послужили мощным стимулом для развития отечественных предприятий, которые стали концентрировать больше усилий на производстве собственных технологий. Российская компания «НТА-Групп», ориентированная на поставки самого качественного медицинского оборудования, начала активно развиваться в 2022 г. новое структурное подразделение под названием NTA Science. В него уже вошли разработки по внедрению необходимых для фарминдустрии решений на базе технологий по созданию сорбентов, систем наполнения аналитических и препаративных колонок, а также прототипов насосов для жидкостной хроматографии. Помимо этого, предприятие интенсивно занимается выстраиванием маршрутов параллельного импорта. На сегодняшний день практически все основные группы медицинской техники и расходных материалов, необходимые для обеспечения отечественного здравоохранения, завозятся «НТА-Групп» в нужном объеме. Генеральный директор Николай Шаборшин в деталях рассказывает о поставках медицинского оборудования в Россию, собственных высокотехнологичных научных разработках, организации сотрудничества с международными партнерами, а также о планах по расширению клиентской базы.

### Николай, расскажите подробнее о подразделении NTA Science. Для каких целей вы инициировали его создание?

Хотелось бы отметить, что в настоящее время в России перед многими предприятиями поставлена задача приложить максимальные усилия для развития собственных технологий. Для этого нужно обязательно поддерживать научные разработки, а наука без материальной части практически невозможна, потому что любая научная теория должна подтверждаться экспериментами. Многие компании стараются быстро организовать выпуск каких-то элементов аналитики для замещения ушедших с рынка. «НТА-Групп» ведет эти разработки, чтобы в будущем достичь ту планку высоких технологий, которая сегодня существует в мире. В 2022 г. мы приступили к развитию нового структурного подразделения NTA Science. Благодаря специалистам, которые в нем работают, нам удалось создать научный продукт 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 экспериментальное производство таких колонок, которые весьма востребованы для использования в химической индустрии и фармацевтическом производстве — будь то создание биологически активных добавок или исследование свойств растений. Это также чрезвычайно важно для научных экспериментов в любой аналитической лаборатории — для синтеза высокомолекулярных соединений, основанных на белковых молекулах. Данное направление находится в финальной стадии и в ближайшие дни будет представлено как коммерческий продукт.

Сотрудники NTA Science активно развивают и другое направление — они занимаются разработкой бинарного градиентного насоса высокого давления для собственных модульных систем высокоэффективной жидкостной хроматографии (ВЭЖХ) с последующей ее модификацией. На данном этапе наши специалисты делают опытные образцы, тестируют и дорабатывают этот продукт. Высокоэффективная жидкостная хроматография (или жидкостная хроматография высокого давления) — это метод колоночной хроматографии, в котором подвижной фазой служит жидкость, движущаяся через хроматографическую колонку, заполненную неподвижной фазой (сорбентом). Колонки для высокоэффективной жидкостной хроматографии характеризуются высоким гидравлическим сопротивлением на входе. В зависимости от механизма разделения ве-

ществ различают следующие варианты ВЭЖХ: адсорбционная, распределительная, ионообменная и другие в соответствии с характером основных проявляющихся межмолекулярных взаимодействий. ВЭЖХ успешно применяется как для качественного, так и для количественного анализа лекарственных средств. Для проведения анализа используют соответствующие приборы — жидкостные хроматографы.

**NTA Science занимается созданием модели с искусственным интеллектом для того, чтобы впоследствии 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.**

Кроме того, NTA Science занимается созданием модели с искусственным интеллектом для того, чтобы впоследствии 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. Однако пока нам не удалось найти нужного разработчика, который мог бы правильно найти подход к программному коду, и мы осуществляем структурные разработки собственными силами. Мы стремимся к интегрированному анализу клинической картины, а не хотим концентрироваться только на выборке из массы. Сейчас в стране представлено большое количество узких продуктов, которые все построены на одном ядре — например, когда специалисты IT-сферы учат искусственный интеллект искать определенную патологию. Мы же хотим предложить решение, которое можно интегрировать в существующие продукты в кратчайший срок.

**В прошлом интервью вы рассказывали о достаточно успешном выстраивании альтернативных каналов поставок в условиях санкционной политики. Как обстоят дела с организацией параллельного импорта сейчас?**



Начну с того, что любой научный эксперимент требует применения высокотехнологичного инновационного оборудования, чтобы заглянуть дальше в фундаментальные параметры тех или иных процессов. Речь идет о технике, применяемой для химического, биологического, точного молекулярного анализа. Такой, как приборы для проведения хроматографии, электрохимии, фотометрии. Все эти товары попали под высочайшее санкционное давление. Следствием этой тенденции, безусловно, стало замедление развития отечественной науки и медицины. Это выгодно в первую очередь США, которым для торможения научно-технического роста в России было достаточно запретить высокотехнологичное оборудование.

С прошлого года наша компания активно работает над тем, чтобы применять механизмы параллельного импорта и поставлять подсанкционные продукты. Мы находим поставщиков, которые готовы с нами работать, и привозим в Россию достаточно широкий ассортимент товаров, необходимых для того, чтобы ставить научные эксперименты, измерять токсичность или описывать объем молекулы. При этом мы также отмечаем рост спроса даже на расходные материалы, такие как лабораторные виалы и флаконы, поставками которых мы занимаемся более пяти лет. Многие производители 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.

При этом мы констатируем, что несмотря на то, что сами цепочки поставок из-за обхода ограничений удлиннились, сроки стали даже более компактными. То есть вместо 120 или 130 дней мы можем получать некоторые категории импортных товаров уже через 50–60 дней. В некоторых случаях готовы предложить и «экспресс-поставку» в срок до 20 дней.

Кроме того, компания параллельно занимается поиском аналогов популярного европейского и американского оборудования в Китае.

### **Насколько высокое качество у китайского оборудования? Можно ли найти продукты, аналогичные европейским или американским?**

В этом году мы ездили на выставку в КНР с представителями российских научных кругов, чтобы изучить производимую там продукцию. В принципе, мы нашли достаточно большой пул достойного оборудования, которое можно использовать в российской медицине. Единственный нюанс — это языковой барьер, потому что вся документация к локальной продукции написана исключительно на китайском языке, но эта проблема решаема.



Но здесь важно понимать следующее: наиболее продвинутое высокотехнологичное оборудование сегодня все-таки производится в Европе и США. Это факт, признаваемый в том числе и китайской стороной. Однако, что касается тривиальных приборов, простых установок, которые не требуют внедрения высокотехнологичных решений, то они очень работоспособны и надежны. При этом все же стоит отметить, что какие-то позиции, произведенные в Китае, хуже по качеству и характеристикам, поэтому их нельзя использовать в качестве альтернативы ушедшим брендам. А вот часть европейских или американских товаров можно без колебаний заменить китайскими аналогами. Такие продукты будут работать долго и успешно. Опять же — наши китайские партнеры пока не наработали тот объем производства, чтобы можно было говорить о нормальной статистической выборке и рассмотрении рекламаций по тем или иным товарным позициям. Но я думаю, что Китай достаточно быстро наверстает упущенное и будет предлагать еще более высокотехнологичные решения, в которых сейчас нуждается рынок.

Я знаю, что сейчас многие китайские компании занимаются разработкой масс-спектрометров, однако пока трудно сказать, насколько они качественные. Нужно смотреть процент отказов, потому что существует много нюансов и специфики в их эксплуатации. При этом, например, в хроматографии гораздо лучше показывает себя наш отечественный производитель, аналога которому по соотношению «цена — качество» на сегодняшний день просто нет.

### **Помимо медицинского оборудования других производителей, вы поставляете на рынок и инструменты премиального качества из собственной линейки. Пользуется ли она спросом?**

Наша линейка инструментов была разработана в 2016 г. вместе с Медико-инструментальным заводом им. М. Горького. По уровню качества выпускаемые нами продукты соответствуют немецким брендам, а по цене конкурентоспособны на нашем локальном рынке. Некоторые решения были заимствованы у американских партнеров.

Линейка пользуется высоким спросом. Мы отслеживаем процент возвратов и отказов, и он очень низкий. Пользователи, которые получают эти инструменты, активно их эксплуатируют. Считаю, что это лучшая реклама — когда продукт, который компания производит, отвечает всем требуемым характеристикам.

Успех объясняется тесным сотрудничеством нашей команды и команды предприятия-производителя. У нас небольшая, но дружная команда, которую мы подбирали достаточно долгое время, но, как и любая компания, мы нуждаемся в пополнении кадров. Однако в современных реалиях столкнулись с таким явлением, как кадровый голод. Дефицит квалифицированных

работников сильно ощущается. В «НТА-Групп» мы продвигаем достаточной гибкий подход к формированию зарплатного фонда, а также предлагаем интересную работу. Пока, к сожалению, нам удается закрывать в год максимум одну-две позиции. Причем на собеседования приходит большое количество специалистов, но профессионалов среди них очень мало. Многие соискатели не хотят совершенствоваться в различных направлениях и изучать новые методики.

## Как вы выстраиваете отношения с вашими клиентами?

Среди наших постоянных заказчиков — крупнейшие медицинские учреждения как Северо-Западного федерального округа, так и практического каждого региона Российской Федерации. Мы их любим, уважаем и стараемся не обделять вниманием никого из них. Компания готова работать с теми, кто изъявляет желание с нами сотрудничать. И это ключевой момент: «НТА-Групп» не навязывает свои услуги. Мы отказались от холодных звонков, потому что это вызывает определенную степень напряжения во взаимоотношениях. Такую технологию продаж не любят 90% населения нашей страны, в том числе и я сам. Мы люди и работаем с людьми. В компании тщательно обрабатывают каждый запрос — будь то срочная поставка или вялотекущая сделка, которая будет разрабатываться и находиться на уровне проекта еще около пяти лет после нашего диалога. Для нас это неважно. Самое главное для компании — чтобы заказчик нам доверял, а мы со своей стороны прилагали максимальные усилия для удовлетворения его потребностей. Любую поставленную перед компанией задачу мы рассматриваем не как шаблонный вариант, а находим индивидуальный подход к каждому клиенту, адаптируя наше предложение под его требования. Для нас работа — это творчество.

Сейчас компания занимается несколькими проектами по созданию и оснащению новых подразделений в лечебных учреждениях. Мы общаемся с проектировщиками, делимся опытом, консультируем, привлекаем смежных по направлениям специалистов, чтобы избежать недоучтенных моментов в финале. В первую очередь нас интересует результат — чтобы то, что мы делаем, было нужно и полезно медицинским или аналитическим работникам, которые к нам обращаются.

## Какие направления считаете перспективными для компании в будущем?

В первую очередь «НТА-Групп» намерена уделять особое внимание оптовой торговле. Мы будем расширять это направление и искать новые решения для медицинских учреждений, при этом стараясь увеличить базу наших клиентов. Но мы не боимся амбициозных задач, которые будут касаться научных разработок. В планах — завершить поставленные цели, а затем



**Наша линейка инструментов была разработана в 2016 г. вместе с Медико-инструментальным заводом им. М. Горького. По уровню качества выпускаемые нами продукты соответствуют немецким брендам, а по цене конкурентоспособны на нашем локальном рынке.**

переходить к реализации новых. В частности, мы будем продолжать развитие направлений, начатых в 2022–2023 гг. Это, прежде всего, запуск собственной линейки аналитических продуктов с расширением их перечня, в также 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 экспериментального использования.

Одно из достижений, которым мы особенно гордимся, — это подписание с представительством Гуанчжоу, одного из крупнейших городов Китая, соглашения по научному взаимодействию между российскими и китайскими специалистами. Речь идет об обмене технологиями, опытом и проведении конференций. Это достаточно важный шаг для того, чтобы наша наука имела возможность в том числе оценивать альтернативный подход к тем или иным вопросам. Думаю, что это соглашение не единственное, потому что компания будет и дальше стремиться к расширению сотрудничества на национальном и международном уровне.





# FLEET SERVICE

## ООО «ФЛИТСЕРВИС Ко»

г. Москва, ул. Мневники, 1

+7(495) 741 08 69

info@fleetservice.ru

[fleetservice.ru](http://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.
- Собственное производство, брендинг текстильных и бумажных материалов.
- Индивидуальные косметические средства (шампуни, зубные щётки, шапочки, мочалки).

### Группа компаний



B I F L E X

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



Клининговый оператор, аутстаффинг (предоставление клинингового персонала).



Производство бумажной гигиенической продукции.



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

### Решения для чистоты и гигиены



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



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



Поломоечные машины, распылители дезинфицирующих средств.



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



Средства для уборки, дезинфекции и профессиональной стирки белья.



Реклама

# АЛЬФАРМ ПЛЮС

## МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ



Компания «Альфарм Плюс» снабжает российские учреждения здравоохранения широким спектром товаров — от шприцев до аппаратов ИВЛ и другого высокотехнологичного оборудования. Предприятие является официальным представителем заводов, производящих медицинские очистители воздуха, рентгеновскую пленку, дезинфицирующие средства. Подробно о его деятельности нашему изданию рассказал учредитель и директор Алексей Боков.

**Продукция, предлагаемая компанией «Альфарм Плюс», размещена на сайте организации «Медснаб». С чем это связано?**

Компанию «Медснаб» мы создали в 2014 г. с целью обеспечения учреждений здравоохранения Нижегородской области медицинскими изделиями и расходными материалами. Затем на ее базе организовали производство антибактериальных салфеток. Сейчас завершаем процедуру получения регистрационного удостоверения Росздравнадзора на медицинские спиртовые салфетки, которые будем производить там же. А для ведения торговой деятельности в 2017 г. создали компанию «Альфарм Плюс». Информацию о предлагаемых ею товарах размещаем на сайте «Медснаб» в целях оптимизации расходов бизнеса.

**Какие изделия и материалы поставляет «Альфарм Плюс» сегодня?**

«Альфарм Плюс» — официальный представитель четырех производителей медицинских изделий: московского предприятия «Гигиена Мед», липецкого завода «Амбилайф», китайского Kenid и бельгийской Agfa. Сотрудничаем и с другими изготовителями медицинской продукции.

В нашем каталоге представлен широкий спектр товаров: расходные материалы, дезинфицирующие средства,



рентгеновские пленки, очистители воздуха, иное оборудование.

Работаем как по прямым заявкам лечебных учреждений, так и через Нижегородскую областную фармацию, наделенную полномочиями централизованного поставщика услуг по обеспечению лекарственными препаратами и медицинскими изделиями лечебных учреждений, подведомственных региональному Министерству здравоохранения.

**Объемный перечень предлагаемых вами дезинфицирующих средств — это продукция компании «Гигиена Мед»?**

Да, в рамках представительства поставляем всю линейку продукции «Гигиена Мед». Предлагаем дезинфицирующие концентраты для уборки помещений, экспресс-дезинфекции поверхностей, предварительной и предстерилизационной очистки медицинских изделий, кожные спиртовые антисептики, специализированные дезинфицирующие средства для стоматологии, средства для гигиены рук, другие препараты.

С компанией «Гигиена Мед» работаем очень активно, участвуем в тендерах и прямых поставках.

**Вы также предлагаете безламповые очистители воздуха производства липецкого завода «Амбилайф». Чем они отличаются от привычных моделей с бактерицидными лампами?**

В этих приборах очистка воздуха выполняется за счет процесса фотокатализа. В качестве фотокатализатора используется диоксид титана. При попадании света он вступает в реакцию с молекулами воды и кислорода, находящимися в воздухе и на поверхности окружающих тел. В результате образуются радикалы, являющиеся очень сильными окислителями. Они полностью разрушают все присутствующие в воздухе молекулы загрязнителей, разлагая их на безвредные компоненты.

Преимуществами таких очистителей является отсутствие ламп, которые



в привычных моделях нужно периодически менять. Кроме того, они не накапливают внутри загрязняющие вещества, то есть их можно использовать длительное время.

Большинство поставок осуществляем централизованно через Нижегородскую областную фармацию. Напрямую с больницами тоже работаем: поставили партию изделий в БСМП Дзержинска, несколько штук передали на бесплатную апробацию в Нижегородский областной онкологический диспансер.

**Какую продукцию поставляет от бельгийского и китайского производителей, которых представляете в России?**

От бельгийской компании Agfa получаем рентгеновскую аналоговую пленку. Однако в виду усложнившейся логистики и повышения курсов валют эти поставки становятся все менее рентабельными, поэтому мы вынуждены искать других поставщиков и производителей. Установили договорные отношения



с китайским производителем Kenid, который поставляет нам термографическую рентген-пленку KND-A и KND-F для сухой печати. Поставки осуществляем по всей стране, хотя являемся представителем в Нижегородской области.

В отличие от аналоговой пленки, которую для получения изображения обрабатывают химическими растворами, термографическая пленка такой обработки не требует. Изображение на ней печатают на принтере. Примечательно, что китайская термопленка совместима с европейскими принтерами, в том числе и выпускаемыми компанией Agfa. Таким способом китайские производители усложняют жизнь западным конкурентам и упрощают ее российским потребителям, которые в массе своей оснащены принтерами европейского производства. А вот если термопленку Agfa вставить в «чужой» принтер, то он работать не будет. Надо сказать, что компания Kenid тоже производит принтеры, но в России их пока мало.

#### **Помимо поставок продукции других изготовителей, вы предлагаете салфетки собственного производства. Каков их ассортимент?**

Сейчас выпускаем антибактериальные салфетки. Они используются для очищения рук в ситуациях, когда нет воды и мыла. Салфетка находится в индивидуальной упаковке. Материал пропитан 75%-ным изопропиловым спиртом, который уничтожает 99% вирусов и бактерий, попадающих на кожу. Их можно использовать для обработки ступней при посещении бассейна, бани, сауны.

В ближайшее время планируем также организовать производство медицинских спиртовых салфеток в индивидуальной саше-упаковке, предназначенных для наружного местного применения в качестве противомикробного антибактериального средства. Их используют для подготовки операционного поля и мест проколов при постановке внутримышечных и внутривенных инъекций,

в хирургии, для обработки инструментов, рук, различных поверхностей. До конца 2023 г. получим регистрационное удостоверение Росздравнадзора и запустим серийное производство этих изделий.

#### **На рынке представлено немало аналогов продукции, которую ваша компания предлагает как поставщик и производитель. Как боретесь за доверие потребителя?**

Что касается изделий, производимых на площадке «Медснаба», то упор делаем на качество. Например, известно, что влажные салфетки при вскрытии упаковки нередко оказываются сухими. Мы учли это обстоятельство и сделали такую упаковку, которая не пропускает влагу. Производство прошло сертификацию по ГОСТ ISO 13485–2017, который устанавливает требования к проектированию, разработке и производству медицинских изделий.

К нашим преимуществам также отнесу комфортные цены, гибкую систему скидок, бесплатную доставку по Нижегородской области и в соседние регионы.

Если говорить о поставках продукции других производителей, то учреждения здравоохранения, с которыми работаем, привлекает широкий спектр наших товаров. Поставляем сотни наименований продукции — от шприцев, канюль, катетеров до дорогостоящего оборудования.

Отношения с клиентами выстраиваем так, чтобы быть им максимально полезными. Например, случается, что отделы снабжения крупных больниц, получив от врачей заявки на расходные материалы, не до конца понимают, что именно докторам нужно. Снабженцы отправляют заявку нам с просьбой помочь ее расшифровать.

Наши сотрудники не только сделают это, но и предложат несколько вариантов поставок, чтобы заказчик мог сэкономить. Это особенно важно, если речь идет о дорогостоящих материалах.

Также привозим товары на бесплатную апробацию. Такая услуга актуальна потому, что многие западные производители высокотехнологичного оборудования и расходных материалов уходят с российского рынка, и больницы вынуждены приобретать продукцию других компаний, с которой они не знакомы.

#### **Как организована работа по поставкам сложного оборудования?**

В целом с оборудованием работаем по той же схеме, что и с расходными материалами. Но есть и отличия, обуслов-

ленные особенностями данного вида товаров. Общее в том, что здесь мы также предоставляем заказчику право выбора, если есть такая возможность. Получив заявку, наш специалист предлагает несколько вариантов оборудования от разных производителей, отличающихся техническими характеристиками, мощностью, ценой, другими параметрами. Отправляем эту информацию в больницу. Ответим на все возникшие вопросы, дадим необходимые пояснения.

Знаем, что дорогостоящее оборудование закупается, как правило, через тендер, поэтому в штате компании есть специалист по контрактным закупкам. Он помогает заказчику составить техническое задание по требуемому оборудованию. Затем выходим на аукционы, в том числе проводимые на закрытых площадках.

По желанию заказчика наш специалист приедет в больницу, поможет установить и запустить поставленное оборудование, обучить персонал работе с ним.



#### **Что в планах по развитию компании?**

Сотрудничество с европейскими производителями медицинских изделий усложняется, а со многими и вовсе прерывается. Поэтому главной задачей для себя видим поиск новых поставщиков. Налаживаем сотрудничество с китайскими компаниями, в первую очередь с теми, которые выпускают современное высокотехнологичное оборудование.

Что касается расходных материалов массового спроса, то их в немалых количествах и довольно широком ассортименте начали выпускать российские предприятия. С ними тоже активно работаем.

Будем также увеличивать линейку салфеток собственного производства как в плане расширения размерного ряда, так и наполнения различными дезинфицирующими составами и добавками. Уверен, что все намеченные планы успешно реализуем.



# АПОЛИС



## КЛИНИКА НАЧИНАЕТСЯ НЕ С ПРОЕКТА, А С РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ИДЕИ

Создание медицинской клиники требует особой продуманности каждой детали. В краснодарской компании «Аполис» хорошо это знают, ведь ее специалисты имеют большой опыт разработки концепций, максимально точно просчитанных бизнес-планов и проектов для медицинских учреждений. О том, как правильно подойти к задаче по организации или модернизации современной клиники, мы поговорили с директором компании Алексеем Гулевицем.

### С чего начиналась история ООО «Аполис»?

Наша компания основана в марте 2016 г. Изначально главной задачей для нас было оказание услуг для медицинских учреждений Краснодарского края от поликлинических отделений до специализированных онкологических центров полного цикла. Основу компании составили высококлассные профессионалы более чем с 15-летним стажем деятельности в данной сфере. Первые же реализованные проекты стали знаковыми для медицины региона. Мы спроектировали и полностью оснастили комплекс лабораторий по выращиванию клеток в Краевой клинической больнице № 1, после чего она получила статус научно-исследовательского института.

### Какие услуги оказывает ваша компания медицинским организациям?

Мы предлагаем самые современные технологии для медицинских учреждений: осуществляем проектирование и предпроектную подготовку оперблоков, рентген-помещений и помещений для КТ, МРТ, организуем вентиляцию и электроснабжение, поставляем медицинское оборудование, производим необходимые монтажные работы, получаем санэпидзаклучения и делаем многое другое, что необходимо клиникам.

В проекте медицинского учреждения важнейшую роль играет создание



медицинской концепции. Мы знаем, как сделать это правильно и как оформить документально для дальнейшей реализации проекта. Наши специалисты проводят сбор и изучение данных, оказывают помощь в подборе помещений с выдачей заключения о возможности использования объекта под медицинскую клинику, делают описание возможных удорожаний при проведении монтажных работ в связи с особенностями здания, составляют техническое задание на проектирование и разработку дизайна.

### Как происходит создание концепции? Заказчик приходит к вам с готовой идеей или же вы предлагаете какие-то типовые решения?

Как правило, заказчик — человек с определенными знаниями и опытом в данной сфере. Либо это хирург, либо бывший главный врач или действующий руководитель, который приходит с желанием открыть новую клинику. Нередко он задается целью расширить существующую клинику или развить на ее базе какое-то новое направление. Из примерного представления того, что хотел бы увидеть клиент, рождается концепция.

Например, хирурги часто хотят создать оперблок по своему профильному направлению, в котором они работают, или сделать вместе с ним реанимацию, потому что это сопутствующие отделения, а также кабинеты врачей, урологов, гинекологов, УЗИ, рентген-кабинеты и т.д. Мы предлагаем различные варианты развития концепции, вместе с заказчиком ее формируем, очерчиваем границы и дальше начинаем уже в них работать.

### Каких ошибок необходимо избегать при создании концепции и при проектировании медицинской клиники?

Для того чтобы уменьшить финансовые и временные издержки на этапе создания медицинского учреждения, важно правильно осуществить проектирование и предпроектные работы. Самое главное — при неукоснительном соблюдении всех нормативных требова-



ний добиться максимально выгодного с экономической точки зрения распределения площадей, обеспечить удобство эксплуатации помещений для персонала и пациентов, а также строго соблюсти рекомендации клиента по расходованию выделенного бюджета.

К примеру, если заранее в проект заложить определенный запас по предполагаемым под кабинеты площадям, то это даст возможность в дальнейшем более гибко использовать эти помещения. Если правильно расположить операционный зал площадью 36 м<sup>2</sup> и малую операционную, которая обычно занимает не менее 24 м<sup>2</sup>, и при этом грамотно спроектировать и предусмотреть возможность их объединения в один блок, в дальнейшем при необходимости можно будет переоборудовать их в одну операционную с использованием рентген-оборудования при проведении операций без остановки лечебного процесса.

### Почему при оснащении клиники важно уделять особое внимание вопросам оборудования помещений, медицинскому газоснабжению и вентиляции?

Это очень важные элементы, ведь требования к чистоте помещений обуславливаются именно тем, каким образом устроена система вентиляции в операционном зале и в чистых помещениях оперблока. Также большое значение имеют следующие факторы: насколько правильно оформлен санитарный пропускник, используемый для подготовки персонала; как организованы входы и выходы в оперзал; как сделана



предоперационная для подготовки хирурга, чтобы он мог эффективно пользоваться этим помещением.

Часто происходит так, что спроектированные комнаты не эксплуатируются должным образом: врачи просто проходят напрямую в операционную часть. Технологическим решением должно быть предусмотрено, чтобы исполнялись все требуемые процедуры подготовки к операции как самого персонала, так и пациентов.

Вентиляция имеет различные вариации исполнения, но она должна отвечать основному четкому критерию — подавать чистый воздух в оперзал в подготовленном виде. Должна быть правильно организована фильтрация, поддерживаться определенная влажность, температура и чистота воздуха. Должны применяться определенные элементы увлажнителей в соответствии с требованиями к помещениям, соблюдаться температурный режим.

Требования по медицинскому газоснабжению касаются таких важных аспектов, как дыхание пациента, его введение в наркоз или седацию. И здесь чистота смонтированных трубопроводов выходит на первый план. Они должны быть изготовлены из определенной марки меди без возможности окисления, а все трубки прочищаются специальными составами. Помимо обезжиривателя, они также промываются спиртовыми растворами.

Если, к примеру, трубопровод технического медицинского газоснабжения был смонтирован с утечками, то за неделю весь запас газа может уйти. А если давление в системе будет падать, то это чревато постоянным повышенным потреблением кислорода, закиси азота или ксенона, что повлечет большие финансовые потери для заказчика. Поэтому обычно после монтажа мы тестируем оборудование, увеличивая давление в два раза, чтобы запас был кратным.

### Расскажите об организации электрообеспечения в медицинских учреждениях.

Существует правило: в полутора метрах от пациента должен быть сделан электрический ввод по первой категории, то есть предусмотрено два ввода электричества с запасом. Там, где нет второго ввода, как во многих государственных клиниках, используются дизель-генераторы. Если пропадет электричество, а при этом работает наркозный аппарат, который может отключиться, для пациента, находящегося в состоянии наркоза, могут наступить серьезные последствия. Соответственно, нужно сформировать проектное решение таким образом, чтобы при переключении электрообеспечения системы на генератор не происходило провала по входу, чтобы не останавливались компрессоры, которые подают воздух, и концентраторы, которые подают кислород.

Большинство современных клиник используют кислородные концентраторы вместо баллонов, а их нужно постоянно поддерживать в рабочем состоянии. Поэтому ставятся специальные бесперебойные устройства, которые не дают оборудованию в течение определенного времени выключиться при перезапуске на другой источник питания. Также ставятся разделительные трансформаторы, которые контролируют питание сети и показывают нагрузку, чтобы не было перегрузки и т.д. Все эти нюансы требуется уложить в единую концепцию организации инженерных сетей в клинике.

### После реализации проекта занимаетесь ли вы техническим обслуживанием установленного оборудования?

Помимо проектирования и оснащения, мы также обслуживаем медицинские клиники. Один из примеров — это ГБУЗ СК «Кисловодский межрайонный родиль-

ный дом», в котором нашими специалистами был реализован проект оперблока с двумя операционными залами, с полной инженерной подготовкой. Эти работы были выполнены нашей командой еще в 2012 г. (наша компания тогда называлась по-другому), и мы до сих пор обслуживаем это медицинское учреждение. Мы спроектировали, реализовали проект, помогаем с эксплуатацией и обслуживанием, а также с постепенным внедрением новых технологий. Выезжаем, меняем расходные материалы, следим за тем, чтобы все системы работали, производим сезонные настройки оборудования и т.д. Таким образом, наша концепция «10 лет бесперебойной эксплуатации» в этой клинике успешно реализуется. Это показательный пример того, к чему мы стремимся в каждом нашем проекте.

### Назовите несколько реализованных компанией ООО «Аполис» проектов.

Как я уже говорил, начинали мы с создания лабораторий по выращиванию клеток при Краснодарской краевой клинической больнице № 1. Позднее там же в период пандемии нашими специалистами было оснащено большое количество рентген-, КТ- и МРТ-кабинетов. Также нами были успешно реализованы проекты операционных залов и блоков реанимации в клинике «Евромед» (г. Краснодар), оборудован Центр репродуктивной и клеточной медицины (ЭКО) при Детской городской клинической больнице г. Краснодара. Полностью с нуля была построена клиника пластической хирургии MEDEAST, которая была переоборудована из здания банка площадью более 1 тыс. м<sup>2</sup>. В настоящее время мы реализуем свои инженерные системы и решения в 3-м корпусе второй очереди Краснодарской краевой клинической больницы № 1 общей площадью порядка 30 тыс. м<sup>2</sup>.



# АСПЕКТ МЕДИКАЛ

АСПЕКТ  
МЕДИКАЛ

## СОЗДАЕМ И ПРОДВИГАЕМ ПЕРЕДОВЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Группа компаний «Аспект Медикал» занимается разработкой, производством и коммерциализацией медицинской техники. Один из ее последних продуктов, представленных на рынке, — аппаратно-программный комплекс для локомоторной терапии в безопорном состоянии «Крисаф». В основе его работы — уникальная технология, которая позволяет одновременно работать с мышцами туловища и нижних конечностей, что обеспечивает гармоничную мышечную нагрузку на все тело пациента. Коммерческий директор предприятия Екатерина Кузнецова рассказала об этом роботизированном аппарате и его преимуществах перед аналогами.

### Екатерина, в каком году была создана компания? Чем она занимается?

Дата основания «Аспект Медикал» — 2012 г. Наше предприятие имеет более 10 лет опыта в разработке и производстве высокотехнологичного реабилитационного и респираторного оборудования. Кроме того, компания осуществляет поддержку в коммерциализации медицинской техники сторонних российских разработчиков, представляет интересы на рынке РФ и СНГ иностранных производителей и организует процесс трансфера технологий и их постановки на производство.

### Расскажите о вашем флагманском продукте.

Это аппаратно-программный комплекс для локомоторной терапии в безопорном состоянии «Крисаф». Он разработан для проведения автоматизированной реабилитации пациентов с нарушениями двигательных функций вследствие травм и операций на головном и спинном мозге, после инсультов и с детским церебральным параличом.

Мы долго проводили клинические испытания в разных ведущих медицинских центрах страны, чтобы доказать состоятельность нашей уникальной тех-

нологии. В 2019 г. получили регистрационное удостоверение Росздравнадзора и начали выводить «Крисаф» на рынок. Помимо России у компании есть патенты в Южной Корее, Китае, Европе и США.

Аналогов нашего оборудования нет. Существуют роботизированные комплексы западных производителей, но они отличаются от «Крисафа» тем, что воздействуют только на нижние конечности. Мы же вовлекаем в процесс реабилитации все тело человека, что дает высокий результат. При этом наш комплекс гораздо доступнее с точки зрения цены.

В условиях отсутствия осевой нагрузки на позвоночник противопоказаний у «Крисафа» значительно меньше, чем у других подобных аппаратов. Это существенно расширяет область применения. Снимаются все импульсы с подошв, мышц и связок, сигнализирующие о необходимости бороться с гравитацией, в результате чего уменьшается спастика и активности тонических рефлексов.

Особенность аппаратно-программного комплекса «Крисаф» заключается в том, что для локомоторной терапии используется виртуальная среда, через игру в которой пациент может развивать навыки движений. Это важно для детей, в процессе игры они получают возмож-

ность проявлять активность, свойственную здоровым сверстникам, что мотивирует их тренироваться усерднее.

### Где эксплуатируется «Крисаф»?

Комплекс установлен в таких ведущих лечебных учреждениях России, как НМХЦ им. Н. И. Пирогова (Москва), Лечебно-реабилитационный центр при Министерстве здравоохранения РФ (Москва), Республиканская детская клиническая больница при Министерстве здравоохранения Республики Башкортостан (Уфа), детский психоневрологический лечебно-реабилитационный центр «Надежда» (Тюмень) и других.

Члены нашей команды — реаниматологи, реабилитологи и другие врачи, которые работают на результат. Они прилагают усилия, чтобы помочь взрослым и маленьким пациентам, которым ранее сказали, что у них нулевой реабилитационный потенциал.

Компания открыта к сотрудничеству с разработчиками в России, поскольку в нашей стране очень много талантливых специалистов. Мы готовы помочь, если они предлагают идеи, связанные с медицинскими приборами, но на их реализацию им не хватает финансирования или производственных мощностей.

### Какой компания видит себя в ближайшем будущем?

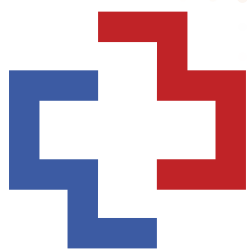
Главный капитал и ресурс развития «Аспект Медикал» — это команда ярких профессионалов, а также большой пул лояльных партнеров и дилеров. Мы рассчитываем, что в скором времени выведем на рынок новые респираторные приборы, которые сейчас находятся в стадии разработки, и сможем называть себя экспортоориентированной компанией, потому что уже сейчас получаем хороший отклик на наши предложения от клиентов в СНГ. У «Аспект Медикал» уже есть поставки в эти страны, и мы надеемся реализовывать продукцию на рынках дальнего зарубежья.





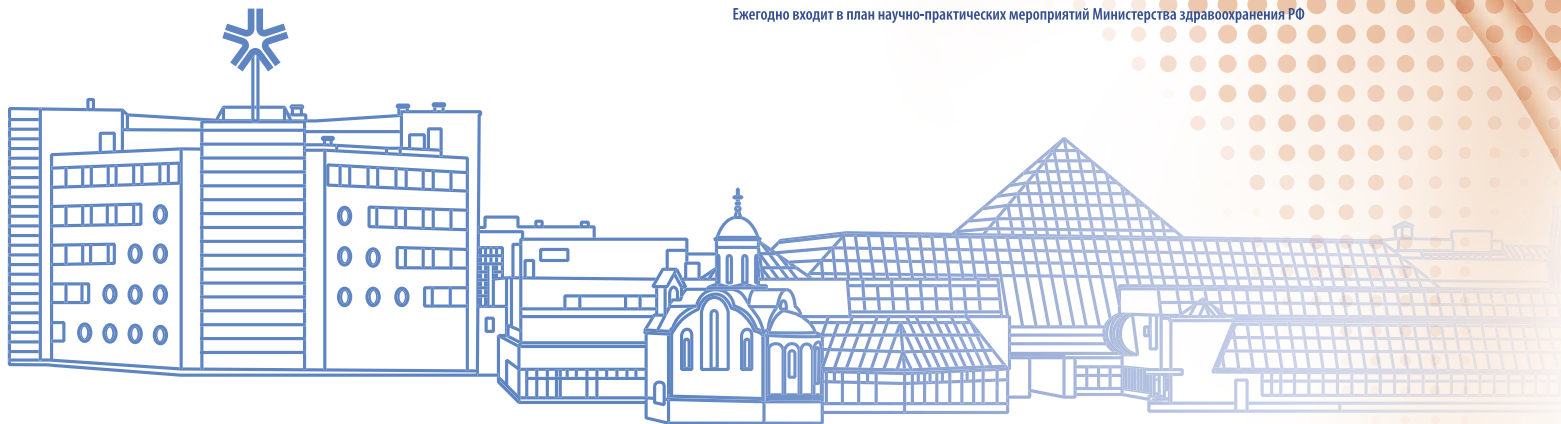


22-31  
десятилетие  
науки и технологий



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

# БРЕМАН МЕДИКАЛ СЕРВИС ГК



## БЕСПЛАТНЫЙ АУДИТ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ — МАКСИМУМ ПОЛЬЗЫ И ДОВЕРИЕ ЗАКАЗЧИКОВ

Специалисты группы компаний «БРЕМАН МЕДИКАЛ СЕРВИС» не только помогают клиникам с оснащением кабинетов и оперблоков, но и успешно делятся на своих мастер-классах богатым опытом по ремонту и восстановлению медицинской техники, в том числе и эндоскопической. Мы поговорили с директором компании Николаем Морозовым о перспективах рынка нового и восстановленного медицинского оборудования в нашей стране, а также о пользе своевременного аудита медицинского оборудования и обучения персонала клиник правильному уходу за ним.

### С чего начинался ваш бизнес и как происходила его эволюция до сегодняшних дней?

Деятельность компании началась в 2016 г. фактически в домашних условиях. Когда созрела идея заняться собственным бизнесом, мы начали с поиска того, чем можем быть полезны потенциальным клиентам на рынке медицинского оборудования, и выбрали мультибрендовую стратегию, интегрируя разных производителей. Параллельно работали над созданием сайта и действовали доступные нам средства коммуникации. Постепенно мы пришли к пониманию необходимости организации цеха по ремонту медицинского оборудования, и эта ниша оказалась более чем перспективной.

Следующим этапом стало расширение ремонтного участка, получение лицензии на ремонт и техническое обслуживание, переезд в новое помещение и запуск направления по оснащению не только медицинских, но и ветеринарных клиник. Затем занялись налаживанием поставок запасных частей и комплектов с помощью параллельного импорта, причем начали данную работу еще до того, как это стало одним из ос-

новных способов ввоза зарубежных товаров в нашу страну.

Для своей компании мы выбрали вектор на максимальную полезность и напрямую интересовались у своих клиентов, какую дополнительную пользу можем принести, чтобы работа с нами была более эффективной именно для них. В результате сформировали конкретные предложения на основании рекомендаций наших заказчиков по наиболее взаимовыгодному сотрудничеству в этой сфере.

### Что составило основу комплекса услуг для медицинских клиник, который вы сегодня предоставляете?

Комплекс услуг для клиник включает в себя профессиональную помощь в подборе оборудования, которое будет эффективно с точки зрения как его эксплуатации, так и рентабельности. Кроме того, изучив, как устроен мировой рынок вторичного медицинского оборудования, мы поняли, что на Западе по объемам он практически сопоставим с сегментом продаж новой техники, и помимо новой аппаратуры стали предлагать российским потребителям оборудование, экспертно восстановленное в условиях нашего сервис-центра с предоставлением соответствующих гарантийных обязательств. Кто-то по-прежнему предпочитает покупать новое, но все больше заказчиков выбирают и другой вариант.

Дальнейшим нашим шагом стала систематизация опыта ремонта эндоскопического и экспертного хирургического оборудования и реализация стратегии профессионального аудита и обучения. В настоящее время мы практикуем выезды в медицинские центры и клиники, где осуществляем экспертный аудит, в ходе которого проводим внешний осмотр и выполняем базовые профилактические мероприятия, а также проводим мастер-классы, на которых делимся с врачами, медсестрами, руководителями своим уникальным накопленным опытом и даем рекомендации по обеспечению беспере-



бойной работы оборудования, уходу и стерилизации. Такие визиты бесплатны для клиентов из Ленинградской области и минимальны по стоимости для заказчиков из других регионов. В завершение занятий мы вручаем подарки: наши авторские плакаты, на которых собрана по крупницам ценная информация о наиболее частых поломках и наша методология о том, как этих поломок не допустить в будущем. Можно запросить у нас партию таких плакатов, и мы абсолютно бесплатно отправим их в любую клинику курьером на имя врача либо медсестры.

### В чем выражается польза для руководства и персонала клиник от участия в таких мероприятиях?

На мастер-классах мы даем полезную информацию из своей практики, делимся реальным опытом, транслируем разработанные нашими сервисными специалистами методики по недопущению и предотвращению поломок, которые при правильном следовании содержащимся в них рекомендациям





дают возможность каждому медицинскому учреждению сэкономить сотни тысяч и миллионы рублей.

Даже опытные доктора на этих занятиях узнают новые для себя нюансы работы с оборудованием. Клиника получает бесплатный аудит с актом о визуальном осмотре приборов, а также обучение персонала профессиональными сервисными инженерами. Как правило, у нас получается оказаться полезными для всех: докторов и медсестер, главного врача, директора клиники, заведующих отделениями. В 100% случаев такое мероприятие заканчивается словами благодарности в наш адрес.

Наш мастер-класс — это независимый честный срез по состоянию эндоскопической техники и другого оборудования, целью которого являются продление срока службы техники и минимизация затрат на ее ремонт. Это классный и редкий кейс, когда нам удалось удовлетворить потребности абсолютно всех участников процесса и из, казалось бы, маркетингового мероприятия сделать полноценное обучение. Помогая клиникам и завоевывая их доверие, мы продвигаем свой бренд на основании честного, открытого взаимодействия и демонстрации своей экспертизы в деле.

### **Каким вам видится отечественный рынок по ремонту медицинского оборудования? Много ли изменений он претерпел за последнее время и как на его участников повлияли антироссийские санкции?**

В нашей стране долгое время руководство клиник ориентировалось на приобретение исключительно новой дорогостоящей техники, а на вторичный рынок внимания практически никто не обращал, поскольку в начале своего формирования он был невелик, и не был острой необходимостью в этом.

В действующих условиях санкционных ограничений на ввоз в РФ многих видов аппаратуры покупатели стали чаще задумываться о том, как они будут обслуживать приобретаемое оборудование, не возникнут ли потом проблемы с заказом запасных частей и т. п. Вплоть до того, что при выборе поставщика уже сразу планируют покупку дополнительной единицы на случай выхода этого прибора из строя, поскольку одной из важнейших задач для медицинских учреждений является бесперебойность функционирования всех систем.

Если в предыдущие годы в нашу страну массово завозилось медицинское оборудование европейских, в основном

немецких производителей, то сейчас мы наблюдаем волну поставок из Китая. И я думаю, что скоро стоит ожидать всплеск поставок из Индии, так как производители в этой стране высокими темпами наращивают свой производственный потенциал.

Китайские бренды сегодня довольно уверенно захватывают средний сегмент российского рынка, поставляя в основном приборы для рутинных процедур. А вот в экспертных областях, таких как, например, урология, гинекология, экспертная гибкая эндоскопия, онкологические направления, качество китайской продукции пока что не соответствует требуемому уровню. Но это только вопрос времени, причем ближайших двух-трех лет. Мы уже принимаем в ремонт аппаратуру китайского производства, но не все, что поставляется сейчас из этой страны, пока ремонтпригодно в наших условиях.

### **Расскажите о вашем коллективе. Не испытываете ли вы дефицит кадров в работе с высокотехнологичным оборудованием?**

Наша команда на сегодняшний день полностью укомплектована профессиональными специалистами. Она состоит из 15 сотрудников, четверо из которых заняты в сервисной службе. Кадровый потенциал мы наращиваем, укрепляя связи с такими вузами, как Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ». За годы работы у нас сложилось продуктивное взаимодействие с сотрудниками и руководством кафедры биотехнических систем, которое, можно сказать, вдохнуло свежий воздух в наш коллектив. К нам стали приходить на стажировку аспиранты, и некоторые из них остаются у нас работать. Мы надеемся вырастить из них высококлассных специалистов по ремонту сложного медицинского оборудования.

### **В каком направлении вы планируете развивать свой бизнес?**

В первую очередь мы продолжим развивать основное направление по оснащению клиник оборудованием различных производителей, помогая врачам и персоналу комфортно работать на достойном уровне. Кроме того, мы наращиваем ремонтную базу и сервисный потенциал, занимаемся обновлением действующей лицензии на ремонт и техническое обслуживание. Ведь количество инструментов и приборов, необходимое для восстановления того



или иного оборудования, практически всегда превышает возможности предприятия. Но пополнять этот парк нужно, при этом не забывая просчитывать экономический эффект от приобретения, как правило, достаточно дорогостоящей техники.

Также планируем развивать направление поставок запасных частей и комплектующих для медицинского оборудования, в том числе для ветеринарии. Помимо оказания услуг по ремонту, мы являемся поставщиками для ряда крупных отечественных предприятий, поскольку имеем налаженные связи и собственную экспертизу по импорту из Китая.

Не так давно получили грант Фонда содействия инновациям на разработку программно-аппаратного комплекса для гибкой эндоскопии и уже добились определенных успехов в этой перспективной сфере, которую также не собираемся оставлять без внимания.

Поскольку наше образовательное направление, в рамках которого проводятся мастер-классы по обучению персонала клиник, оказалось крайне востребованным, мы собираемся вкладывать в него еще больше сил и средств. Благодаря этому «БРЕМАН МЕДИКАЛ СЕРВИС» становится основным помощником медицинских учреждений не только по оснащению, но и по техническому аудиту, делая все, чтобы продлить срок службы оборудования и минимизировать затраты на его ремонт.



## КОМПЛЕКСНЫЕ УСЛУГИ ПО РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Компания «ВиВаМед» предоставляет услуги по регистрации медицинских изделий всех классов риска по национальным правилам РФ, а также внесению изменений в регистрационное удостоверение и регистрационное досье. О том, какую помощь заявителям оказывают специалисты компании в прохождении этих процедур, рассказывает руководитель отдела регистрации Амиран Тория.

### Процедура государственной регистрации медицинских изделий регламентируется большим количеством нормативно-правовых актов. Какой из них можно считать основным?

Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1416 «Об утверждении Правил государственной регистрации медицинских изделий» регламентирует все этапы. Согласно ему процедура регистрации включает в себя подготовку документов, проведение необходимых испытаний (технических, токсикологических, если медицинское изделие в процессе эксплуатации предполагает контакт с кожей человека, и клинических испытаний). Затем следуют сбор и подача регистрационного досье в Росздравнадзор. Получив документы, ведомство организует их экспертизу. При положительном заключении оформляется регистрационное удостоверение. Оно выдается бессрочно, если, конечно, не говорим об ускоренной регистрации, которая также предусмотрена российским законодательством.

### С какими проблемами чаще всего сталкиваются заявители при регистрации медицинских изделий?

Наиболее часто в нашей практике встречаются случаи некорректно оформленной конструкторской и технической документации на регистрируемое изделие со стороны производителя. Нередко бывает так, что вся необходимая информация в этой документации отражена, но структура документов не отвечает нормативным требованиям. В таких случаях мы приводим ее в соответствие.

### Насколько сегодня актуальна ускоренная регистрация медизделий?

В настоящее время действует несколько таких нормативно-правовых актов.

Ускоренная регистрация была введена постановлением Правительства РФ № 299 от 18.03.2020 г. в целях быстрого насыщения рынка востребованными меди-

цинскими изделиями с низкой степенью риска в период пандемии коронавируса. Регистрационные удостоверения, выдаваемые в рамках данной процедуры, действительны до 1 января 2025 г.

Затем в апреле 2020 г. правительством введен порядок регистрации серий (партий) медицинских изделий, которые эксплуатируются в особых условиях. Перечень таких изделий установлен приложением к данному постановлению.

Наконец, 1 апреля 2022 г. было принято постановление № 552, которое регламентирует упрощенный порядок регистрации особо востребованных видов медицинских изделий, ставших дефицитными в силу антироссийских санкций. Сейчас в перечне таких изделий около 2 тыс. наименований. Наша компания путем обращения в межведомственную комиссию также участвовала во включении в перечень двух изделий для диагностики *in vitro*. Упрощенная регистрация востребована, и мы оказываем профессиональную помощь в ее проведении.

### Ваша компания также предлагает услуги по сопровождению процедуры внесения изменений в регистрационное досье. Как выполняется эта процедура?

Изменение любой информации, содержащейся в регистрационном досье, требует внесения в него изменений. Существует два вида внесения таких изменений: с проведением и без проведения экспертиз качества, эффективности и безопасности медицинского изделия.

Если меняется информация, не связанная с изменением характеристик медицинского изделия, то процедура внесения изменений не требует проведения экспертиз. К таким изменениям относятся, например, сведения об изменении наименования юрлица, адреса места нахождения.

Если внесение изменений влечет изменение свойств и характеристик медицинского изделия, влияющих на его качество, эффективность и безопасность, или совершенствует его характеристики

при неизменности функционального назначения, то проводится экспертиза. К таким случаям, например, можно отнести изменение маркировки и (или) упаковки медицинского изделия.

### В чем вы видите главные задачи компании при оказании услуг по сопровождению регистрации медицинских изделий?

Мы понимаем, что далеко не все производители и поставщики свободно ориентируются в регулярно обновляемой нормативной-правовой базе, регламентирующей регистрацию. Поэтому наша задача — оказать им квалифицированную помощь в прохождении этой процедуры, чтобы они могли более оперативно вывести на рынок новые изделия. Все ресурсы для этого у нас есть.

В компании работают высококвалифицированные специалисты, знающие нюансы законодательства и особенности проведения различных процедур при регистрации медицинских изделий.

Мы также организуем и сопровождаем проведение всего комплекса испытаний, требуемых при регистрации МИ.

Компания всегда исполняет взятые на себя обязательства.

### В чем преимущество вашей компании и почему стоит обращаться именно к вам?

Во-первых, мы имеем все возможности для закрытия всего цикла регистрации, включая подготовку документов и проведение предварительных испытаний.

Во-вторых, наш персонал высококвалифицированный, имеет достаточную компетенцию в решении самых сложных вопросов в рамках государственной регистрации.

В-третьих, мы используем индивидуальный подход к каждому клиенту в зависимости от пожеланий и возможностей.

Ну и конечно, мы любим то, что делаем.



## ВИМЕД

VIMED  
Solution  
МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

## ПОСТАВКИ НОВОЙ И ВОССТАНОВЛЕННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ ОТ МИРОВЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Компания ООО «Вимед» занимается поставками нового и восстановленного медицинского оборудования для частных клиник в России и странах ближнего зарубежья. Каталог содержит товары более 10 крупнейших международных производителей, среди которых Siemens, Canon, Philips, General Electric и Hologic. Вся поставляемая техника сертифицирована. Компания обеспечивает доставку оборудования заказчику, монтаж и проведение пусконаладочных работ в кратчайшие сроки. Об ассортименте ввозимой продукции, выгодных условиях лизинга и планах по развитию рассказала директор ООО «Вимед» Валерия Бондаренкова.

### Валерия, как появилась идея создать собственный бизнес? Какие товары вы поставляете?

На протяжении многих лет я работала в крупных компаниях, которые занимались продажей медицинского оборудования. За это время накопила достаточный опыт в данной сфере и установила сеть контактов с производителями. Мне захотелось открыть свой бизнес, чтобы эффективно помогать клиникам с приобретением высококачественной медтехники для оптимизации их деятельности. Так, в феврале 2020 г. было основано ООО «Вимед».

Компания работает с определенным ассортиментом продукции, в которой я и мои сотрудники хорошо разбираемся. В основном мы поставляем рентгенологическую технику, МРТ, маммографы, компьютерные томографы, УЗИ-аппараты, флюорографы, денситометры. В последнее время компания активно развивает поставки восстановленного оборудования, которое стало пользоваться высоким спросом у клиентов в России и странах ближнего зарубежья. Мы приобретаем технику как напрямую у крупных компаний, так и у их официальных представителей. Восстановленное оборудование завозим сами по своим логистическим каналам.

Среди популярных восстановленных моделей — цифровой маммограф Hologic Lorad Selenia 2013. Несмотря на дату выпуска, он превосходит по ряду характеристик современные аппараты от других производителей. Данный маммограф отличается простотой конструкции, удобством в эксплуатации, доступным и понятным программным обеспечением. Аппарат дает возможность получить качественную маммограмму с минимально возможной дозой облучения. Пакет программного обеспечения позволяет реализовывать все известные методы цифровой обработки рентгеновского изображения,

архивировать их на жестком диске, компакт-дисках, передавать изображение по любым каналам электронной связи с форматом экспорта/импорта DICOM 3.0 для консультаций с удаленными специалистами. В комплект поставки входят увеличительные столы-приставки с коэффициентом увеличения 1,1 и 1,2.

Мы также предлагаем восстановленные томографы GE Optima CT540 2015 г. и BrightSpeed 16 Elite 2010 г., цифровой флюорограф «ПроСкан-7000» 2016 г., рентгеновский аппарат Italray Clinomat 2016 г. и другую технику.

### За счет чего вы конкурируете с другими компаниями?

В нашем сегменте рынка конкуренция не такая высокая, как на рынке нового оборудования. Мы — одни из немногих, кто успешно занимается поставками восстановленной медтехники. На мой взгляд, клиенты выбирают ООО «Вимед» потому, что мы стараемся выстраивать с ними долгосрочные отношения и работаем на перспективу — перед нами не стоит задача продать здесь и сейчас. Наша компания прилагает усилия, чтобы удовлетворить потребности заказчика и поставить ему качественное оборудование. К сожалению, на рынке можно столкнуться с недобросовестными поставщиками, которые привозят продукцию в плохом состоянии, и товар у клиента начинает быстро выходить из строя.

Также мы предлагаем удобные лизинговые условия — возможность погашения выплат уже через полгода или год с пересчетом процентов.

### Возникают ли в работе трудности в связи с антироссийскими санкциями?

Внешнеполитическая ситуация повлияла не только на Россию, но и на Европу, США. Оборудование в зарубежных клиниках регулярно обновляется до более современных моделей, а старая



техника, имеющая значительный эксплуатационный ресурс, демонтируется и реализуется на других рынках. Но после 2022 г. удлинились сроки поставки новой продукции в те иностранные медучреждения, которые были готовы отдавать свое оборудование. В первую очередь из-за этого просел рынок МРТ-аппаратов, и, по нашим прогнозам, в 2024 г. они станут самыми востребованными. Кроме того, меняются логистические пути, но ООО «Вимед» всегда удавалось находить решения, чтобы оказывать услуги своим клиентам.

### Какие планы по развитию?

Компания намерена диверсифицировать рынки сбыта и наращивать объемы поставок в такие страны ближнего зарубежья, как Узбекистан, Казахстан и Таджикистан. Мы также заинтересованы в развитии сотрудничества с медучреждениями в Белоруссии, поскольку считаем это направление перспективным. Кроме того, в связи с увеличением числа заказов на ввозимую продукцию ООО «Вимед» планирует расширять штат работников. Надеемся, что в ближайшее время наша команда профессионалов пополнится новыми квалифицированными инженерами, проектировщиками и сотрудниками, ориентированными на продвижение услуг компании и общение с клиентами.

## ВИТАМЕР



## КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО БАД: ОТ ИДЕИ ДО ГОТОВОГО ПРОДУКТА

Отечественный рынок биологически активных добавок развивается стремительными темпами. Особенно высокая динамика наблюдается в последние два года в связи с введением антироссийских санкций и дефицитом аналогичной зарубежной продукции. Компания «Витамер» выпускает широкий ассортимент БАД и является одним из лидеров отрасли, оказывает услуги по контрактному производству. Постоянный государственный контроль подтверждает качество ее продуктов. О проектах компании и работе с поставщиками рассказала директор «Витамер» Елена Школьникова.

**Елена, с чего началась деятельность «Витамер»?**

Историю нашей фирмы можно отнести к периоду появления первых БАД в России. Компания была одной из немногих, работающих в этой отрасли. В то время мы сами были заказчиками по контрактному производству, размещали заказы на других предприятиях, чтобы производить продукцию, а также учились разрабатывать рецептуры и регистрировать БАД. Затем стали арендовать небольшие помещения, где установили оборудование, чтобы уже самим выпускать биодобавки. Со временем число клиентов значительно увеличилось, и мы поняли, что нам необходимы собственные площади. Таким образом, было принято решение построить завод полного цикла, позволяющий оказывать услуги от разработки до производства готовой продукции.

**Какие продукты выпускаете?**

«Витамер» производит таблетки (овальные, плоские, сферические, с риской и прочие), капсулы (ТЖК, DRCaps, различные размеры), фиточаи (пакеты-саше, дой-пакеты), порошки (для пакетов саше, дой-пакетов), а также гранулированные смеси.

У нас большой опыт от создания идеи продукта до его регистрации. Наши специалисты внимательно следят за последними мировыми трендами в отношении составов, форм и видов продукции, технологий производства и упаковки. Мы оперативно внедряем новинки и знаем, что предложить нашим заказчикам.

У компании примерно 350 партнеров по контрактному производству и более 1 тыс. реализованных проектов под собственной торговой маркой.

**Контрактное производство у вас осуществляется как из сырья заказчика, так и с использованием материалов производителя. С какими поставщиками сырья вы сотрудничаете?**

Ключевые факторы успеха — качественное сырье, комплектующие и технологичное производство. Одно без другого никогда не даст нужный результат.

Поставщикам уделяется особое внимание. На нашем предприятии разработаны и внедрены четкие критерии их отбора. Перечень требований длинный, но основные показатели для нас — это стабильное качество поставляемых компонентов от партии к партии и надежность с точки зрения соблюдения сроков поставок.

**Сейчас на рынке появилось достаточно много компаний, предлагающих услуги контрактного производства. За счет чего вы конкурируете?**

Одно из главных преимуществ «Витамер» — команда высококвалифицированных специалистов и гибкий подход к контрактам. У каждого заказчика — своя задача. К нам обращаются и начинающие свой бизнес индивидуальные предприниматели, которые не имеют опыта в этой отрасли, и крупные заказчики.

Первые нуждаются в помощи специалистов от разработки продукта, подбора ассортимента, упаковки до выпуска небольших партий.

Для вторых важны наши производственные мощности и возможность выпускать крупные партии качественно и в срок. И те и другие для нас не просто заказчики, а партнеры. И в обоих случаях они могут быть уверены, что на всех этапах сотрудничества их сопровождает команда специалистов и в результате они получают качественный продукт.

Кроме того, мы предлагаем ряд дополнительных услуг нашим заказчикам.



Например, у компании имеется собственный транспорт и склад в Москве. Наши клиенты могут приехать за продукцией самостоятельно или оформить у нас доставку.

**Расскажите о вашем производстве.**

Рынок БАД все более требователен и постоянно ставит перед нами новые задачи. Но это двигатель к росту и расширению. За последние пару лет мы оснастили производство новым высокотехнологичным оборудованием, увеличили складские площади. Однако не обходится и без трудностей: из-за введенных санкций компания не смогла приобрести смеситель в европейских странах. Тем не менее мы нашли выход из ситуации — разработали его сами в партнерстве с одной российской производственной компанией. В итоге получился высокоскоростной смеситель с возможностью гранулирования. Мы ввели его в эксплуатацию и активно им пользуемся, он производит смеси очень высокого качества и способен вводить в них микродозы.

**Что в планах?**

В связи с увеличением количества заказов мы намерены в ближайшее время расширить производственные площади на 600 м<sup>2</sup>. Компания видит большой потенциал для развития рынка БАД в России и не собирается останавливаться на достигнутом. Планируем и дальше производить высококачественные продукты, которые будут удовлетворять потребности наших партнеров.



# ГИГИЕНА-МЕД



## ПРОИЗВОДСТВО ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИХ И МОЮЩИХ СРЕДСТВ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА

Компания ООО «Центр профилактики «Гигиена-Мед» — один из крупнейших российских производителей профессиональных дезинфицирующих средств. Ежегодно компания поставляет на рынок новые дезинфицирующие и моющие препараты, которые предназначены для медицинских и пенитенциарных организаций, учреждений образования, культуры, спорта и отдыха, социального обеспечения, курортно-оздоровительных комплексов в России и странах СНГ. Предприятие также активно развивает узкоспециализированные направления, предлагая линейки для стоматологии и эстетической медицины. «Гигиена-Мед» оправданно закрепила за собой репутацию надежного поставщика и выгодного партнера. Компания инвестирует в своих специалистов, актуальные исследования и высокотехнологичное оборудование. О выпускаемой продукции и других предоставляемых услугах рассказала генеральный директор ООО «Гигиена-Мед» Наталья Хардикова.

### Наталья, как давно ваша компания на рынке? Какой ассортимент вы предлагаете?

Предприятие было создано в 1999 г. За 24 года успешной работы «Гигиена-Мед» отстроила успешный бизнес по трем направлениям: медицина, пищевая промышленность и химия для бассейнов. Продукция для медицинской отрасли составляет 70% объема продаж. Мы производим широкую линейку дезинфицирующих средств для инструментов и поверхностей, а также кожные антисептики, дезинфицирующее и антибактериальное мыло, дезинфицирующие спиртовые и бесспиртовые салфетки. В 2007 г. было запущено производство профессиональных моющих средств и дезинфектантов для пищевой промышленности, которые с успехом применяются в пищеблоках ЛПО, а с 2010 г. компания начала поставлять медицинское оборудование. В частности, у нас можно приобрести матрац-слайдер «Легкое движение», который предназначен для перемещения лежачих больных с одной поверхности на другую. Кроме того, большим спросом в медучрежде-

ниях и других организациях пользуется емкость для мытья и дезинфекции яиц.

В 2011 г. предприятие представило новую линейку «Аква». Туда входят продукты для обеззараживания воды в бассейнах, которыми сейчас оборудованы многие поликлиники и больницы, особенно в Москве.

### Как на работу «Гигиена-Мед» повлияло введение санкций в отношении РФ?

В связи с исчезновением многих зарубежных товаров мы начали активно производить их аналоги, которые по ряду характеристик даже превосходят иностранную продукцию. Так, в 2023 г. у нас появились несколько новых средств. Одно из них «Лидер мульти» — мультикомпонентный продукт, который состоит из шести действующих веществ. Это исключает ротацию данного препарата, потому что у бактерий и микроорганизмов нет к нему привыкания за счет многокомпонентности. Препараты «Лидер Экстра» и «Астрадезим Эндо» также были разработаны для замещения ушедших с рынка зарубежных средств. Сейчас они широко востребованы в медицинских учреждениях.

### Почему клиенты отдают предпочтение товарам вашей компании?

Прежде всего нам доверяют, потому что на протяжении 24 лет работы компания производит высококачественную продукцию, которая гипоаллергенна, безопасна в использовании и не повреждает обрабатываемые поверхности изделий. На каждую партию товара предоставляется паспорт качества с номером и датой изготовления. Вся продукция на выходе проверяется сотрудниками ОТК. Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2000. Выпускаемые средства

внесены в реестр Торгово-промышленной палаты, и с 1 октября 2023 г. продукция имеет маркировку «Честный знак». Еще одно неоспоримое преимущество — собственное производство. Любой клиент может к нам приехать и посмотреть на производственный процесс. Мы предлагаем средства по привлекательной цене и гарантируем оперативную доставку.

В компании работает команда высококвалифицированных специалистов — химики-технологи, химики-разработчики и штатный эпидемиолог. «Гигиена-Мед» также оказывает услуги по дезинфекции и дератизации помещений.

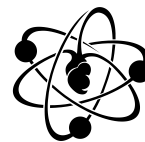
### Как осуществляете продажи?

Специалисты нашей компании работают как напрямую с конечными клиентами, так и через дистрибьюторскую сеть. Также мы принимаем активное участие в государственных закупках. Среди наших партнеров — «Комус», «ОФИСМАГ», «Ашан», государственные и ведомственные лечебные и образовательные учреждения, в том числе МО РФ и многие другие. Наша продукция используется в медучреждениях в каждом городе России. Мы тесно сотрудничаем со странами СНГ, где у нас есть свои представительства.

В перспективе «Гигиена-Мед» планирует расширять клиентскую базу и производство. Мы видим, что будущее за технологичными компаниями. Развитие индустрий и эпидемиологическая обстановка в мире вдохновляют нас на поиск новых решений и создание препаратов дезинфекции, отвечающих современным реалиям. Сильный бренд, современное производство, контроль качества, опытные вовлеченные сотрудники, глубокое понимание технологий и потребностей клиентов позволяют компании гордиться прошлым и уверенно смотреть в будущее.



# ГРАДИАЦИЯ



ГРАДИАЦИЯ

## СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

ООО «Градиация» создавалось на пересечении таких направлений науки, как ядерная физика, радиология, онкология с использованием современных конструкторских и инженерных решений. В багаже предприятия — множество уникальных разработок и серийно выпускаемых моделей медицинского оборудования. Об одном из самых высокотехнологичных направлений современной отечественной медицинской промышленности мы побеседовали с генеральным директором компании Дмитрием Граниным.

### Как и когда было создано ваше предприятие? С чего начиналась его деятельность?

Наша команда единомышленников начала участвовать в создании терапевтического, дозиметрического и сопутствующего оборудования для лечения онкологических заболеваний за несколько лет до создания компании. В течение этого времени у нас накапливалась потребность оставить техническое и технологическое наследие в сфере создания медицинской техники для лечения онкологических заболеваний, чтобы наши труды давали возможность кому-то жить, кому-то больше улыбаться.

В 2018 г. было принято решение создать компанию «Градиация», в которой сосредоточились единомышленники и профессионалы из разных областей инженерного дела. Можно сказать, что в ее фундамент изначально был заложен сплав важнейших направлений в области конструирования объектов использования атомной энергии, медицинской и ядерной физики, радиологии и современных инженерных решений. Компания открывалась с нуля, я инвестировал свои компетенции в первый проект, позже реинвестировал прибыль, что дало толчок для роста капитализации бизнеса в целом.

Деятельность компании, как и моя, все это время фактически была посвящена одному направлению — разработке и производству оборудования для лечения онкологических заболеваний. Компетенции нашей команды мы стараемся не расплывать на смежные направления, хотя у нас есть и не совсем профильные проекты.

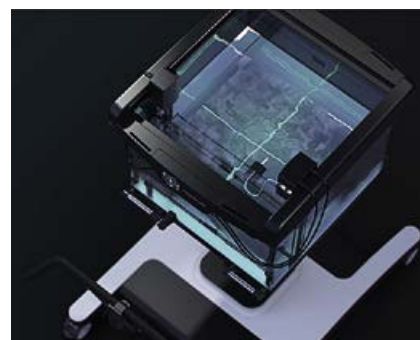
### Какие виды медицинского оборудования вы производите?

Наша компания разрабатывает медицинские ускорители электронов, медицинское оборудование для протонных ускорителей, гамма-аппараты, системы рентгеновской навигации, дозиметрическое оборудование, объекты использования атомной энергии (ОИАЭ), модули выделения радионуклидов. Также мы занимаемся разработкой автоматизированных систем управления (АСУ), оказываем услуги по регистрации медицинских изделий и сертификации объектов ОИАЭ.

### Можете назвать несколько успешно реализованных проектов по разработке медицинского оборудования?

ООО «Градиация» внесло весомый вклад в разработку гамма-терапевтического комплекса «Рокус-Р»: этот проект начинал реализовываться нашими специалистами, когда они еще работали на государственном предприятии. Коллектив ООО «Градиация» разрабатывал технические проекты установок для протонной стереотаксической терапии на базе синхротрона СЦ-1000 и комплекса для протонной терапии заболеваний глаза и его придаточного аппарата на базе циклотрона Ц-80. Проводили экспертную оценку при разработке аппарата гамма-терапевтического контактного (брахитерапевтического) «СИБРЭИ», участвовали в создании комплекса для клинической дозиметрии. АСУ модулей выделения для радионуклидов  $^{82}\text{Sr}$  и  $^{68}\text{Ge}$  были также разработаны нашими специалистами.

Для гамма-терапевтических аппаратов (различных модификаций) и пе-



ревозки радионуклидов был разработан, произведен и сертифицирован ряд упаковочных комплектов транспортных (УКТВ-180-1, УКТВ-235-2, УКТВ-169-6, УКТВ-275-2, УКТВ-68-1, УКТА-55-1).

### Для каких отраслей медицины предназначено это оборудование?

В основном мы разрабатываем медицинское оборудование лучевой терапии для лечения онкологических заболеваний. Также у нас есть разработки для эндокринологии, хирургии (протезирование). В настоящее время реализуется проект по разработке инсулиновой помпы (проект ЭМИГо).

### Какие преимущества имеются у вашего оборудования по сравнению с аналогами?

Все разрабатываемое нашей компанией медицинское оборудование является сложным, высокотехнологичным и наукоемким. Пожалуй, невозможно в рамках одного интервью рассказать о всех преимуществах или недостатках того или иного изделия, это вопрос технологий, идеологий и фундаментальных решений. Зачастую аналогов нашему оборудованию нет в России, а некоторым моделям — даже в мире.

### Оказываете ли вы услуги по техническому обслуживанию медицинского оборудования?

Пока что таких услуг мы не оказываем, но намерены запустить программу





по обслуживанию приобретенного у нас оборудования. Это планируется реализовать немного позднее, когда мы организуем сбыт нашего нового серийного продукта. Также техническое обслуживание, возможно, станет доступно для покупателей ранее произведенных нашей компанией транспортных упаковочных комплектов.

### Расскажите о деятельности вашей компании по регистрации медицинских изделий.

Регистрация медицинского изделия под ключ включает в себя подготовку регистрационного досье, проведение испытаний: технических, токсикологических, клинических, а также испытаний на электромагнитную совместимость (ЭМС).

Специалисты, которые в настоящее время являются частью нашей команды, принимали участие в регистрации гамма-терапевтического комплекса «Рокус-Р» (РЗН 2021/15757). В нашем портфолио — участие в регистрации гамма-терапевтического комплекса Vhabhatron-II (РЗН 2022/16877), медицинского ускорителя электронов «Элтус-6М» (РЗН 2021/15757), комплекса для клинической дозиметрии (РЗН 2022/18216), источников на основе радиоизотопов Со-60 (РЗН 2022/16888), радио-терапевтической системы на базе линейного ускорителя электронов SHINVA ХНА600Е (РЗН 2023/20069), комплекса рентгеновского диагностического «Триумф» (РЗН 2022/18541), флюорографического аппарата «РИФ» (РЗН 2022/18953), универсального рентгенографического диагностического аппарата «Волна» (РЗН 2022/18534) и ряда других.



### Помимо продукции собственного производства, оборудование каких марок вы поставляете на российский рынок?

На сегодняшний день ООО «Градиация» занимается только разработкой и производством собственного оборудования и не поставляет оборудование других марок.



### Как сейчас развивается ваш сегмент рынка? Много ли на нем компаний, которые занимаются разработкой аналогичных медицинских изделий?

В этой сфере сейчас, кроме нас, частных компаний нет вообще. Есть два государственных предприятия, входящих в корпорацию «Росатом», но мы с ними не конкурируем, а скорее, сотрудничаем, реализуя совместные проекты и используя сильные стороны каждого участника.

### Повлияла ли внешняя ситуация на деятельность вашей компании?

В свете внешних событий последних лет спрос на опытных и квалифицированных специалистов во многих отраслях, и наша здесь не исключение, существенно вырос. Поэтому для нас коллектив нашего предприятия стал еще более ценным и дорогим. Увеличился также спрос на разработку медицинского оборудования, особенно высокотехнологичной продукции.

### Расскажите о вашей команде, у вас большой коллектив?

На сегодняшний день в ООО «Градиация» трудятся в различной форме занятости почти 40 человек. Все они имеют высокую научную либо инженерно-техническую квалификацию, постоянно участвуют в научных конференциях, проводят лекции в профильных вузах, таких как Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого или Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. академика И. П. Павлова. У сотрудников нашей компании в общей сложности имеется более 30 публикаций в ВАКовских журналах, а также патент на программное обеспечение.

### Поделитесь с нашими читателями своими планами на ближайшее будущее.

В самое ближайшее время мы собираемся выводить на рынок первый российский дозиметрический комплекс собственного производства. Это будет новое инновационное устройство для измерения пространственного распространения ионизирующего излучения в тканеэквивалентной воде. Это оборудование представляет собой целый набор приборов. Центральным из них — водный фантом: бак с водой, внутри которого находится высокоточная механическая система для перемещения датчика излучения в трехмерном пространстве. Полученные данные обрабатываются с помощью программного обеспечения «ПрофСкан». Это также наш собственный зарегистрированный продукт, который обеспечивает обработку, визуализацию и анализ измерений, а также максимальную автоматизацию процесса сбора данных.

Аналогичное оборудование сегодня применяется на всех аппаратах для лучевой терапии, но, к сожалению, все оно импортное, причем поставляется из Германии или США, что накладывает определенные ограничения на доступность и стоимость таких приборов. Наш дозиметрический комплекс уже получил регистрационное удостоверение Росздравнадзора (№РЗН 2022/18216 от 08.09.2022), а значит, мы уже можем поставлять его в медицинские учреждения страны. Прямо сейчас проводим финальные испытания изделия, вносим последние правки в документацию и запускаем его серийное производство.

# ЕЛС-МЕД



## РЕНТГЕНОВСКИЕ И УЛЬТРАЗВУКОВЫЕ АППАРАТЫ ПОСЛЕДНЕГО ПОКОЛЕНИЯ

Компания «ЕЛС-МЕД» специализируется на разработке и выпуске инновационного оборудования в сфере диагностики, предназначенного для обеспечения потребностей терапевтических и лечебно-профилактических медицинских учреждений. Некоторые из рентгеновских и ультразвуковых аппаратов последнего поколения, которые производит завод, являются уникальными и не имеют аналогов в России. Высококвалифицированные инженеры, обладающие необходимыми сертификатами, занимаются установкой и настройкой оборудования, а также осуществляют работы по гарантийному и сервисному обслуживанию. В интервью журналу генеральный директор компании Евгений Хрипко рассказал о линейке выпускаемой продукции, строительстве нового завода и планах по выводу на рынок новых медицинских аппаратов.

### Евгений, когда была основана фирма? Что вы производите?

Компания была создана в 2019 г. Наш завод находится на территории особой экономической зоны технико-внедренческого типа «Дубна» в Московской области. Первым продуктом «ЕЛС-МЕД» стал уникальный УЗИ-аппарат планшетного типа, который работает по беспроводной связи. Его вес в максимальной комплектации составляет примерно 1 кг. За основу берется планшет, к которому через Wi-Fi подсоединяется датчик, работающий как «3 в 1» (конвексный, секторный и линейный датчик), «2 в 1» (конвексный и линейный или вагинальный и конвексный) либо «1 в 1» (один из трех датчиков — конвексный, секторный или линейный).



Мы также создали два портативных УЗИ-аппарата. ЕЛС500Т — система весом 4,9 кг с 15-дюймовым монитором высокого разрешения и мощной аккумуляторной батареей, позволяющей аппарату работать непрерывно более двух часов. ЕЛС500Т оснащен всем необходимым программным обеспечением для исследования органов брюшной полости и забрюшинного пространства, сердечно-сосудистой системы, опорно-двигательного аппарата, малых и поверхностно расположенных органов. Аппарат обладает широким диапазоном датчиков (конвексный, линейный, внутрисплетной, секторный фазированный, микроконвексный и 3D/4D).

Что касается EM7, то это новая система с сенсорным экраном и большим количеством различных программ, которые

мы разработали с одной из крупнейших международных компаний этой отрасли. Устройство весом около 3 кг может работать автономно порядка 8,5 ч. Благодаря интуитивно понятному интерфейсу рабочий процесс становится проще и эффективнее. EM7 располагает монокристаллическими, педиатрическими и неонатальными датчиками, а также имеет широкий диапазон линейных датчиков.

### А что вы можете рассказать о стационарных УЗИ-аппаратах?

Наша первая такая разработка — ЕЛС500. Сейчас мы снимаем его с производства, потому что он уже немного устарел. На смену этой модели пришел современный ультразвуковой аппарат экспертного класса для общей визуализации EM80. Характеризуется улучшенной эргономикой и расширенным функционалом. Оснащен опцией эластографии — как компрессионной, так и сдвиговой волны. Модель позволяет использовать монокристаллические датчики с улучшенным соотношением сигнала и шума и матричные датчики. Четыре активных порта (с возможностью производства и с пятью портами) обеспечивают легкое переключение в процессе работы, значительно ускоряя ее. Мы отправляли этот аппарат на апробацию в ведущие российские медучреждения, и он очень хорошо себя зарекомендовал.

Наши УЗИ-аппараты пользуются спросом на всей территории РФ — в Крыму, Московской области, Калининграде. Кроме того, компания уделяет внимание благотворительности — недавно мы бесплатно передали пять УЗИ-аппаратов в Луганскую и Запорожскую области.

### Вы также выпускаете несколько моделей рентгенологических аппаратов. В чем их особенность?

Мы производим два типа рентген-аппаратов — напольного и потолочного крепления. Системы с потолоч-



ным креплением — уникальные, больше их в России никто не выпускает. Они раскрывают новые возможности цифровой диагностики и обладают рядом преимуществ, среди которых быстрое позиционирование при исследовании пациентов на каталке, четырехсторонний доступ к больным, простота исследования людей с ограниченными возможностями. Плоскопанельный детектор и современное программное обеспечение способствуют не только быстрому получению снимка, но и точному его описанию.

Компания также активно занимается разработкой уникального программного обеспечения с использованием искусственного интеллекта, который производит диагностику, основываясь на снимках МРТ и рентгена, и выявляет новообразования в легких и молочных железах.

### Какие планы по развитию?

Прежде всего мы намерены построить новое производство площадью 10–15 тыс. м<sup>2</sup>. Кроме того, компания собирается наладить выпуск еще целого ряда современных УЗИ-аппаратов с искусственным интеллектом, а также производить компьютерные томографы и мониторы пациента, потому что на данный момент в РФ ощущается их дефицит. Миссия «ЕЛС-МЕД» — обеспечивать российские медучреждения высокотехнологичным и эффективным оборудованием, которое облегчит работу врачей и будет приносить пользу пациентам.



**DaniLab**



# Медицинские расходные материалы

- Системы взятия крови
- Расходные материалы
- Средства индивидуальной защиты



[www.ooodanies.ru](http://www.ooodanies.ru) [www.danilab.ru](http://www.danilab.ru)



# ЗДРАВМЕДТЕХ-М



## ПРОИЗВОДСТВО ШИРОКОГО АССОРТИМЕНТА ОДНОРАЗОВОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОДЕЖДЫ И БЕЛЬЯ

Эффективная барьерная защита — важнейший способ борьбы с внутрибольничными инфекциями, которыми пациент может заразиться в ходе хирургического вмешательства в лечебном учреждении. Применение одноразовой медицинской одежды и белья позволяет успешно решать эту проблему. ООО «ЗДРАВМЕДТЕХ-М» — один из лидеров отрасли. Уже 25 лет компания производит качественную продукцию, отвечающую требованиям национальных и международных стандартов. Благодаря современному оборудованию, квалифицированному персоналу и передовым технологиям предприятие выпускает одноразовые белье и одежду из нетканых материалов для всех направлений хирургии. Они комфортны в использовании, в том числе при проведении длительных операций. Об ассортименте и преимуществах продукции рассказал директор компании Владимир Бурда.

### Владимир, когда вы создали ваш бизнес? Какой ассортимент предлагаете?

Компания была основана в 1997 г. — как раз в период дефолта. Тогда одноразовая медицинская одежда и операционное белье были новшеством. Практически никто в России не выпускал подобную продукцию — мы стали первопроходцами.

Несомненное преимущество наших продуктов заключается в том, что под каждый вид операции производится отдельный хирургический комплект, который, как правило, разрабатывается вместе с лечебным учреждением и с учетом пожеланий хирургов. Комплект поставляется в больницу стерильным и дальше используется в операционном блоке для цистоскопии, кесарева сечения, урологических, кардиоваскулярных, офтальмологических и многих других видов операций.

Ассортимент продукции, которую мы предлагаем, также включает в себя простыни хирургические и офтальмологические, чехлы для эндоскопической аппаратуры, мешки для сбора жидкости, ленты операционные, держатели для шнура, нарукавники, бахилы-легинсы, салфетки хирургические и многое другое.

Ткани, из которых изготавливается продукция, — мягкие и гипоаллергенные, обладают низким уровнем бакпроницаемости.

Наши продукты гарантируют эффективную защиту и комфортные условия работы медицинскому персоналу, защиту от контактов с биологическими жидкостями во время операций и обеспечивают качественное проведение операций.

### Расскажите о главных достижениях компании.

Все мы пережили нелегкий период — пандемию коронавируса, которая застала врасплох многие лечебные учреждения. Чтобы помочь медикам в их работе, предприятие приступило к производству костюмов врача-инфекциониста, которые были разработаны еще в 2004 г. совместно с Государственным научным центром вирусологии и биотехнологии «Вектор» — именно там мы испытывали материалы. За последние годы компания расширилась, наши производственные площади во Владимирской области увеличились на 3,5 тыс. м<sup>2</sup>.

Штат сотрудников насчитывает порядка 150 человек. Это профессионалы с многолетним опытом работы, которые

не боятся решать задачи разного уровня сложности.

Мы также гордимся тем, что наше производство оснащено передовым оборудованием, и постоянно стремимся к совершенствованию наших технологий. Особое внимание уделяем контролю качества и имеем систему менеджмента, соответствующую требованиям ГОСТ ISO 9001–2015 и ГОСТ ISO 13485–2017. В целом у нашей компании есть широкий спектр заказчиков. Организация успешно сотрудничает с медицинскими учреждениями различного уровня и активно развивается, стремясь предоставить качественную продукцию и помощь врачам в их работе.

### Какие у вас перспективы развития?

В наших планах — продолжить укреплять позиции на рынке медицинской продукции. Предприятие стремится предоставлять клиентам качественные и надежные товары, соответствующие всем стандартам и требованиям. Также мы хотим расширить наше присутствие на рынке, привлечь новых клиентов и установить долгосрочные партнерские отношения. Компания намерена развивать сеть поставок и доставки, чтобы наши продукты были доступны для заказчиков во всех регионах России и в странах ближнего зарубежья.

Кроме того, «ЗДРАВМЕДТЕХ-М» прилагает усилия для постоянной модернизации своей производственной базы, а также инвестирует в инновационное оборудование и обучает персонал, чтобы быть на передовой медицинской технологии. Организация активно работает над улучшением условий труда и благополучия наших сотрудников. Мы стараемся создавать комфортную и безопасную рабочую среду, предоставляем различные программы обучения и развития для наших работников. Наша главная задача — быть лидером в отрасли медицинской продукции.





# КАПСУЛА ЖИЗНИ



## МЕДИЦИНСКИЕ БАРОКАМЕРЫ O2 HEALTH

Медицинские барокамеры O2 Health на российский рынок поставляет компания «Капсула жизни». О том, какими характеристиками они обладают и где востребованы, рассказывает соучредитель и коммерческий директор предприятия Дмитрий Смирнов.

### Кто производит барокамеры O2 Health?

Барокамеры выпускает завод медтехники в Китае, являющийся мировым лидером по производству данной продукции. Наша компания — его официальный представитель и эксклюзивный поставщик в России. Продаем медицинские барокамеры под собственным зарегистрированным брендом O2 Health (регистрационное удостоверение Росздравнадзора №РЗН 2022/18035).

### Какие модели поставляете?

В каталоге пока три основные модели. Самая популярная — O2 Health ST901. Это просторная барокамера с мягким рабочим давлением 1,3 ата. Отлично подходит как для первых сеансов и адаптации к воздействию баротерапии, так и для проведения процедур по классическим методикам. В ней комфортно могут разместиться взрослый и ребенок. Она востребована в санаториях и детских реабилитационных центрах.

Модель O2 Health ST801 — средняя барокамера со средним рабочим давлением 1,4 ата. Золотая середина для большинства пациентов: у нее и эффективность выше, и она достаточно просторная внутри.

Модель O2 Health ST701 — одноместная профессиональная барокамера с рабочим давлением 1,5 ата и максимальной эффективностью. По режиму работы — полный аналог современных воздушно-кислородных металлических барокамер импортного производства, но по цене втрое дешевле. Востребована у профильных специалистов.

В комплектацию входят барокамера, производительный концентратор кисло-

рода и принадлежности для повышения комфорта.

### Где применяются барокамеры O2 Health?

Барокамеры O2 Health предназначены для лечения пациентов как методом классической гипербарической оксигенации (ГБО), так и нормоксической баротерапии (НЛК). Они применяются в медицинских учреждениях, санаториях, домах отдыха, реабилитационных, косметологических и спортивных центрах. То есть в учреждениях, которые проводят физиотерапевтические, оздоравливающие, восстановительные процедуры. Камеры показали свою эффективность при профилактике различных заболеваний, нормализации сна, общего оздоровления, в детской реабилитации, пластической хирургии.

### Среди каких категорий пациентов наиболее востребованы ваши барокамеры?

В первую очередь среди пациентов санаториев. Они, как правило, приобретают целый комплекс оздоравливающих процедур, в числе которых сеансы в барокамере. Практика показывает, что две недели применения таких комплексных процедур дают хороший терапевтический эффект, который закрепляется на полгода-год после выписки из санатория.

Отдельно стоит выделить детские реабилитационные центры, занимающиеся особенными детьми, у которых диагностированы аутизм, ДЦП, задержка развития. Зачастую эти заболевания не поддаются полному излечению, поэтому ставится задача максимально приблизить состояние такого ребенка к норме. Процедуры в барокамере очень хорошо помогают в ее решении.

Еще одна категория — небольшие медицинские центры, которые

ищут возможности привлечь клиентов. В этом смысле барокамера — хороший выбор, так как позволяет не просто оказывать дополнительную услугу, но и действительно лечить пациентов.

Самая «старейшая» категория — профессиональные спортсмены. Сеансы баротерапии по рекомендации спортивного врача используют атлеты, стремящиеся улучшить свои профессиональные результаты.

### Сервисные услуги оказываете?

Осуществляем полное сервисное обслуживание поставленного оборудования. Кроме того, в начале 2024 г. планируем перезапустить сервис по коммерческой аренде барокамер. Аренда даст нашим клиентам возможность зарабатывать на услугах баротерапии с первого дня, так как не требует значительных вложений в приобретение оборудования.

Также следует учесть, что при полной ежедневной загрузке любая барокамера вырабатывает свой ресурс за два-три года. Следовательно, возникает потребность в приобретении новой установки. Арендованную камеру заменим за свой счет.

Мы заинтересованы в долгосрочных отношениях, поэтому по мере увеличения срока аренды плата будет уменьшаться.

### Что в планах по развитию бизнеса?

К середине 2024 г. планируем вывести на рынок бесшумную версию барокамеры. Любые барокамеры издают шум, когда воздух выходит через клапаны. Он может раздражать находящихся рядом людей. Инженерные образцы завезем и установим у наших клиентов для тестирования уже в нынешнем году.

Также продолжим улучшать свою экспертность, доносить до потенциальных пациентов честную информацию о баротерапии, основанную на научных исследованиях и практической работе врачей. Суть ее в том, что барокамеру нельзя назвать средством от всех болезней, но она является эффективным инструментом оздоровления.



## КЕДР

## ВЫВОЗ И УТИЛИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ



Компания «Кедр» — один из ведущих игроков рынка обращения с медицинскими отходами в Нижегородской области. Предприятие с 2017 г. предоставляет комплексные услуги, включающие в себя транспортировку и утилизацию отходов, что делает сотрудничество с ним предельно выгодным. О деятельности компании рассказывает ее директор Андрей Яханов.

### Что можете записать в актив компании по прошествии шести лет работы?

Компания стабильно развивается. На сегодня у нас заключено порядка 850 крупных контрактов, а если считать все договоры на утилизацию медицинских отходов, то их количество уже перешло за тысячу.

С нами сотрудничает около 70% медицинских организаций региона. Работаем с учреждениями областного центра, близлежащих городов, отдаленных районов. Заказчики есть на Бору, в Кстово, Дзержинске, Павлове, Сарове, Лукоянове, Починках, Шахунье, других городах.

Среди наших крупнейших клиентов — Нижегородский областной центр по борьбе со СПИДом, Нижегородский областной клинический онкологический диспансер, Поволжский окружной медицинский центр ФМБА России, роддом №4 в Нижнем Новгороде, Лысковская и Арзамасская центральные районные больницы, Кардиохирургическая клиническая больница им. академика Б. А. Королева. Нашими услугами пользуются клиники «Садко», «Ника-спринг», «Аквилео», «Медицина АльфаСтрахование», «Гемотест». Объемы вывозимых отходов составляют более 45 т ежемесячно.

### Каким образом удалось создать столь весомый пул постоянных клиентов?

В первую очередь тем, что работаем честно и добросовестно, утилизируем отходы в соответствии с требованиями законодательства. Цены не повышаем уже несколько лет, они доступны как не-

большим организациям, так и больницам со значительным объемом отходов.

Руководители медицинских учреждений, с которыми работаем, положительно оценивают это сотрудничество, передают информацию коллегам, и те тоже становятся нашими клиентами.

### Как выглядит региональный рынок утилизации медицинских отходов?

Рынок весьма подвижный. Появляются новые игроки, но далеко не все из них удерживаются. Некоторые исчезают после двух-трех месяцев работы. Есть некая доля недобросовестных участников, которые утилизируют опасные отходы либо под видом бытового мусора, либо вообще неизвестно как, возможно, сбрасывают в лесные овраги. Однако надеюсь, что в ближайшем будущем ситуация изменится.

### Что вселяет такую надежду?

Сейчас в Государственной Думе рассматривается законопроект № 365183–8 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обращения с медицинскими отходами», призванный более жестко контролировать данную сферу.

Согласно ему в Роспотребнадзоре будет создан реестр операторов по обращению с медицинскими отходами. В него включат компании, которые осуществляют транспортирование медицинских отходов от источника их образования до объекта обезвреживания, утилизации, захоронения. Обязательным условием включения в этот реестр станет наличие

санитарно-эпидемиологического заключения о возможности осуществления безопасного транспортирования медотходов. Уверен, что мы такое заключение получим без всяких сложностей. Компания имеет собственный парк специализированных автомобилей, оборудованных по нормам СанПиН 2.1.3684–21, а также обученных сотрудников.

### К организациям, занимающимся утилизацией медотходов, новые требования предъявляются?

Для объектов, на которых осуществляется обезвреживание, утилизация, захоронение медицинских отходов, создадут свой реестр. Каждый оператор по обращению с медицинскими отходами будет обязан заключить договор с владельцем такого объекта на оказание услуг по их утилизации.

Также в этом законопроекте приоритет отдан термическому обезвреживанию. Наша компания выполняет именно термическое обезвреживание в специальных установках. Зольный остаток не превышает 5% веса исходного материала, он полностью безопасен для окружающей среды.

У нас есть и другое требуемое законодательством оборудование для сортировки и обезвреживания медицинских отходов и лекарственных средств современными методами, обеспечивающими экологическую безопасность процесса.

### Как вы считаете, не приведет ли ужесточение требований к росту теневых утилизаторов медицинских отходов?

В соответствии с этим законопроектом все организации, ведущие деятельность, связанную с образованием и обращением медицинских отходов, будут обязаны осуществлять их учет и передавать сведения контролирующему органу. Таким образом, вся цепочка движения отходов будет прозрачной.

Очень надеемся, что законопроект реально улучшит ситуацию в сфере обращения медицинских отходов и сделает ее более безопасной для населения.





# ЛАБОРАТОРИИ «ЛЕОН»



## ИСПЫТАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В ЦЕЛЯХ РЕГИСТРАЦИИ

Группа лабораторий «Леон» предоставляет услуги по проведению испытаний и исследований продукции на безопасность, в том числе требуемых при регистрации изделий медицинского назначения. О возможностях предприятия и особенностях его деятельности рассказывает руководитель Оксана Шишкина.

### Сколько лабораторий включает в себя группа? Какие испытания и исследования они проводят?

В «Леон» входят четыре собственные и две партнерские лаборатории.

Лаборатория токсикологических исследований «Испытательный центр контроля качества продукции» и партнерская испытательная лаборатория «Симера-ТК» выполняют токсикологические испытания. Они необходимы для оценки биологического воздействия медицинского изделия на организм человека и включают в себя проверку санитарно-химических и физико-химических показателей. Санитарно-химические и физико-химические испытания проводит физико-химическая лаборатория «ТД «Дельма».

Испытательная микробиологическая лаборатория «Центр новых технологий Плюс» выполняет санитарно-микробиологические и паразитологические испытания. В многофункциональном лабораторном центре «Центр сертификации и декларирования» проводятся испытания на соответствие требованиям технических регламентов Евразийского экономического союза, ГОСТ Р, международных стандартов.

Партнерская испытательная лаборатория «Параметр» выполняет технические испытания, которые определяют соответствие характеристик, а также требования к нормативной, технической и эксплуатационной документации производителя.

На основе результатов испытаний принимается решение о возможности проведения клинических испытаний.

Совокупная площадь испытательных помещений лабораторий «Леон»

составляет более 2770 м<sup>2</sup>. В испытаниях задействованы свыше 1 тыс. единиц профессионального аттестованного оборудования и поверенных средств измерений, которые обеспечивают выполнение испытаний на соответствие ГОСТ Р, международным стандартам, а также закрывают 36 технических регламентов Евразийского экономического союза.

### Какими аттестатами и сертификатами обладают лаборатории?

Лаборатории группы «Леон» аккредитованы и внесены в национальную часть Единого реестра органов по оценке соответствия ЕАЭС, а также имеют разрешение Росаккредитации на использование комбинированного знака ILAC MRA в рамках области аккредитации в соответствии с установленными требованиями воспроизведения знака.

Лаборатории «ЦНТ Плюс», «ИЦККП», «ТД «Дельма», «Параметр», «Симера-ТК» включены в единый реестр уполномоченных организаций, имеющих право проводить исследования и испытания медицинских изделий в целях их регистрации.

### Испытания — довольно сложная процедура. Вы помогаете заказчикам подготовиться к их проведению?

Наши специалисты изучают техническую и эксплуатационную документацию заказчика, согласуют программу и методики испытаний. В случае необходимости укажут на недостатки, порекомендуют внести те или иные корректировки, рассчитают требуемое количество и объем образцов изделия, обязательных для качественного проведения испытаний. По окончании оформят протокол испытаний.



### Заявителей всегда интересуют сроки проведения испытаний, которые нередко длятся довольно долго. Какими возможностями по их сокращению располагают лаборатории «Леон»?

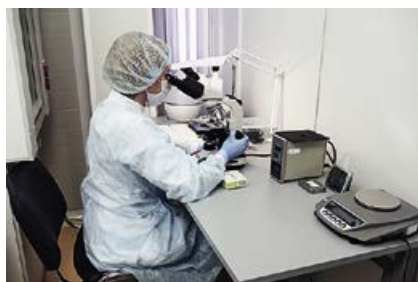
Все испытания и исследования проводятся в соответствии с нормативной документацией. Произвольно ускорить процесс испытания — значит, нарушить нормативные требования. Оптимизация сроков испытаний — только за счет четкой организации работы. Не допускаем необоснованных приостановок, избегаем ненужной бюрократической волокиты.

### Рынок консалтинговых услуг в сфере регистрации медицинских изделий достаточно конкурентен. Чем привлекаете клиентов?

В нашей работе заявитель стоит на первом месте. Используем, как принято говорить, индивидуальный подход. Однако для нас это не просто слова, а реальные ежедневные действия. Мы работаем объективно и беспристрастно, так как иной подход в итоге обернется против заявителя. Строго соблюдаем законодательные и нормативные требования.

К числу преимуществ группы лабораторий «Леон» также отнесу широкий спектр выполняемых методов испытаний, что дает заявителям возможность получить полный цикл испытаний для разных целей.

Мы качественно выполняем свою работу, используем современное, высокотехнологичное лабораторное оборудование. В наших лабораториях трудятся высококвалифицированные специалисты, что также ценят наши заказчики.



# ЛАБОРАТОРИЯ АРГЕНТУМ



## УНИКАЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ НАНОСЕРЕБРО

«Лаборатория Аргентум» — российский разработчик и производитель инновационного медицинского изделия на основе сверхчистого раствора наносеребра, применяемого в лечебно-профилактических учреждениях, офтальмологических центрах, клиниках эстетической медицины, дерматологии, ЛОР-клиниках, стоматологии, в отделениях по уходу и реанимациях, а также в составе индивидуальных, домашних и профессиональных военных аптек. О преимуществах продукции под маркой «Аргентум» рассказал генеральный директор компании доктор медицинских наук Владимир Лапочкин.

### Расскажите об истории создания вашего предприятия.

Есть ряд сложных ситуаций в офтальмологии, когда возникают тяжелые язвы роговицы, в результате чего глаз переходит в состояние бельма или погибает. В России речь идет о сотнях таких пациентов в год. Я и мои сыновья — оперирующие офтальмологи. В нашей совместной практике было несколько случаев тяжелых язв роговицы, которые не поддавались успешному лечению лучшими западными и отечественными антибиотиками. Семь лет назад мы создали научно-производственный коллектив из медиков и инженеров-разработчиков наносеребра. Сначала капли на его основе мы опробовали на себе, а затем удалось спасти десятки глаз пациентов из различных клиник. Пять лет назад получили регистрацию по ЕАЭС на косметическую линейку на основе наносеребра — она эффективно работает с проблемной кожей благодаря превосходным заживляющим свойствам. Прошли исследования в трех институтах Росздравнадзора и два года назад получили разрешение на первое в мире антисептическое медицинское изделие на основе наносеребра. И теперь выпускаем продукцию в промышленных масштабах. Наши технологии и продукты оформлены тремя патентами РФ. Название «Аргентум» тоже запатентовано как торговая марка.

### В чем преимущества раствора, который лежит в основе продукции?

За границей наносеребро разрешено применять только в БАД и косметике. Массовый метод его получения у зарубежных производителей — электрохимия. В результате остается много токсичных солей — для человека их попадание в организм грозит сильнейшими отравлениями вплоть до смерти. Наш метод получения раствора — физический, без грязных солей. Капли и спреи тестировали доктора ковидных больниц и ряда олимпийских сборных РФ, от которых мы получили отличные отзывы. Срок применения «Аргентума» состав-

ляет три года, а хранение не требует холодильника, что весьма удобно для потребителя.

### Какие позиции на сегодня есть в ассортименте?

Помимо косметических препаратов, выпускаем глазные и ушные капли и спрей на основе раствора наносеребра. Их можно применять на всех слизистых оболочках — глаз, носа, носоглотки, уха и интимных слизистых, а также на коже лица и тела. В случае солнечных и термических ожогов, ран обработкакратно ускорит их заживление. При простуде следует полоскать горло, при конъюнктивите — закапывать «Аргентум» в глаза в качестве антисептика с ранозаживляющим эффектом. Он показал устойчивый результат при лечении экземы, псориаза, нейродермита, аллергических дерматитов. Наносеребро является природным антибиотиком и способно воздействовать на 650 видов грибков, бактерий и вирусов.

### Кто ваши основные клиенты?

На сегодня это крупные государственные больницы, например, МНТК «Микрохирургия глаза». На Wildberries и Ozon осуществляем розничную продажу. Нашу продукцию опробовала Росгвардия и ряд спецслужб, ведем переговоры о ее поставках в МО РФ. Можем также работать с крупными аптечными дистрибьюторами. Косметическую

линейку поставляем в десятки ведущих специализированных клиник Москвы, в Индию и Арабские Эмираты.

### Работает ли ваша компания с регионами России, ближним и дальним зарубежьем?

Поставляем нашу продукцию во все регионы РФ. В будущем планируем наладить сотрудничество с партнерами из стран ЕАЭС.

### Повлияла ли внешняя ситуация на вашу работу?

Одна из наших сильных сторон в том, что мы вообще ни от кого не зависим. Располагаем собственной технологией, оборудование также производим сами. Используем российскую воду и серебро 999,9 пробы. Одного слитка в 50 г хватает, чтобы получить десятки тонн раствора.

### Мы стали лауреатами премии им. Христофора Леденцова, которого считают русским Нобелем.

### Отмечена ли компания наградами и премиями?

Мы стали лауреатами премии им. Христофора Леденцова, которого считают русским Нобелем. В разные годы ее были удостоены лаборатории Павлова, Введенского, Вернадского, Циолковского, Менделеева, разработчики рентгена, воздухоплаватель Нестеров — все, кто составляет цвет российской науки. В 2021 г. ее возродили, и мы получили первую премию и медаль за номером 001.

### Расскажите о планах по дальнейшему развитию.

Нами подготовлен новый патент на основе наносеребра — появится еще один комбинированный продукт. Будем производить линейку медицинских изделий, и в перспективе появятся лекарственные средства для ранозаживления и проведения операций.



Спрей для слизистых и кожи

Капли глазные, ушные, назальные



## ЛАМИНАРНЫЕ БОКСЫ И ДРУГОЕ ЛАБОРАТОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ЗАВОДА-ПРОИЗВОДИТЕЛЯ «БЕЛАКВИЛОН»

Московская компания «Ла Трейдинг» уже три года поставляет, производит монтаж и пусконаладочные работы, выполняет гарантийное и сервисное обслуживание лабораторной техники производства белорусского завода «Белаквилон». Об ассортименте поставок и услугах предприятия рассказывает его учредитель и генеральный директор Андрей Ивашин.

### Какие изделия белорусского производителя поставляете на российский рынок?

Завод «Белаквилон» — один из ведущих белорусских производителей лабораторного оборудования с 23-летним опытом работы. Предприятие выпускает широкий спектр продукции, насчитывающий несколько сотен наименований. Наша компания поставляет в Россию наиболее востребованные изделия: ламинарные боксы, водяные бани, гомогенизаторы, ПЦР-боксы. Они всегда имеются в наличии на нашем складе. Однако по заказу клиента можем привезти любое другое оборудование из каталога завода.

### Расскажите о главных характеристиках изделий складского ассортимента.

Предлагаем ламинарные шкафы II класса микробиологической безопасности в четырех вариантах исполнения — с шириной рабочей зоны 90, 120, 150, 180 см. Освещение каждой из них составляет не менее 1500 лк. Корпус выполнен из нержавеющей стали с полимерным покрытием, лицевой экран — из закаленного стекла толщиной 6 мм. Управление осуществляется с помощью встроенной touch-панели, меню которой предоставляет возможность выбора языка (русский, английский, немецкий, итальянский).

Ламинарные боксы производства «Белаквилон» отлично зарекомендовали себя на рынке, имеют хорошие отзывы. Они намного дешевле зарубежных аналогов при сопоставимом качестве.

Водяные бани серии WB тоже выполнены из нержавеющей стали. Ис-



пользуются для выпаривания образцов, инкубации, размораживания, проведения химических реакций, термостатирования. Предлагаем пять вариантов исполнения — 4-, 6-, 8-, 12-, 24-местные варианты изделий. Они также обладают оптимальным соотношением цены и качества.

ПЦР-бокс — это, по сути, упрощенная версия ламинарного шкафа. Поставляем модели Ва-PCR 0,6 с габаритами устройства 720 x 510 x 880 мм и Ва-PCR 0,9 с габаритами 1020 x 510 x 880 мм.

Гомогенизаторы лопаточного типа предназначены для гомогенизации проб и получения жидкой фракции образцов при проведении микробиологических анализов. Выполнены из нержавеющей стали, снабжены touch-панелью.

### Продукцию других производителей предлагаете?

Мы начали сотрудничать с китайской компанией Biobase. Это крупное предприятие, на котором работают около 10 тыс. человек. Оно специализируется на разработке и производстве научного, лабораторного оборудования, приборов и реагентов для диагностики in vitro, лабораторной мебели, в том числе выпускает ламинарные боксы всех трех классов микробиологической безопасности.

### Сотрудничество с двумя сильными производителями должно давать весомые преимущества. В вашем случае это тоже так?

Такое сотрудничество расширяет наши возможности. Белорусская продукция ценна тем, что мы можем поставить ее очень оперативно. Самые востребованные позиции всегда есть на складе, и их отгрузка происходит в день оплаты. Если каких-то изделий на полке нет, то машина из Минска в Москву доставит их в течение нескольких рабочих дней.

Поставки из Китая, конечно же, занимают больше времени. Но ассортимент китайского производителя шире. Там мы заказываем оборудование, которое «Белаквилон» не производит.

Таким образом, мы можем привезти практически любой вид лабораторного оборудования под любой проект.

К числу наших преимуществ также отнесу сотрудничество с партнерской логистической компанией, которая к тому же оказывает услуги по закупке и таможенному оформлению грузов. Тем самым мы имеем возможность исполнять заказы в весьма сжатые сроки и поставлять грузы в самые отдаленные точки России.



### С конечными потребителями работаете напрямую?

Мы — гибкая компания, используем разные варианты поставок. С крупными сетевыми компаниями, такими, как, например, «Инвитро» и «Гемотест», работаем напрямую. Однако немалую долю продукции отдаем субдилерам, которые распространяют ее в регионах. Приглашаем к сотрудничеству торговые компании, готовые делать у нас регулярные заказы. Условия работы обсудим индивидуально.

### Что в планах по развитию компании?

Мы намерены получить лицензию на поверку оборудования на месте установки, чтобы расширить перечень наших услуг. Планируем развивать сотрудничество с китайским производителем Biobase, создавать складские запасы его продукции, чтобы максимально оперативно обеспечивать российских потребителей лабораторным оборудованием различного назначения и класса.

MDG



## ИВАН ПРОЦЬ: «МЫ ЭКСПЕРТЫ В ОБЛАСТИ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ»

Компания MDG (Medical Development Group) поставляет и продает медицинское оборудование европейских, китайских и российских брендов. Появившись на отечественном рынке всего четыре года назад, предприятие реализовало более 1500 проектов в 60 городах страны. Директор MDG Иван Проць рассказал о том, какие из предлагаемых компанией услуг будут наиболее полезны предпринимателям в сфере медицины.

### Иван, что привело вас именно в этот бизнес?

Осознание того, что буду занят благородным делом, внесу посильный вклад в дело поддержания здоровья людей. Как бизнесмен я заинтересован в прибыли, но при этом мне не интересен просто процесс перепродажи оборудования по более высокой цене, нежели я его приобрел. Благодаря многим нашим программам частные клиники получают возможность расширить профиль, развить новые направления, найти на самом деле оптимальное решение, соответствующее бизнес-модели.

### Расскажите о предлагаемом вами спектре услуг.

Мы занимаемся медицинским оборудованием и работаем исключительно с частным сегментом. Основной профиль — диагностическое оборудование. Это технически сложные дорогостоящие машины (цена некоторых из них сопоставима по стоимости с хорошей однокомнатной квартирой в крупных городах), с которыми не просто разобраться с первого раза. Если такие приборы покупает сеть клиник, которая на рынке не первый день, ее владельцы знают, как обращаться с данной техникой, есть ли в штате специально подготовленные врачи, нако-

нец, окупится ли данное вложение. У таких организаций все риски просчитаны. И совсем другое дело — новый бизнес, какая-нибудь небольшая частная клиника. Бюджет пока еще ограничен, рынок, возможно, не изучен. Просчитаться очень легко, цена у такой ошибки велика. Для начинающих предпринимателей мы незаменимы.

Наше общение с клиентом начинается еще до покупки. Если клиент сомневается в выборе машины, еще никогда не работал на таком аппарате и не знает, справится ли с проведением исследования, мы готовы предложить ему на безвозмездной основе агрегат в апробацию. Совместно с нашими инженерами он со своими коллегами проведет запуск, и они смогут сделать пробную диагностику. В нашем центральном офисе в г. Новосибирске на постоянной основе представлено около 10 ультразвуковых машин в демонстрационном зале, есть возможность при участии одного «пациента» сравнить качество картинок проводимой диагностики, определиться с выбором.

Наши клиенты могут взять оборудование в аренду с возможностью последующего выкупа, когда существенная часть уплаченной суммы переходит в часть аванса.

У нас есть программа trade-in, в рамках которой мы помогаем клиенту реализовать б/у оборудование или провести определенный апгрейд. Зачастую в ходе работы появляется потребность в проведении дополнительных исследований, покупать новую аппаратуру с большим количеством функций в текущих реалиях не всегда представляется возможным.

Обеспечиваем и постгарантийное обслуживание: не только поддерживаем обратную связь, оказывая техническую поддержку, но и помогаем решить ряд вопросов, порой неожиданных. Например, при смене врача, под которого и было закуплено оборудование, мы принимаем участие в переподготовке нового специалиста. Одним словом, все время держим руку на пульсе, всегда на связи



с собственником, делаем все возможное для того, чтобы бизнес не простаивал.

### Почему, как вы думаете, клиенты выбирают именно вашу компанию?

Высокая квалификация наших сотрудников, хорошее знание рынка, умение в сжатые сроки оценить потребность клиента и предложить ему самый выгодный для него вариант. Мы не фокусируемся на каком-то определенном бренде, исходим только из потребностей заказчика. Если у нас нет подходящей аппаратуры, мы не только честно об этом скажем, но и поможем найти оптимальный вариант. Политика компании такова, что любой начинающий предприниматель сможет найти у нас поддержку. Мы достаточно гибки по части первоначального взноса, готовы предоставить рассрочку. Наши инженеры постоянно разъезжают по стране, осуществляют работы по запуску оборудования для апробации, помогают ввести в эксплуатацию уже приобретенные машины. Также под нашим контролем такие вопросы, как лицензирование, подготовленность врачей. Отдельно хочу выделить и саму работу с клиниками. Поскольку процесс выбора машины непрост, подбираем аппарат по множеству параметров, кроме диагностической ценности. Сравниваем, анализируем. И только когда полностью уверены в правильном выборе, выходим на сделку.

### Что в планах?

Активно развиваться. Мы пока не представлены в Москве и на юге страны. Так что основная цель на сегодня — расширение географии.





## МЕДКЛИМАТ



## СОЗДАНИЕ МИКРОКЛИМАТА В ПОМЕЩЕНИЯХ РАЗЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Компания «Медклимат» уже более 20 лет занимается проектированием, поставкой и монтажом систем вентиляции, кондиционирования для медицинских учреждений, лабораторий и чистых комнат. Специалисты предприятия осуществляют комплексные работы под ключ по разработке и реализации проектов любой сложности. Директор организации Дмитрий Царев рассказал о том, как удалось выстоять в непростой ситуации последних лет, когда многое в бизнесе было завязано на поставках из Европы.

### Дмитрий, вы с самого начала занимались кондиционированием медицинских учреждений?

В конце 1990-х гг. многие стали устанавливать бытовые кондиционеры. Это был модный и востребованный бизнес, которому посвятила себя и наша компания. В 2010 г. мы впервые приняли участие в крупном объекте — техническом оснащении главного офиса сети аптек «Зб,б». И хотя были заняты проектированием и монтажом системы вентиляции их центрального офиса, который к медицине как таковой не имеет отношения, с того момента переключились на работу с больницами, поликлиниками, медцентрами.

### Расскажите о системах, на которых сейчас специализируетесь.

Мы осуществляем комплекс работ по вентиляции и кондиционированию медицинских объектов. В него входят установка ламинарных потолков, кондиционеров для операционных, прецизионных кондиционеров, обустройство чистых комнат, необходимых в работе, например, производителей чипов (их помещения должны быть не менее стерильные, чем операционные).

### Объекты ядерной медицины, онкологические центры являются визитной карточкой компании «Медклимат».

### В каких проектах чаще всего принимаете участие и на каком этапе?

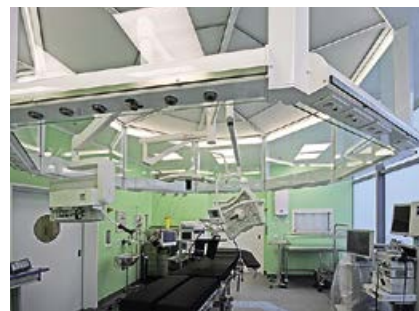
У компании «Медклимат» большой опыт взаимодействия как с застройщиками, возводящими здания с нуля, так и с компаниями, ведущими ремонт. Если в первом случае мы полностью проектируем инженерные системы, то во втором нам приходится иметь дело с уже готовым объектом. Практически всегда наши проектировщики выявляют недочеты, перерабатывают прежний проект, устраняют допущенные ранее ошибки.

### Какие объекты являются наиболее сложными?

Объекты ядерной медицины, онкологические центры являются визитной карточкой компании «Медклимат». Каждый проект индивидуален, нет ни одного похожего. Очень много тонкостей и нюансов, которых нет в обычных медучреждениях. В этих современных центрах установлено множество уникальной медицинской техники, весьма критичной к микроклимату помещения. К таким чувствительным аппаратам относится, например, оборудование последнего поколения для лучевой, химиолучевой терапии и радиохирургии, позволяющее максимально защитить здоровые ткани в процессе лечения, лечить множественные метастазы за один сеанс: КТ, МРТ, ПЭТ/КТ, ОФЭКТ/КТ. Есть и еще один момент. В палаты радионуклидной терапии, где находятся пациенты, никто не может заходить. Мы разработали и запатентовали потолочные панели кондиционирования воздуха специально для этих помещений. С виду они ничем не отличаются от офисных, внутри предусмотрен змеевик, по которому идет холодоноситель (деионизированная вода). Фокус в том, что комната охлаждается без потока холодного воздуха, который может быть опасен не только для онкобольных, но и для обычных пациентов. Наша новая разработка не требует технического обслуживания, дает возможность настроить индивидуальную температуру в помещении, при этом саму палату можно запрограммировать, минимизируя эксплуатационные расходы. Панели полностью бесшумны, создают высокий акустический комфорт. Также они обеспечивают здоровый микроклимат в помещении за счет низкой циркуляции воздуха, экономят до 30% затрат на электроэнергию.

### Перечислите больницы и медицинские центры, в которых проводили работы.

Московский международный онкологический центр в Москве, Московский областной онкологический диспансер



в Балашихе, Ильинская больница в Красногорске, Европейский медицинский центр «ЕМС».

### На вас отразилась внешняя политическая ситуация?

Во время последних событий мы потеряли некоторых итальянских поставщиков, которые принципиально не захотели сотрудничать с российской компанией. Но наш бизнес не пошатнулся. Другие партнеры, производящие оборудование, сочли, что в деле сохранности здоровья и жизни людей нет места политическим разногласиям, и продолжили с нами работать. Еще мы нашли неплохих отечественных производителей, которым наши проектировщики, проявившие инженерную смекалку, объяснили, какими должны быть необходимые нам комплектующие.

### За счет чего конкурируете?

Самое главное — огромный опыт и знание рынка. Прежде всего именно в области ядерной медицины. В компании трудятся высококвалифицированные специалисты, которые до пандемии регулярно выезжали для обмена опытом в Германию и Италию. Накопленный багаж знаний настолько внушителен, что они теперь сами могут консультировать отечественных производителей, проводить научные изыскания.

### Что в планах?

Развивать производство и продажу наших разработок. Где-то они уже установлены и успешно функционируют. Будем наращивать темпы и объемы.

# МЕРИДИАН



## КАЧЕСТВЕННЫЕ БАХИЛЫ И ПАКЕТЫ ДЛЯ МЕДОТХОДОВ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Компания «Меридиан» — один из крупнейших российских производителей расходных и упаковочных материалов из полиэтилена высокого и низкого давления. Предприятие ежемесячно выпускает десятки миллионов пар медицинских бахил, пакетов для утилизации медицинских отходов, нарукавников и других изделий, снабжая ими потребителей во всех регионах России. О деятельности организации рассказывает учредитель и генеральный директор Арнольд Лейман.

**Компания зарегистрирована в апреле 2019 г. С того времени по 2022 г. предприятие увеличило обороты как минимум в семь раз. Что способствовало столь динамичному развитию?**

Четкий план действий, учитывающий рыночную конъюнктуру и веру в свои возможности. В полимерной индустрии я работаю более 15 лет. В 2014 г., будучи производителем полиэтиленовой пленки, стал поставлять ее на предприятие, выпускающее бахилы. Тогда я уже задумывался о диверсификации своего производства, поэтому присматривался и к этому бизнесу. Увидел в нем много суеты и ручного труда при невысоких, по моим оценкам, объемах выпуска готовых изделий, так как свою продукцию отгружал сотнями тонн в месяц. Тем не менее эта тема меня заинтересовала. Я продолжал поставлять пленку для бахил на протяжении пяти лет, параллельно изучая процесс производства и сезонность данного сегмента продукции. Через пять лет, в 2019 г., зарегистрировал компанию «Меридиан», на базе которой был организован полный цикл изготов-

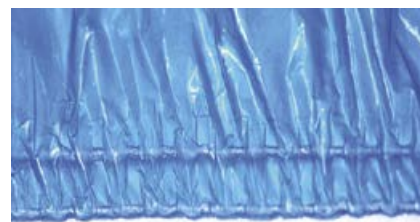
ления бахил — от производства пленки до упаковки готовых изделий. Мы разработали стратегию развития бизнеса, ориентированную на выпуск добротной продукции по оптимальной цене.

Пока шел процесс регистрации в Росздравнадзоре, закупили и изготовили оборудование для обеспечения бесперебойного и скоростного процесса производства, подобрали поставщиков полимерного сырья, коробок, латексной оплетенной нити и прочих необходимых в работе материалов, внедрили на производстве многоступенчатый контроль качества. Ассортимент отработывали в течение двух лет, непрерывно улучшая качество и избавляясь от недостатков.

Сегодня я могу утверждать, что наши бахилы — одни из лучших в России. Все большее количество потребителей выбирает именно их, о чем свидетельствует ежегодное увеличение объемов реализации продукции.

**Какой ассортимент предлагаете потребителям сегодня?**

В регистрационном удостоверении около сотни наименований. По объемам



*Двойная латексная оплетенная резинка*

производства первое место занимают бахилы различного назначения, второе — пакеты, в том числе для медицинских отходов, на третьем месте — нарукавники. Бахилы и пакеты имеют регистрационные удостоверения Росздравнадзора. Наружники медицинскими изделиями не являются, но в медицинских учреждениях тоже востребованы.

**У вас одних только бахил десятки артикулов. Потребителям действительно нужно такое разнообразие?**

Исходим из того, что потребитель должен иметь право выбора. Бахилы производим из полиэтиленовой пленки низкого давления толщиной от 7 до 60 мкм. На выходе получаем несколько видов изделий. Делим их на группы: экономичные, стандартные, прочные, сверхпрочные. Имеет значение также резинка, которая крепит бахилы: она может быть одинарной или двойной. Эти параметры, взятые вместе, определяют срок службы бахил: одни истираются за 10 мин., другие выдерживают часы эксплуатации.

Потребитель может также выбрать цвет. Предлагаем белые, синие, розовые, фиолетовые, зеленые, желтые, оранжевые, черные изделия.

Выпускаем до 15 млн пар бахил в месяц. На складе они не залеживаются. Компания является одним из лидеров данного сегмента рынка.

**Пакеты каких классов для утилизации медицинских отходов выпускаете?**

Классов А, Б, В, Г. Изделия класса А предназначены для утилизации пи-

**Мы разработали стратегию развития бизнеса, ориентированную на выпуск добротной продукции по оптимальной цене.**



щевой упаковки, бумаги, поврежденного инвентаря, строительного мусора и прочих отходов, не контактировавших с биологическими жидкостями пациентов.

Пакеты класса Б используются для утилизации биологических материалов из операционных, патологоанатомических отделений, а также контактировавших с ними инструментов, одежды, постельного белья, мусора из инфекционных палат и вивариев.

Красные пакеты класса В применяются при транспортировке опасных биологических материалов из лабораторий и инфекционных палат, работающих с патогенной микрофлорой.

В пакеты класса Г помещают токсичные вещества, содержащиеся в препаратах и медицинском оборудовании.

Размерный ряд — 500 x 600 мм, 700 x 800 мм, 600 x 1000 мм, 700 x 1100 мм. Пакеты изготовлены из прочного полиэтилена толщиной 15–20 микрон. Имеют донную спайку и специальные стяжки, с помощью которых их можно быстро закрыть после наполнения.

### **Красные пакеты класса В применяют при транспортировке опасных биологических материалов из лабораторий и инфекционных палат, работающих с патогенной микрофлорой.**

**Вы назвали компанию «Меридиан» предприятием полного цикла и упомянули, что часть оборудования изготовили своими силами. Разве не проще было его купить?**

Для изготовления пленки мы закупили высокопроизводительное тайваньское оборудование. А вот станки для производства бахил — наша собственная разработка. Я уже отмечал, что когда изучал нюансы этого бизнеса, удивился немалой доли ручного труда в нем. При организации собственного производства мы решили свести такой труд к минимуму и максимально увеличить производительность. Пришли к выводу, что наиболее эффективный путь — самим разработать то оборудование, которое нужно нам, а не собирать его, что называется, с миру по нитке.

Обслуживаем его самостоятельно. Безостановочную работу обеспечивают квалифицированные механики-наладчики. Комплектующие, которые использу-

ем, достаточно стандартные, дефицита в них нет. Кроме того, создали токарно-фрезерный участок, где можем выточить практически любую деталь, поэтому проблем с обслуживанием и ремонтом станочного парка не возникает.

**Как охарактеризуете рынок, на котором работаете? Почему клиенты вам доверяют?**

В данном сегменте рынка много различных производителей. В основном это небольшие компании и индивидуальные предприниматели. Крупных производителей мало. А тех, кто выпускает качественные бахилы, еще меньше. Недобросовестные производители нередко применяют пленку меньшей толщины.

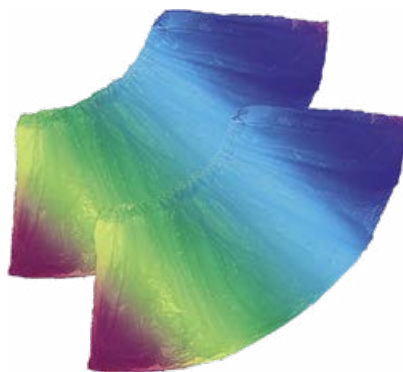
Тонкие бахилы быстро рвутся, то есть, по сути, не выполняют функцию предохранения медицинских помещений от уличной грязи, чем наносят потребителям определенный ущерб.

Мы честны перед своими клиентами. Они ценят нашу продукцию за стабильное качество, полное соответствие заявленным характеристикам. Также предлагаем оптимальную цену, комфортные условия оплаты и доставку по всей России — от Мурманска до Петропавловска-Камчатского. По приблизительным оценкам, обеспечиваем до 10% потребности российского рынка медицинских бахил.

**Как организованы продажи — напрямую конечным потребителям или через торговых посредников?**

Используем оба варианта. С крупными, в первую очередь сетевыми организациями работаем напрямую. Но гораздо большие объемы отгружаем оптовикам. Двери для торговых компаний всегда открыты, однако к выбору партнеров относимся очень серьезно, так как проблем с продажами у нас нет.

Имеем собственный транспортный парк. Также сотрудничаем со всеми транспортными компаниями, имеющи-



**Выпускаем до 15 млн пар бахил в месяц.**

ми терминалы в Санкт-Петербурге. Продукцию отгружаем оперативно, что в условиях конкурентного рынка является важным преимуществом.

Отмечу, что потребность в бахилах носит сезонный характер. Осенью и зимой она возрастает, к лету снижается. Чтобы без задержек удовлетворять заявки клиентов, к каждому сезону формируем значительные складские запасы, увеличиваем выпуск продукции. В сезон самые объемные заказы исполняем в срок не более трех недель.

**Каковы планы по развитию бизнеса?**

Наш главный принцип — не останавливаться на достигнутом. Рынок непрерывно меняется, требования к продукции повышаются, и на эти изменения нужно оперативно реагировать. Полностью отдаем себе отчет в том, что если будем почивать на лаврах, то можем оказаться в аутсайдерах.

Поэтому постоянно работаем над обновлением ассортимента, принимаем меры по увеличению производительности и объемов выпуска готовой продукции. Эти мероприятия уже заложены в планах на следующий год.

Сформированы запасы готовой продукции на нынешний сезон. Закуплено сырье, упаковка, комплектующие для текущей деятельности. Сейчас прогнозируем потребности рынка на следующий сезон, определяем, что необходимо сделать, чтобы в полной мере удовлетворять заявки наших клиентов.

Компания развивается в соответствии с поставленными задачами. Наша продукция остается стабильно востребованной у постоянных клиентов и обретает новых заказчиков. Это говорит о том, что мы находимся на правильном пути.



# NEXTELLIGENCE



## РАЗРАБОТКА И ПРОИЗВОДСТВО МЕДИЦИНСКИХ ПРИБОРОВ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ БИОМАТЕРИАЛА

Разработчик медицинского оборудования из Санкт-Петербурга компания Nextelligence недавно вывела на российский рынок вакуумный процессор для гистологической проводки Infiltra, который существенно облегчает процесс подготовки биоматериала. С директором компании Олегом Гревцовым мы поговорили о выпускаемом на производстве оборудовании, о сложностях, с которыми приходится сталкиваться в процессе импортозамещения, а также о возросшем в последнее время интересе медицинских клиник к отечественным разработкам.

### Как была организована ваша компания и что послужило предпосылками, чтобы заняться этой деятельностью?

К 2020 г., когда была организована компания Nextelligence, наша команда была отделом НИОКР крупной организации, занимающейся дистрибуцией импортного медицинского оборудования в сфере диагностики. Там мы активно вели разработки, в том числе в сфере гистологии. Но в определенный момент работодатель решил, что это направление ему более не интересно. Чтобы не распускать нашу команду, состоящую из опытных профессионалов, мы решили создать современную технологичную компанию, которая, помимо разработки, занялась также производством медицинского оборудования по собственным проектам.

Выбор англоязычного названия был продиктован тем, что фокус наших разработок тогда планировалось направить и на внешние рынки. В то время иностранные компании выражали высокую степень заинтересованности в наших компетенциях. После того, как в 2022 г. началось беспрецедентное санкционное давление на нашу страну, мы полностью сфокусировались на внутреннем рынке, участники которого также обратили свои взоры на отечественных производителей.

### Какими проектами вы сейчас занимаетесь и какие изделия производите?

Сегодня в портфолио нашей компании есть прибор собственной разработки, созданный для осуществления проводки — важнейшего этапа подготовки биологического материала к патоморфологическому исследованию. Это ва-

куумный процессор Infiltra, с помощью которого закрывается первый из шести этапов гистологической пробоподготовки биоматериала — самый длительный и трудоемкий из процессов, который всегда остро нуждался в автоматизации.

Infiltra является аппаратом, позволяющим полностью автоматизировать этап проводки, сведя к минимуму необходимость вовлечения персонала лаборатории в эту работу. Прибор имеет интеллектуальную систему учета загрязненности реактивов, цветной сенсорный TFT-дисплей, встроенный источник бесперебойного питания для защиты от кратковременных отключений электроэнергии и позволяет обрабатывать до 150/300 гистологических кассет за одну проводку.

Программно-аппаратная система Infiltra обеспечивает полную сохранность биоматериала. Аппарат протестирован на соответствие ГОСТ и других профильных стандартов, оснащен системой очистки испарений и ротационным керамическим клапаном для распределения потоков реактивов, в нем предусмотрена возможность удаленного мониторинга параметров и технического обслуживания, а также авторизация медицинского персонала посредством пароля или RFID-метки.

### Насколько востребован ваш флагманский продукт на отечественном рынке медицинских изделий?

После вывода на рынок этого аппарата мы зафиксировали достаточно устойчивый и, что самое важное, постоянно растущий спрос на подобное оборудование. Соответственно, наши усилия сейчас максимально направлены на то, чтобы его удовлетворить. В настоящее



Гистологический процессор Infiltra

время возможности нашего производства составляют порядка 30 изделий в год. Это количество пока что закрывает существующий спрос, но прогноз показывает, что в ближайшее время он будет только увеличиваться.

Также сейчас у нас на завершающей стадии НИОКР находятся еще два медицинских прибора для гистологической пробоподготовки, которые мы планируем до конца текущего года отдать в испытательную лабораторию на технические и клинические испытания для дальнейшей регистрации, после чего их можно запустить в серийное производство. На ближайшей выставке «Здравоохранение-2023» можно будет ознакомиться с этими разработками.

**Сегодня в портфолио нашей компании есть прибор собственной разработки, созданный для осуществления проводки — важнейшего этапа подготовки биологического материала к патоморфологическому исследованию. Это вакуумный процессор Infiltra.**

### Как вы контролируете качество при производстве медицинского оборудования?

Конечно же, если говорить про готовую продукцию, то контроль качества — это краеугольный камень нашего бизнеса, потому что от него зависит очень многое. Наш принцип — постоянно бороться за потребителя, и не только потому, что мы занимаемся импортозамещением. Мы стараемся разубедить людей, что российская продукция — это что-то топорное и некачественное. Поэтому, когда мы разрабатывали наш аппарат, очень много сил и средств вкладывали в дизайн интерфейса, во внешний вид оборудования. Выпуская свою продукцию, в первую очередь мы смотрим на то, чтобы она была хорошо оттестирована, вплоть до того, что пока не прошло несколько десятков циклов рутинных операций в отделе контроля качества, мы ее не упаковываем и не отправляем.

### Если говорить про готовую продукцию, то контроль качества — это краеугольный камень нашего бизнеса, потому что от него зависит очень многое.

### Осуществляете ли вы сервисное обслуживание?

Нашей продукции, как и любому медицинскому оборудованию, безусловно, требуется сервисное обслуживание и постоянный косметический уход, который вполне может осуществляться лаборантами медицинских клиник. Техническое обслуживание проходит в зависимости от интенсивности эксплуатации примерно раз в полгода. Мы производим его либо своими силами, заключая сервисные контракты с конечными пользователями, либо силами региональных партнеров, которые нам в этом помогают.

Поскольку компания у нас небольшая и молодая, инвестировать на данном этапе в штат сервисных специалистов, учитывая, что наших приборов по стране сейчас стоит пока что не столь много, наверное, преждевременно. Но мы планируем, что, когда база поставленного нами оборудования превысит 100 приборов, сможем начать заниматься обслуживанием уже полностью самостоятельно, без привлечения сторонних организаций.

### Насколько сложно пользоваться вашим оборудованием?

Несмотря на то что вакуумный процессор Infiltra является высокотехнологичным оборудованием, управлять им не так уж сложно. Выше я уже говорил, что мы существенно вкладывались в дизайн интерфейса, в то, что сейчас называется UI/UX. То есть мы очень старались сделать наше оборудование максимально удобным для пользователя, чтобы интерфейс аппарата был интуитивно понятен. Но необученный персонал лучше не допускать к работе со специализированным оборудованием, поскольку оно относится к профессиональному сегменту.

Данная аппаратура несет достаточно высокие риски использования, несмотря на определенные удобства работы с ней, поскольку за один цикл проводки в прибор загружается до 150 образцов человеческих тканей, которые потом проходят диагностику. А это потенциально серьезные диагнозы, причем достаточно серьезные, поскольку оборудование востребовано в основном в онкологических диспансерах. Соответственно, если собранный материал будет испорчен, а это в принципе возможно, если аппарат встанет по причине неправильной эксплуатации или откажут какие-либо системы, то в результате мы получим потенциально 150 неправильно поставленных диагнозов. А как известно, в онкологии зачастую каждая минута на счету, и в зависимости от того, какой диагноз поставлен пациенту, будет назначено правильное либо неправильное лечение. Таким образом, стоимость ошибки здесь может быть очень высока.

### Как медицинский персонал может пройти обучение по работе с вашей продукцией?

Когда мы поставляем в конкретное медицинское учреждение свое оборудование, обязательно отправляем туда нашего инженера, который проводит пусконаладочные работы и осуществляет на месте обучение. Как показывает практика, базового образования среднего медицинского персонала достаточно для того, чтобы научиться работе с нашим оборудованием. По сути, нужно запомнить несколько определенных комбинаций нажатия кнопок на интерфейсе прибора в зависимости от того, по какому протоколу осуществляется проводка.

### Если говорить о ближайшем будущем, как вы планируете развивать свой бизнес?



Водяная баня для микротомии Waterbath

Поскольку мы занимаемся импортозамещением, стараемся участвовать в различных государственных программах поддержки отечественных предпринимателей. Недавно мы получили грант на развитие производства от Фонда содействия инновациям. Несмотря на помощь, которую оказывает Правительство РФ, мы понимаем, что конкуренция в этой сфере достаточно высока, и стремимся также максимально использовать собственные ресурсы для развития бизнеса.

Сегодня большое число компонентов мы производим в кооперации с нашими подрядчиками. По большей части это отечественные производители, мы не так много деталей закупаем за границей, но тем не менее определенную добавленную стоимость сейчас вынуждены отдавать на сторону. Вкладываясь в развитие своего производственного потенциала, мы планируем локализовать до 50% всего, что сейчас изготавливается за пределами нашей компании.

### Вкладываясь в развитие своего производственного потенциала, мы планируем локализовать до 50% всего, что сейчас изготавливается за пределами нашей компании.

В ближайшее время собираемся как минимум наладить собственную металлообработку, чтобы элементы корпусов наших приборов можно было изготавливать на своем производстве. Таким образом, мы стремимся повысить его эффективность и не отдавать на сторону важные технологические процессы, которые сможем самостоятельно контролировать, понимая, откуда приходит сырье, и видя, насколько соблюдаются требования по качеству изделий.

# НПО ЭКОЛОГИЯ



## УТИЛИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ: КАК ЭТО ДЕЛАЮТ В «НПО ЭКОЛОГИЯ»

Компания «НПО Экология» более 15 лет успешно специализируется на утилизации промышленных и иных отходов. Оператор ежегодно транспортирует, обезвреживает, перерабатывает до 10 тыс. т самых разных материалов, обслуживая предприятия Чувашской Республики и соседних регионов. О том, как на предприятии организована работа по утилизации медицинского оборудования, рассказал директор Сергей Лебедев.

### Каков общий порядок утилизации медицинского оборудования? Какими нормативными актами регулируется эта сфера деятельности?

На сегодняшний день определены нормы, которым должна подчиняться данная процедура. Согласно этим нормам, в ходе утилизации проводятся экспертиза, демонтаж, разборка, обработка, утилизация и обезвреживание материалов. Указания по утилизации также содержатся в эксплуатационной документации медицинских изделий. Утилизация выполняется по результатам инвентаризации или контроля технического состояния медоборудования. Лом и отходы драгоценных металлов, согласно Закону № 41-ФЗ от 26.03.1998 «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», направляются в аффинажную организацию.

Утилизация медицинского оборудования, содержащего источники ионизирующего излучения, осуществляется с соблюдением требований СанПиН 2.6.1.2891–11.

Основным документом, подтверждающим факт утилизации, является акт утилизации медицинских изделий.

Наша компания обеспечивает полное соблюдение всех нормативных требований, предъявляемых к процессу утилизации медицинских изделий, помогая заказчикам избежать солидных штрафов за их нарушения.

### Какие виды медицинского оборудования утилизирует ваша компания?

Мы уже наработали достаточно большую практику по утилизации различных электрических и электронных устройств. Недавно на утилизацию при-

**Мы предоставляем заказчикам необходимую для отчетности документацию: акт приема-передачи оборудования и акт об утилизации.**



### Наша компания обеспечивает полное соблюдение всех нормативных требований, предъявляемых к процессу утилизации медицинских изделий.

вели стационарные установки для гемодиализа. По составу используемых материалов они схожи с банкоматами, которые мы давно и успешно перерабатываем.

Среди наших клиентов из сферы медицины — организации различного профиля от небольших клиник до учреждений федерального уровня. Работаем со всеми видами медицинского оборудования, начиная от примитивных стоматологических кресел и заканчивая высокотехнологичными магнитно-резонансными томографами.

Медицинские устройства могут содержать ртуть, источники ионизирующего излучения, которые встречаются и в изделиях немедицинского назначения. Алгоритм обращения с такими приборами нам тоже знаком.

Компания имеет лицензию на осуществление деятельности по сбору, транспортированию, обработке, утилизации, обезвреживанию, размещению отходов I–IV классов опасности.

Работаем также в рамках постановления Правительства РФ от 10.02.2022 г. № 145 по уничтожению изъятых, фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных медицинских изделий.

**Утилизацию предваряет списание оборудования. За его неправильное выполнение учреждению грозят приличные штрафы. Вы помогаете своим клиентам пройти эту процедуру?**

При списании вышедшего из строя оборудования действительно надо придерживаться регламента, прописанного



в санитарных, гигиенических и других нормативных документах. Следует также иметь в виду, что это процедура строгой отчетности.

В нашей компании создана лаборатория, сотрудники которой выполняют техническое обследование сложного оборудования и выдают заключение о том, какие действия в отношении него будут целесообразны — ремонт или снятие с учета. Списывают не только неисправные, но и морально устаревшие изделия, не соответствующие современным требованиям по производительности, безопасности, энергоэффективности и другим характеристикам.

Мы также предоставляем заказчикам необходимую для отчетности документацию: акт приема-передачи оборудования и акт об утилизации.



### Какими возможностями располагает компания для утилизации и переработки материалов, содержащихся в списанном оборудовании?

Следует иметь в виду, что в рамках одной компании невозможно объединить обработку и переработку всех видов материалов, полученных при разборке утилизируемого оборудования.

Чтобы повысить эффективность утилизации, в 2022 г. в Чувашской Республике при нашем непосредственном участии была создана ассоциация организаций «Промышленный кластер рециклинга сырья и отходов». В нее входят 15 предприятий, «НПО Экология» является управляющей компанией. После разборки оборудования различные его части направляются на переработку тем членам кластера, которые имеют соответствующее оборудование и лицензию.



На нашей площадке работают две компании из ассоциации. «Новатор» занимается пиролизом резинотехнических изделий, получает технический углерод, углеводороды, металлокорд. «Технопласт» специализируется на изготовлении изделий из различных видов пластмасс, а ООО «НПО Экология» обезвреживает и утилизирует опасные отходы.

Мы сами осуществляем распределение работ внутри кластера, комплексный подход упрощает нашим клиентам процедуру утилизации и повышает ее эффективность.

### Вы работаете не только в Чувашской Республике. Какие регионы входят в сферу вашей деятельности?

Принимаем на утилизацию оборудование от предприятий, находящихся в радиусе 700 км от Чебоксар. Это Набережные Челны, Сыктывкар, Владимирская, Нижегородская, Московская, Кировская области, Мордовия, Марий Эл. Не видим целесообразности распространять свою деятельность на всю Россию, так как это приведет к удорожанию услуг.

### Оборудование заказчиков вывозите своим транспортом?

Если заказчик изъявляет такое желание, то привлекаем собственный транспорт. Мы располагаем специализированными автомобилями для транспортировки разных видов отходов. Обслуживаем производителей и дистрибьюторов оборудования различного назначения, в том числе и медицинского.

### Каким образом заказчики получают информацию о том, что переданное ими оборудование утилизируется в соответствии со всеми нормами и требованиями?

Мы работаем максимально открыто. Предоставляем заказчикам всю необходимую информацию, вплоть до возможности наблюдения в онлайн-режиме за процессом уничтожения отходов.



### Если клиент пожелает видеть онлайн, как происходит утилизация, покажем процесс в режиме реального времени.

Открытость сохраняем и при утилизации медицинских изделий. Если клиент пожелает видеть онлайн, как это происходит, покажем заинтересовавший его процесс в режиме реального времени.

Кроме того, заказчики получают все необходимые данные о ходе транспортировки переданного оборудования. Грузы везем в опломбированных отходаобразователем контейнерах. По прибытии на нашу площадку пломбы снимаем с указанием геолокации. Работаем над тем, чтобы использовать не только пломбы, но и QR-коды. Кодирование упрощает работу и повышает уровень ее прозрачности. Отчасти именно прозрачность и привлекает отечественных и зарубежных клиентов.

Работая с крупными производителями, наша организация утилизирует отходы, образующиеся после утраты потребительских свойств продукции, на которую распространяются расширенные обязательства производителей (импортеров).

С момента основания компании мы работаем под девизом «Во имя жизни, во благо людей!». Этому принципу неукоснительно следуем не только в основной деятельности, но и во всех наших делах и начинаниях социальной направленности. Уверен, что так будет и в дальнейшем.

# НПЦ «ТЕХНИКА-ПРО»



## РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ЛАЗЕРНЫЕ АППАРАТЫ «КРИСТАЛЛ» ДЛЯ ВСЕХ ОБЛАСТЕЙ МЕДИЦИНЫ

Лазерные технологии совершили прорыв в медицинском оборудовании, позволив открыть принципиально новые методы лечения в различных областях медицины. Сейчас это направление является одним из самых перспективных. Научно-производственный центр «Техника-ПРО» разработал и успешно выпускает революционные, высокоинтенсивные диодные лазеры «Кристалл». Действие этих аппаратов основано на применении надежных полупроводниковых гетероструктур со временем выработки более 10 тыс. ч. А излучение доставляется к мягким тканям посредством гибкого светопроводящего волокна, что удобно в использовании и позволяет работать как инвазивным, так и неинвазивным методами. О продукции и достижениях компании рассказал ее генеральный директор Дмитрий Полянский.

### Дмитрий, расскажите о создании научно-производственного центра. Что входит в линейку выпускаемой продукции?

Компания была основана в 1992 г. Ее деятельность начиналась с производства лазерных терапевтических полупроводниковых аппаратов, поскольку на тот момент они были самыми надежными и перспективными в данной отрасли. Сейчас мы выпускаем лазерные аппараты «Кристалл» последнего поколения. Их разработка проводилась выпускниками МГУ им. М. В. Ломоносова, а апробация проходила на базе Государственного научного центра лазерной медицины им. О. К. Скобелкина.

Наши лазерные системы применяются в гинекологии и урологии, косметологии (удаление сосудистых звездочек, гемангиом, аблятивное омоложение и борьба с пигментными пятнами), стоматологии, флебологии (эндовазальная лазерная коагуляция вен), проктологии, оториноларингологии (операции на глотке и гортани, в области носа и уха), онкологии. В случае с онкозаболеваниями речь идет о фотодинамической терапии. Это двухкомпонентный метод: пациенту вводится фотосенсибилизатор, который накапливается в онкологических тканях, после чего их облучают светом с длиной волны 660 нанометров. Запускается каскад химических реакций, которые приводят к образованию в клетке синглетного кислорода и к гибели клетки. Это последняя технология по борьбе с онкозаболеваниями.

Среди преимуществ аппаратов «Кристалл» — регулируемая длительность импульсов от 0,001 сек., уникальная сапфировая насадка (сапфировый наконечник позволяет убрать избыточную энергию во избежание повреждения поверхности кожи), небольшой вес и компактность, бесконтактные соединения, которые обеспечивают

надежность, а также широкий выбор дополнительных приспособлений.

Мы предлагаем лазерный аппарат «Кристалл» с гарантией два года. Продукт демонстрирует оптимальное сочетание цены и функционала, по многим параметрам превосходит существующие аналоги.

Каждый покупатель получает информационную и консультативную поддержку. На базе научно-производственного центра регулярно проходят бесплатные курсы обучения пользованию лазерной техникой серии «Кристалл».

### Как на вас повлияли иностранные санкции?

На деятельности нашей компании антироссийская санкционная политика никак не отразилась. Дело в том, что примерно за год до введения санкций к нам обратилась дочерняя компания «Росатома» и предложила поставлять полупроводниковые кристаллы, которые мы используем в работе. Центр всегда закупал их в Германии, потому что был уверен, что в России такие производители отсутствуют.

Мы долго согласовывали технические задания, проводили необходимые тестирования, а затем подписали контракт. И как только наши специалисты перешли на российское производство, ввели санкции, и мы не смогли больше работать с Германией.

Кроме того, после ухода с рынка многих зарубежных предприятий высоким спросом начал пользоваться наш уникальный аппарат карбокситерапии «Карбоксика», который мы разработали первыми в России. Эта технология очень полезна и эффективна, особенно в реабилитации и восстановлении после различных травм и ранений.

### Вы также создали единственную бесшумную модель эвакуатора дыма. Для чего она нужна?

Это наша большая гордость, потому что аналогов данного устройства на российском рынке нет, а оно крайне необходимо для осуществления эффективной деятельности медицинских работников. В частности, когда врачи-дерматологи работают с вирусом папилломы человека, он может попасть в их дыхательные пути. Чтобы этого не произошло, как раз требуется эвакуатор дыма. Но когда он шумит целый день, специалистам сложно концентрироваться на стоящих перед ними задачах. Благодаря нашей технологии они могут работать в комфортной обстановке, не отвлекаясь на посторонние звуки.

### Что в планах?

В краткосрочной и долгосрочной перспективе научно-производственный центр намерен заниматься разработками аппаратов, которые ушли с российского рынка и в которых наши российские специалисты сейчас испытывают потребность. В частности, речь идет об аппаратах фотохромотерапии, магнитотерапии и многих других системах.



# ПЕРСПЕКТИВА-М



Перспектива - М

## ПОСТАВКИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ

Интернет-каталог нижегородской компании «Перспектива-М» насчитывает десятки высокотехнологичных медицинских изделий отечественных и зарубежных производителей. «На самом деле поставляемых наименований гораздо больше, — объясняет директор Владимир Чмут. — На сайте представлены лишь те устройства, которые в данный момент есть на нашем складе. Поставить же можем практически любое зарегистрированное в России медицинское оборудование».

### Каталог компании открывают системы гемодиализа. Поставки этих изделий у вас в приоритете?

Я — практикующий нефролог, главный врач региональной сети гемодиализных центров. Не понаслышке знаю особенности деятельности специалистов данной сферы, поэтому вполне естественно, что первыми поставками компании, которую мы с коллегой учредили в 2019 г., стали системы гемодиализа. Это направление и поныне остается в числе приоритетных. Привозим не только сами системы, но и расходные материалы к ним, без которых они работать не могут.

Если учесть, что процедуры гемодиализа проводятся не менее трех раз в неделю каждому пациенту, то становится понятно, насколько важно бесперебойное снабжение гемодиализного отделения комплектами расходников. Держим на складе достаточное количество этого товара, чтобы наши постоянные партнеры были уверены, что всегда смогут его получить. Кроме того, складские запасы позволяют не допускать резкого роста цен из-за скачков курсов валют.

Также поставляем широкий спектр другого медицинского оборудования, расходных материалов практически любого производителя. По ним тоже формируем склад с учетом потребностей

клиентов и партнеров, что позволяет оперативно выполнять их заявки.

Отмечу, что наша компания внесена в региональный реестр социальных предприятий Нижегородской области.

### Поставляем широкий спектр медицинского оборудования, расходных материалов практически любого производителя.

### Сколько времени требуется на поставку товаров, которых нет на складе?

Антироссийская политика коллективного Запада наложила отпечаток на сотрудничество с европейскими производителями медицинской техники, но не смогла остановить его полностью. Мы по-прежнему поддерживаем контакты с поставщиками зарубежного оборудования. Если невозможны прямые поставки, то они осуществляются через третьи страны. Конечно, это увеличивает цену товаров, но мы стараемся минимизировать такие последствия. В среднем доставку осуществляем в течение месяца. Если понимаем, что сроки могут существенно затянуться, обращаемся к авиаперевозчикам.

### Вы поставляете как новое, так и бывшее в употреблении оборудование. Какова разница в цене между такими аналогами и как гарантируете качество б/у изделий?

Разница в цене достигает трех-пятикратной величины. Однако это не означает, что их качество значительно хуже. Бывшие в употреблении изделия снабжены полным комплектом документации, подтверждающей их работоспособность. Кроме того, после доставки в Россию их тщательно проверяют наши инженеры, чтобы выявить возможные неполадки, возникшие в ходе транспортировки. По желанию заказчиков осуществляем установку поставленного оборудования и его сервисное обслуживание.

### Рынок поставок медицинского оборудования достаточно конкурентен. Чем привлекаете клиентов?

Мы предлагаем широкий ассортимент оборудования. Можем поставить практически любое высокотехнологичное изделие любого европейского производителя. Наш каталог продукции регулярно обновляется. Цены вполне доступны широкому кругу потребителей.

Организуем комплексные поставки. Ориентируясь на задачи и бюджет заказчиков, формируем оптимально сконфигурированные врачебные кабинеты, операционные, комплекты оборудования и инструментария.

На все медицинское оборудование и мебель в обязательном порядке предоставляем всю техническую и разрешительную документацию.

### С китайскими производителями работаете?

Нет, в настоящее время лишь ведем активную переписку с одним из них, причем по его инициативе. Но практических решений пока не принято, так как нас не устраивает ценовая политика этого производителя и некоторые нюансы сотрудничества.

### Что в планах по развитию компании?

Сейчас активно работаем над организацией поставок в Россию расходных материалов для гемодиализа турецкого производителя Farmasol. Эти изделия хорошо известны в Европе, Азии, странах других континентов, включая Африку.

Мы ознакомились с производством — это гигантский завод, оснащенный современным оборудованием. Я видел эти расходные материалы в работе, общался с врачами, пациентами. Сейчас их регистрируем, уже прошли клинические исследования. Получаем статус официального дистрибьютора этого предприятия в России и будем поставлять его продукцию на отечественный рынок. Уверен, наши врачи оценят ее по достоинству.





## РАДМИРС



## МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ ДЛЯ СПАСЕНИЯ ЖИЗНЕЙ

Воронежская компания ООО «РАДМИРС» занимается разработкой и изготовлением изделий медицинского назначения для использования в общей медицине и медицине катастроф. Продукция компании сегодня применяется также в зоне проведения СВО, где с ее помощью каждый день буквально спасают жизни людей. О перспективных разработках и деятельности предприятия мы поговорили с главным инженером Евгением Перевозчиковым.

### Как создавалась ваша компания? С чего все начиналось?

Еще до введения антироссийских санкций стало понятно, что для нашей скорой помощи остро необходимы медицинские изделия отечественного производства. Проводником данной идеи стал доктор медицинских наук, профессор, заслуженный изобретатель РФ, лауреат премии Правительства России Владимир Леонидович Радушкевич. Для осуществления этой цели была создана компания ООО «РАДМИРС», которая занялась разработкой и производством медицинских изделий сначала для нужд скорой помощи, а позже и для нужд СВО.

### Какую продукцию сейчас выпускает ваше предприятие?

Сегодня разработаны и внедрены в серийное производство устройства внутрикостного канюлирования. УВК М — это альтернатива внутривенному введению. В 32% случаев, когда нельзя организовать внутривенный доступ, внутрикостный позволяет провести необходимые мероприятия для спасения жизни пациента.

Сначала было разработано само устройство внутрикостного канюлирования УВК М, а позднее, для того чтобы обеспечить возможность обучения любого медперсонала работе с ним, создан комбинированный тренажер (КТ-УВК М). Сегодня любая медсестра после определенного обучения имеет возможность проводить внутрикостное канюлирование.



### В каких сферах применяются эти технологии и где используют ваши изделия?

Сегодня наши устройства для внутрикостного канюлирования УВК М применяются в МЧС, в скорой медицинской помощи, воинских формированиях, а также в зоне проведения СВО. Существует обратная связь от врачей СВО: наши изделия каждый день спасают жизни людей, что подтверждено документально. В этом году нам удалось снизить вес УВК М с 47 до 29 г, чтобы один медицинский работник или инструктор мог нести с собой больше таких изделий.



### Проводите ли вы обучение по работе с вашими изделиями?

Для этого с нашей помощью организуются учебные центры. Так, в Белгороде по инициативе главного врача региона был создан центр по обучению работе с изделиями УВК М. В Краснодаре также ведется работа по организации подобного центра, куда смогут приезжать на обучение медработники из близлежащих регионов. Такой же вариант планируем запустить в Зауралье. Это даст возможность обучить как можно больше медперсонала. Кроме того, мы отсылаем, в некоторых случаях бесплатно, как, например, в зону проведения СВО, образцы изделий, чтобы тот же боевой медработник сначала попробовал применять их, а потом начал использовать ежедневно.

### Как сейчас изменилась ситуация на рынке? Удалось ли полностью импортозаместить данную продукцию?

Ранее подобные изделия для внутрикостного канюлирования закупались исключительно за рубежом. Теперь же нам удалось наладить производство продукции, не уступающей по качеству импортной. Сегодня наши изделия являются полной альтернативой и в ценовом аспекте. Например, УВК М в три-пять

раз дешевле, чем зарубежные. Материалы мы используем только российские, ничего импортного в нашей продукции нет, и к тому же при организации производства нами были созданы новые рабочие места.

К сожалению, до сих пор многие государственные заказчики, например, станции скорой помощи в некоторых регионах, предпочитают идти по старым схемам и выставлять на торги заявки на закупку иностранных изделий для внутрикостного доступа. И находят подрядчиков, которые, обходя санкционные ограничения, поставляют такую продукцию с помощью нелегального импорта, несмотря на существенную разницу в цене.



### Какие у вас планы по развитию производства?

Наши мощности позволяют нам продолжать развиваться в этом направлении, разрабатывать и производить изделия медицинского назначения. За полтора года было выпущено и реализовано уже более 10 тыс. изделий, но мы можем увеличить их выпуск до 50 тыс. в год. Также планируем наладить производство модернизированных изделий УВК М2. У нас уже есть отработанный конструктив и образцы полуавтоматического варианта. Это облегчит их применение в реальных условиях.

Из новых разработок хотелось бы отметить иглу лечения пневмоторакса с принадлежностями. Данное изделие разработано и подготовлено к серийному выпуску. Документы находятся на стадии получения РУ.



## РЕДМЕД

РЕГИСТРАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ  
В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ В 2024 Г.

За время своей деятельности компания «РедМед» не получила ни одного отказа в регистрации, а сотрудник компании успешно сопроводил испытания изделия с участием человека. О важных аспектах работы рассказывают генеральный директор Наталья Гуляева, ведущий эксперт по регистрации медицинских изделий Юлия Казиханова и руководитель отдела международного развития Роман Тимбай.

### Какие виды регистрации медицинских изделий вы предлагаете?

**Н. Г.:** Компания «РедМед» специализируется на регистрации медицинских изделий по правилам ЕАЭС, а также по национальным правилам России, Беларуси, Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана, Узбекистана. Начинаем работать в Азербайджане и Армении. Армения ввела национальную процедуру регистрации в августе 2023 г. Азербайджан готовится к ее запуску с 1 января 2024 г. Ожидаем информацию с описанием процесса от национальных регуляторов. Представители в Ереване и Баку готовы к работе. На сегодня мы — единственная российская компания, предлагающая услуги регистрации в Азербайджане.

### Как строится работа с клиентами?

**Н. Г.:** Каждому проекту назначаем координатора, который взаимодействует с участниками процесса регистрации, следит за соблюдением сроков предоставления документов, прохождения этапов. Координаторы помогают экспертам в решении организационных вопросов.

Работы выполняются по оговоренному графику. По желанию клиента возможна поэтапная оплата.

### Процедуры регистрации в РФ и странах СНГ сильно отличаются?

**Р. Т.:** Отличия значительные. Однако наши сотрудники знают специфику процедур национальных регистраций. Уже на первых встречах с заявителями они разъясняют детали процесса, чем экономят их деньги и время.

Регистрация в России — самая продолжительная и затратная. Ко всем прочим сложностям сейчас добавилась еще и инспекция производства. Без ее

проведения досье не принимают к рассмотрению. Это новая статья расходов для заявителей.

### На получение каких услуг от вашей компании могут рассчитывать заявители при регистрации медизделий по национальным правилам?

**Р. Т.:** В каждой стране, где мы оказываем услуги, наши местные эксперты составляют досье медицинских изделий. Регистрируем в этих странах не только отечественные, но и зарубежные изделия.

Наша команда ведет весь процесс в качестве составителей досье. Если заказчику необходимо, то выполним функции уполномоченного представителя производителя: подготовим техническую и эксплуатационную документацию, подберем площадки для испытаний, сопроводим эти испытания, отработаем замечания контролирующих органов, сдадим необходимые отчеты о применении.

### В чем состоят основные трудности по проведению испытаний в России?

**Ю. К.:** Особое внимание Росздравнадзор уделяет клиническим испытаниям. Существует два вида таких испытаний: на основе анализа данных применения ранее зарегистрированных в России изделий и с участием пациентов. Испытания с участием пациентов наиболее сложны в организации. Акцент в них делается на скрупулезное соблюдение прав пациентов в части непричинения вреда здоровью. Разрешение на проведение испытаний дает Этический комитет Росздравнадзора. Наши эксперты имеют опыт сопровождения обоих видов испытаний.

Испытания с участием человека мы проводили на базе Тверской областной больницы. Необходимо было зарегистрировать инвалидную коляску, которая может передвигаться по лестницам. Разрешение в Этическом комитете мы получили через четыре дня после обращения. Испытания были успешно проведены, изделие получило регистрационное удостоверение.



### Рынок услуг по регистрации медицинских изделий очень конкурентный.

#### В чем ваши преимущества и отличия?

**Н. Г.:** Главное преимущество — наши специалисты. Они имеют медицинское образование и большой опыт работы по регистрации медицинских изделий всех классов риска, а также in vitro. Регистрация медицинского изделия — процесс небыстрый и постоянно усложняющийся. Подготовка досье в 2018 г. — легкая прогулка в сравнении с оформлением досье по требованиям 2023 г.

Мы понимаем, что заявители стремятся быстрее начать продажи, но никогда не допускаем послаблений в оформлении документации. Правильно оформленное досье — престиж нашей компании и будущий успех изделия на рынке.

Также понимаем, насколько важно уметь говорить с клиентами на языке международного общения, поэтому проводим встречи и семинары на английском. В СНГ, конечно, в ходу русский язык. Некоторые регуляторы даже часть досье принимают на русском.

Приступаем к работе на любом этапе, перерабатываем отказы других консультантов. Разрабатываем ТУ и файлы менеджмента рисков для отечественных изделий.

Будем рады видеть производителей и дистрибьюторов медицинских изделий в числе наших клиентов.



## ТЕХИМПЭКС-ПРОДАКТ

TECHIMPEX  
PRODUCTВИДЕОЛАРИНГОСКОПЫ ПОСЛЕДНЕГО ПОКОЛЕНИЯ  
ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ МЕДИЦИНЫ

ООО «Техимпэкс-Продакт» — разработчик и поставщик инновационного медицинского оборудования. Продукт, представленный компанией российскому рынку, — видеоларингоскоп «Глория Вэй» необходим для быстрого и качественного осмотра верхних дыхательных путей. Выпускаемые приборы обладают высокой технологичностью и диагностической эффективностью. О преимуществах использования видеоларингоскопов для специалистов разных отраслей медицины рассказал генеральный директор ООО «Техимпэкс-продакт» Руслан Умиров.

**Руслан, в каком году вы создали компанию? С чего началась ее деятельность?**

Дата основания ООО «Техимпэкс-Продакт» — 15 августа 2011 г. Изначально компания специализировалась на производстве, строительстве и сборке мобильных медицинских комплексов и полевых лагерей, а также оказывала полный перечень услуг по поставке медицинского оборудования. Сейчас мы приступили к производству видеоларингоскопов вместе с китайскими партнерами. Это инструмент, используемый для облегчения интубации трахеи. На экране можно увидеть строение ротовой полости и четко рассмотреть гортанную щель. В первую очередь такое портативное устройство необходимо для облегчения работы анестезиологов, реаниматологов, ЛОР-врачей. Для этих специалистов важно, чтобы они могли обеспечить проходимость дыхательных путей перед хирургическим вмешательством. Парамедикам, врачам скорой помощи и врачам общей практики также часто требуется ввести пациенту трахеальную трубку, в частности, для проведения сердечно-легочной реанимации, когда больной находится в бессознательном состоянии.

Наш прибор оборудован миниатюрной камерой, которая позволяет выполнить осмотр гортанной щели и провести интубацию под видеоконтролем. Изображение выводится на цветной жидкокристаллический экран, который закреплен на рукоятке и очень удобен в использовании, так как может быть повернут на любой градус и под любым углом. Рабочая область освещается встроенным светодиодным светильником. Блок питания находится в рукоятке и заряжается от USB.



Прибор компактный и помещается в небольшом чемодане, который специалист может носить с собой. К каждому видеоларингоскопу идут в комплекте клинки двух видов — прямые и изогнутые. Они надеваются на саму видеокамеру, которая вводится в ротовую полость. Легкость рабочей части позволяет свети к минимуму дискомфорт и допускает применение видеоларингоскопа в педиатрии.

Хочу подчеркнуть, что одно из главных преимуществ нашей модели — электромагнитная совместимость. Прибор не оказывает никакого влияния на приборы, используемые в операционных и в палатах интенсивной терапии. Аппарат также обладает превосходным качеством визуализации и возможностью фиксации результатов обследований на жестком диске видеоларингоскопа или карте памяти, с которых информация может быть перенесена на компьютер.

К каждому видеоларингоскопу прилагается подробная инструкция. Гарантию мы предоставляем на 12 месяцев.

**Где эксплуатируются разработанные вами приборы?**

Сейчас нашими устройствами, в частности, пользуются врачи в Главном военном клиническом госпитале им. Н.Н. Бурденко Министерства обороны Российской Федерации и в 3-м Центральном военном клиническом госпитале им. А.А. Вишневого. Прибор

хорошо себя зарекомендовал, и мы получаем только положительные отзывы о его эксплуатации.

Компания также активно ведет переговорный процесс об оснащении видеоларингоскопами Первого Московского государственного медицинского университета им. И.М. Сеченова, чтобы на них могли обучаться студенты. Это важно для высших образовательных учреждений, которые готовят будущих специалистов сферы здравоохранения.

**Внешняя ситуация отразилась на деятельности компании?**

Введение антироссийских санкций привело к уходу с отечественного рынка практически всех зарубежных предприятий, которые занимались производством и поставками видеоларингоскопов. Наша компания готова предложить российским медучреждениям замену — высококачественные приборы, которые по своим характеристикам ничем не уступают американским или европейским аналогам. Мы сотрудничаем с научно-исследовательским институтом в китайской провинции Цзянси, где и производятся разработанные нами видеоларингоскопы. Мы получили все необходимые документы и регистрационные удостоверения для их поставки в РФ. Наша компания в состоянии закрыть потребности российского рынка на 25–30%.

**Какие планы по развитию?**

Компания намерена наращивать производство видеоларингоскопов, чтобы ими можно было укомплектовать лечебные учреждения и машины скорой помощи не только в Российской Федерации, но и в странах ближнего зарубежья. Кроме того, специалисты компании занимаются разработками и других высокотехнологичных медицинских устройств для расширения перечня выпускаемой продукции. В ближайшее время планируем представить эти приборы нашим потенциальным заказчикам.



# ТОРИМЕД — МОСМЕДМАРКЕТ



## ИННОВАЦИОННЫЕ ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Компания «Торимед», являющаяся одним из ведущих производителей дезинфицирующих средств на российском рынке, в партнерстве с ООО «Медэксперт» предлагает продукцию, способную эффективно уничтожить патогенную и условно-патогенную флору. С генеральным директором ООО «Медэксперт» Александром Пестовым мы поговорили о том, каким критериям качества и безопасности отвечает продукция «Торимед», какие инновации и разработки применяются при ее производстве.

### Для чего создавалось партнерство двух организаций — «Торимед» и «Медэксперт»?

Основная цель взаимного партнерства — удовлетворить повышенный спрос на качественную и эффективную продукцию российского производства в условиях внешнего санкционного давления.

Компания «Торимед» была основана в 2010 г. С самого начала предприятие развивалось по пути инноваций в разработке новых формул для своих продуктов, активно вкладывало средства в научные исследования и производственные мощности, привлекало высококвалифицированных специалистов для производства и усовершенствования продукции.

ООО «Медэксперт» (торговая площадка «Мосмедмаркет») — авторизованный и доверенный представитель компании «Торимед», предлагает отечественным потребителям широкий спектр дезинфицирующих и моющих средств в форме жидкостей, спреев, гелей, порошков в удобной для пользователя упаковке.

### Какая продукция сегодня составляет основу ассортимента «Торимед»?

Основным направлением партнерства с ООО «Медэксперт» для компании «Торимед» является реализация средств для поверхностной дезинфекции. Наши средства эффективно уничтожают бактерии (в том числе *Mycobacterium tuberculosis*), вирусы, грибки и другие возбудители, в том числе внутрибольничные инфекции на различных поверхностях, кожных покровах, обеспечивая безопасную и гигиеническую среду. Широкий ассортимент качественной и сертифицированной продукции пользуется высоким спросом как в РФ, так и в странах СНГ.

Продукция имеет широкий спектр действия и быструю эффективность, что делает ее незаменимым инструментом в медицинских учреждениях, общественных местах и в бытовых условиях. Моющие средства с дезинфицирующими свойствами эффективно применяются для мойки

и уборки мест общего пользования, обработки общественного транспорта, производственных, торговых, офисных, гостиничных, складских и иных помещений в различных сферах деятельности.

### Какие стандарты применяются в производстве дезинфицирующих средств? Чем обеспечивается качество и безопасность выпускаемой продукции?

Вся продуктовая линейка «Торимед» изготавливается в соответствии с российскими и международными нормами и требованиями, а каждый этап производства контролируется, начиная от выбора компонентов до готового продукта. Ведется тщательный контроль за качеством нашей продукции, при ее изготовлении применяется сырье, материалы и современное оборудование только проверенных отечественных и зарубежных поставщиков.

Использование в производстве современных методик анализа помогает точно определять содержание активных компонентов и проверять продукцию на соответствие стандартам. Ее качество подтверждается полученными регистрационными удостоверениями, а также сертификатами таможенного союза.

Производственная безопасность является одним из основных приоритетов «Торимед». Персонал предприятия обучен необходимым правилам и соблюдает их на всех этапах выпуска продукции. Компания регулярно проводит аудиты и проверки, чтобы гарантировать соответствие требуемым стандартам.

### Расскажите об используемых на производстве инновациях и собственных разработках, с помощью которых вносится вклад в борьбу с инфекциями.

На предприятии активно развиваются и внедряются инновационные технологии для борьбы с возбудителями различных инфекций. Благодаря наличию подразделения перспективных разрабо-

ток, постоянным исследованиям и анализу результатов компания «Торимед» в партнерстве с «Медэксперт» предлагает продукты, создаваемые в том числе по индивидуальным требованиям заказчиков, способные эффективно уничтожать патогенные и условно-патогенные микроорганизмы.

В ряду основных инноваций компании — использование новейших антимикробных компонентов, которые обеспечивают широкий спектр действия и надежную защиту от микроорганизмов. Компания «Торимед» также разрабатывает уникальные формулы дезинфицирующих средств, позволяющие достичь максимальной эффективности при минимальном расходе продукции. Особенностью собственных разработок является их безопасность для персонала как в профессиональной деятельности, так и в быту при ежедневном применении обычными потребителями.

Использование современных методик при создании композитных веществ позволяет придать дезинфицирующим и моющим средствам улучшенные свойства: повышенную стабильность, сокращение времени действия с сохраненной эффективностью и гарантированной безопасностью для пользователя.

### Каковы планы партнерства на ближайшее будущее?

В настоящее время мы активно взаимодействуем с медицинскими и образовательными учреждениями, планируем открыть свой учебно-методический и практический центр для проведения семинаров и конференций по применению продукции.

Компания «Медэксперт» также планирует принять активное участие в реализации разрабатываемого при поддержке Минпромторга законопроекта, с рабочим названием «Закон о российской полке», который предполагает обязательное предоставление квот для отечественных непродовольственных товаров в розничной торговле.

## PHARMLOG

ДОСТАВКА И ОТВЕТСТВЕННОЕ ХРАНЕНИЕ  
ТЕРМОЛАБИЛЬНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ГРУЗОВ

Компания PHARMLOG предлагает услуги специализированного 3PL-оператора в сфере транспортной и складской логистики грузов для нужд системы здравоохранения. Предприятие берет на себя ответственность за всю цепь поставок, хранение, складскую обработку, транспортировку товаров на территории России, стран СНГ, а также в рамках международной транспортной экспедиции. О важных особенностях деятельности организации нашему изданию рассказал генеральный директор Антон Груздев.



**Главным условием качественного осуществления перевозок термолабильных грузов является наличие специализированного транспорта. Вы используете собственные рефрижераторы или арендуете их?**

Компания PHARMLOG располагает собственным парком в количестве 12 рефрижераторных автомобилей с терморегистраторами и гидробортами. Гидроборт порой бывает просто необходим, так как другие варианты погрузить или перегрузить тяжелое и дорогостоящее оборудование в иных регионах отсутствуют. Недавно, например, работали над реализацией проекта по переоснащению большой медицинской лаборатории в Краснодаре. Без гидробортов участие в нем, вероятнее всего, стало бы невозможным.

В наличии и другое необходимое оборудование, позволяющее оказывать широкий спектр квалифицированных услуг клиентам.

**По каким критериям отбирали производителей спецавтотранспорта?**

Главных критериев два: соответствие законодательным нормам и оптимальная цена. Все наши спецавтомобили удовлетворяют требованиям СанПиН 3.3.2.333.2-16, СанПиН 3.3686-21 и СанПиН 3.1.3271-21 и приказу Минздрава № 646н.

В группе компаний, в составе которой мы работаем, есть предприятие, занимающееся производством, продажей, обслуживанием рефрижераторных автомобилей и другой спецтехники, — ав-

тосалон Кирилла Сухина. Его высококвалифицированные специалисты грамотно комплектуют специализированные автомобили, что позволяет оптимизировать расходы на их приобретение, снизить себестоимость эксплуатации и в то же время scrupulously соблюдать действующие требования в сфере перевозок термолабильных грузов фармацевтического и медицинского назначения. Кроме того, мы получаем своевременное техническое обслуживание нашего автопарка.

**Какие требования предъявляете к оборудованию?**

Медицинские термодомы, которые используем при транспортировке грузов, тоже приобретаем у проверенных производителей. Обязательные требования — наличие регистрационных удостоверений, сертификатов соответствия, валидационных отчетов и другой необходимой документации.

Тем не менее мы проводим дополнительные испытания этих изделий на своих площадках в Химках и Нижнем Новгороде. Имитируем условия эксплуатации в разные времена года, чтобы оптимизировать применяемые технологии и процедуры. Требования к испытаниям и основанные на результатах рекомендации по эксплуатации разработаны нашим отделом качества.

**Ваши заказчики имеют возможность контролировать соблюдение температурных режимов во время транспортировки грузов?**



Закрывая договор с клиентом, гарантируем, что груз будет доставлен в соответствии с предъявляемыми к процессу транспортировки требованиями. Если заказчик хочет удостовериться, что во время доставки соблюдались все требования к температурному режиму, предоставим распечатку чек-ленты с автономных термодомов, фиксирующих температуру в конкретный момент времени. Используем проверенные устройства, внесенные в Государственный реестр средств измерений РФ.

**Какие виды перевозок осуществляете?**

Компания PHARMLOG предлагает автомобильные FTL- и LTL-перевозки, а также авиаперевозки. Перевозки FTL осуществляются собственным выделенным специализированным транспортом, в котором находится груз только одного клиента. В основном это срочная доставка по Москве, Московской области, в городе РФ, страны СНГ.

При LTL-доставке в одной машине собраны грузы разных клиентов, количество которых может достигать нескольких десятков. Машина со сборным грузом выходит в определенные дни и движется по определенному маршруту. Перевозки в Санкт-Петербург, Курск, Белгород, Орел, Крым осуществляем своими автомобилями. Другие направления закрываем специализированным транспортом надежных партнеров.

Авиаперевозки используем при срочной доставке термолабильных гру-



зов в отдаленные точки России, страны СНГ: Киргизию, Узбекистан, Казахстан, Таджикистан, Туркменистан. Принимаем груз у клиента, загружаем в рефрижератор, привозим на наш лицензированный фармацевтический склад в Химках. Там груз переупаковываем в медицинские термоконтейнеры, обеспечиваем холодовую цепь, везем в аэропорт, отправляем самолетом в нужный город. В городе назначения груз встречает наш региональный представитель и доставляет его получателю. Счет времени на «последней миле» всегда идет на минуты.

Наши региональные представители есть в сотнях городов России, включая те, в которых отсутствуют аэропорты. Например, при доставке груза в Биробиджан региональный представитель забирает его в аэропорту Хабаровска, доставляет до обусловленного населенного пункта, где передает представителю из Биробиджана. Таким же образом доставляем грузы в отдаленные населенные пункты Якутии, Чукотки, ХМАО, другие дальние регионы.

### Наши региональные представители есть в сотнях городов России, включая те, в которых отсутствуют аэропорты.

**Ваша компания также оказывает довольно широкий спектр сопутствующих услуг. Расскажите о них.**

Дополнительные услуги призваны создать максимальный комфорт для наших клиентов. Работаем по стандартам IATA, GMP, GDP, GSP, COG.

Одной из таких важных услуг является выполнение погрузо-разгрузочных и такелажных работ высокотехнологичного медицинского оборудования по всей территории РФ. Разрабатываем проекты PPP, требующие лицензии. Выполняем фасовку, переупаковку, комплектацию, дополнительную упаковку стяжками, маркировку, обрешетку груза. Предоставляем водителя-экспедитора с транспортом в день обращения для осуществления срочных доставок.

Осуществляем импортно-экспортные, таможенные и иные операции, связанные с ВЭД грузов медицинского характера.

**Какое количество заказов выполняете в настоящее время?**



Сейчас компания PHARMLOG исполняет около 800 заявок в месяц. Из них 60% — срочная авиадоставка термолабильных грузов в термоконтейнерах с переупаковкой на нашем лицензированном фармацевтическом складе.

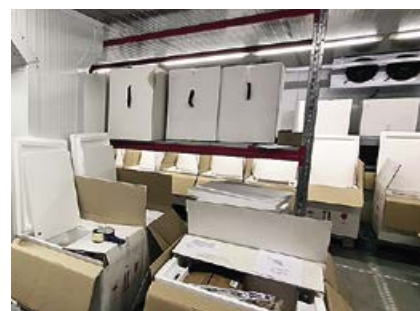
Отмечу, поначалу компания, основанная в 2019 г., занималась доставкой эксклюзивных продуктов питания с соблюдением температурных режимов. На перевозку фармацевтических термолабильных грузов мы перешли в 2020 г. Начали с 50 заявок в месяц, среди которых большинство составляли автомобильные FTL-перевозки. Позднее с целью оптимизации бизнес-процессов внедрили систему CRM, учитывающую специфику нашей деятельности. Разработали и активно используем систему менеджмента качества. Поэтому я считаю, что компания развивается весьма динамично, в строгом соответствии с требованиями фармацевтического рынка.

**Какие важные для клиентов нюансы работы компании вы отметили бы?**

Мы уделяем большое внимание качеству оказываемых услуг. В штате компании трудятся высококвалифицированные сотрудники, имеющие опыт работы в самых сложных ситуациях и проектах. В процессе исполнения заказа знаем, где в данный момент находится груз, какова его температура, когда он прибудет в очередную контрольную точку.

Компания располагает лицензированным фармацевтическим складом в Химках. Там есть помещение площадью 400 м<sup>2</sup>, в котором размещены климатические камеры, морозильные лари, специализированное оборудование, инструменты для создания и поддержания холодовой цепи. Соответственно, мы имеем возможность оказывать любые услуги, связанные с хранением, обработкой, доставкой грузов фармацевтического и медицинского назначения, а также иммунобиологической продукции.

Второе здание площадью 300 м<sup>2</sup> выполняет функции кросс-дока. Это оперативный склад, на котором осуществляет-



ся обработка, переупаковка, перегрузка транзитных грузов. Там организовано так называемое сквозное складирование, при котором доставка груза осуществляется с наименьшими затратами времени и расходов заказчика.

**Каковы планы по развитию бизнеса?**

В первую очередь мы намерены получить сертификат ISO 9001 2015, который официально подтвердит наши компетенции в плане управления качеством и использования в работе эффективного менеджмента. Сейчас уже имеем добровольный сертификат соответствия по ГОСТ Р 52298–2004.

Также в планах увеличить складские площади до 3 тыс. м<sup>2</sup>. Новый склад откроет новые горизонты и позволит получить фармацевтическую лицензию. Для осуществления перевозок она не требуется, но крупные фармкомпании обращают внимание на ее наличие при выборе перевозчиков. Дело в том, что в лицензии указывается не только торговая деятельность лекарственными препаратами, но и их перевозка. Поэтому некоторые фармкомпании хотят иметь в числе партнеров только обладателей таких лицензий. В какой-то степени они правы, потому что перевозчик — важное звено в цепи поставок медицинских грузов. Эта лицензия расширит возможности нашего бизнеса.

Также планируем увеличивать пул постоянных клиентов. Соответственно, понадобится больше транспорта. В ближайшие три года доведем количество специализированных автомобилей до 30 штук.

Кроме того, прорабатываем возможность организации производства собственных медицинских термоконтейнеров на площадке бизнес-партнера в Нижнем Новгороде. Эта компания изготавливает детали для рефрижераторных автомобилей, включая холодильные блоки и отсеки. Планов и задач немало, но мы хорошо просчитали свои возможности и уверены, что выполним их качественно и в срок.



## ФАРК



## ВАЛИДАЦИЯ И ГАЗОВАЯ СТЕРИЛИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Производители медицинских изделий хорошо знают, что важным этапом в их производстве является стерилизация. Требования к валидации и текущему контролю за этим процессом устанавливаются отраслевыми нормативными актами. О том, для какой медицинской продукции необходима газовая стерилизация и как с помощью современных промышленных методов она производится, мы поговорили с директором компании «Фарк» Романом Шестаковым.

### Когда и как вы решили создать свою компанию и заняться стерилизацией медицинской продукции?

ООО «Фарк» было зарегистрировано в 2018 г., а к производству на своей площадке мы приступили в 2021 г. Наш коллектив ранее уже имел достаточно большой опыт работы в данной сфере, поэтому было принято решение организовать современное предприятие с использованием самых передовых технологий.

### Какие услуги вы предоставляете производителям медицинского оборудования и изделий?

Наша компания выполняет разработку и валидацию процесса газовой стерилизации, а также последующую стерилизацию медицинской продукции оксидом этилена в промышленных масштабах. Для стерилизации используются промышленные камеры объемом по 20 м<sup>3</sup> с температурой стерилизации от 37 до 55 °С. В качестве стерилизующего агента используется чистая окись этилена, а также любые газовые смеси.

Номенклатура изделий, с которой мы работаем, достаточно широкая, сюда входят хирургические наборы, раневые и пластырные повязки, шприцы инъекционные, инфузионные и трансфузионные системы, коронарные стенты, а также многие другие медицинские изделия, для которых метод газовой стерилизации может быть применим.

К нашим преимуществам можно отнести современную инфраструктуру, удобную логистику, а также систему управления качеством на всех этапах ра-

бот. Нашими клиентами являются крупнейшие производители медицинской продукции в Российской Федерации и ЕАЭС.

### Расскажите о методе газовой стерилизации.

Стерилизация оксидом этилена — это один из наиболее распространенных методов, позволяющих проводить стерилизацию продукции при пониженных температурах. Преимуществом данного метода является то, что он подходит для широкого спектра медицинских изделий, особенно для тех, которые из-за своих физических и химических особенностей нельзя подвергать термической обработке. Этот метод применим также и для упакованных изделий, что является существенным фактором для его выбора производителями. Важно помнить, что оксид этилена требует очень осторожного обращения и соблюдения всех необходимых мер безопасности. Это вещество является ядовитым и относится к категории высокоопасных.

Процесс стерилизации — это последовательность действий, необходимая для достижения специфицированных требований к стерильности (подготовка и обработка продукции окисью этилена, удаление окиси этилена). Результативность процесса стерилизации не может быть полностью проверена последующим осмотром и испытанием продукции. По этой причине процесс валидируется для использования, а его характеристики подлежат рутинному мониторингу и управлению.

### Как обеспечивается безопасность при проведении работ по стерилизации с использованием данного метода?

Нужно понимать, что в данном случае безопасность делится на две составляющие. Первая — это безопасность потребителя конечного продукта, которая обеспечивается структурой процесса стерилизации, включающего в себя дегазацию продукции для обеспечения



минимально допустимого содержания вредных веществ. Что же касается обеспечения безопасности персонала и окружающей среды, то это достигается путем проведения производственного контроля условий труда, экологической и промышленной безопасности. Все это надлежащим образом контролируется и документируется, вследствие чего обеспечивается высокий уровень безопасности производства.

### Расскажите о коллективе вашего предприятия.

Наша компания находится в г. Луховицы Московской области, здесь же локализовано производство. В этом городе уже более 10 лет активно развивается направление газовой стерилизации медицинской продукции. Большинство наших специалистов проживают здесь, все они имеют значительный опыт работы в этой сфере и регулярно проходят обучение требованиям к качеству производства, охране труда, промышленной и экологической безопасности.

### В каком направлении планирует развиваться компания «Фарк»?

Сегодня компания активно развивается, мы наращиваем потенциал производственной площадки. В ближайшее время помимо стерилизации здесь будут организованы сборка и упаковка медицинской продукции различного назначения. Также планируется изготовление ряда востребованных медицинских изделий в рамках контрактного производства.



# ЦЕНТР АККРЕДИТАЦИИ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ



ЦЕНТР АККРЕДИТАЦИИ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ

## ЕВГЕНИЙ ИССЕНСКИЙ: «НАША ЦЕЛЬ — ПОМОЧЬ КЛИЕНТАМ ЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ»

Будучи молекулярным биологом по образованию, директор Центра аккредитации и лицензирования Евгений Иссенский более 10 лет занимается разрешительной документацией для разных сфер бизнеса — от регистрации товарного знака до получения лицензии МЧС и ФСБ на работу с мирным атомом. Около семи лет назад компания сконцентрировалась на юридической помощи в лицензировании образовательной и медицинской деятельности. Руководитель предприятия рассказал о том, как получить все необходимые разрешения и максимально быстро начать работать.

### Евгений, почему вы решили посвятить себя не науке, а консалтинговой или юридической сфере?

Взаимодействие с инстанциями разумно делегировать тем, кто имеет опыт в данной сфере. Различного рода разрешительной документации очень много, контролировать все нововведения сложно, если ты не погружен в это постоянно. При этом компаний, которые занимались бы профессионально лицензированием медицинской деятельности, крайне мало. Началось все с того, что около 10 лет назад мы с однокурсником и компаньоном Русланом Зубаировым получили медицинскую лицензию на клинику в г. Уфе. Спустя время к нам часто стали обращаться знакомые и коллеги, которые никак не могли получить необходимую разрешительную документацию. В этот период активно начали появляться небольшие стоматологические клиники, косметические кабинеты. Для такой деятельности нужна лицензия. А как ее сделать? С чего начать? Открыть свой медицинский или фармацевтический бизнес не так-то просто, есть масса нюансов, о которых начинающий предприниматель скорее всего не знает.

### В медицинской сфере несколько сотен видов деятельности и по каждому направлению свои требования.

### С какими сложностями сопряжена процедура оформления разрешительной документации?

Зачастую к нам приходят клиенты, которые уже приобрели или арендовали помещение, допустим, под стоматологическую клинику, сделали там ремонт, и теперь им нужна лицензия. Мы начинаем выяснять, что за помещение, какие

материалы были использованы при ремонте, и нередко выносим неутешительный вердикт — лицензию получить не получится. Вся медицина строго регламентирована, существуют определенные стандарты по освещению, вентиляции, размерам кабинетов. Например, в терапевтическом отделении одна площадь, в хирургическом — другая. В медицинских учреждениях нельзя использовать в качестве напольного покрытия ламинат или паркет, только плитку или линолеум. Даже при наличии хороших осветительных приборов должно быть естественное освещение, окна определенного размера. В медицинской сфере несколько сотен видов деятельности и по каждому направлению свои требования. Еще нельзя размещать образовательные и медучреждения над паркингами. Сегодня в подавляющем большинстве жилых комплексов обустроены подземные стоянки для машин, над которыми расположены коммерческие помещения. Однако арендовать или выкупить их, например, под продуктовый магазин или парикмахерскую можно, а под детский сад или косметологический салон — нет. Поэтому, прежде чем заняться сбором документации, надо правильно выбрать здание, учесть все требования, которые предъявляют Роспотребнадзор и Минздрав, важно обратить внимание на санитарные зоны, расположенные рядом. В идеале предпринимателю лучше обращаться к нам в тот момент, когда он принял решение открыть клинику или кабинет и еще не успел наделать ошибок, выбрав неподходящее здание, неудачную планировку объекта или стройматериалы при ремонте. Тем самым он экономит не только время, но и деньги. Зачастую речь идет о внушительных суммах.

### Почему заказчики выбирают именно вас?

Мы много лет занимаемся узконаправленной деятельностью, работаем

в соответствии с законом и постоянно мониторим все изменения в нашей сфере. А они происходят регулярно. Нередко клиенты, получившие лицензию два года назад, полагают, что они могут по тому же алгоритму получить новую. Однако за это время меняются СанПиНы, те же регламенты по размерам или оснастке помещений. Мы возьмемся за работу только в том случае, если будем уверены в положительном результате. Первую консультацию, в ходе которой мы изучаем, чем располагает заказчик или что он намеревается арендовать, мы оказываем бесплатно.

### Мы много лет занимаемся узконаправленной деятельностью, работаем в соответствии с законом и постоянно мониторим все изменения в нашей сфере.

### Как строится ваша работа с заказчиками?

Если мы говорим об идеальном варианте, когда клиент еще ничего не выбрал сам, мы расспрашиваем его, каким бизнесом он намерен заняться, в каком городе. Если здание еще не выбрано, помогаем найти подходящее. Мы сотрудничаем со строителями и дизайнерами заказчика, обсуждаем все детали грядущего ремонта. Если же предприниматель уже арендовал помещение, выявляем недочеты и рекомендуем способы их устранения.

### Можно ли получить медицинскую лицензию самостоятельно?

Попробовать можно, мы не делаем ничего сверхъестественного. Просто надо будет приложить немало усилий, чтобы изучить все нюансы, а время и риски очень дороги. Лучше довериться профессионалам и сэкономить на ошибках.

# ЮНИОРСИНТЕЗ



юниорсинтез

## УНИКАЛЬНЫЕ ВОССТАНАВЛИВАЮЩИЕ БАДЫ ДЛЯ ЮНЫХ СПОРТСМЕНОВ

На российском рынке спортивного питания появились две новинки под зарегистрированным брендом «Юниорсинтез®»: изотоник — электролитическая добавка и регейнер — белковый восстановительный комплекс. Продукты официально разрешены к использованию юными спортсменами с 11-летнего возраста и не имеют аналогов в России и странах ЕАЭС. О важных особенностях данных изделий нашему изданию рассказал руководитель команды разработчиков Александр Соболев.

### Что такое изотоник «Юниорсинтез» и регейнер «Юниорсинтез»?

В ходе интенсивных спортивных тренировок мышцы испытывают стресс. В это время они активно расходуют питательные вещества и требуют их пополнения. Если необходимые ресурсы организму не предоставлять, спортсмен рискует столкнуться с переутомлением, травмами и, следовательно, долгим реабилитационным периодом.

Наши добавки изотоник «Юниорсинтез» и регейнер «Юниорсинтез» предназначены для восполнения дефицита минеральных веществ и витаминов в организме детей и взрослых после интенсивных физических нагрузок.

Регейнер — витаминно-минеральный комплекс, в котором основным действующим веществом является концентрат сывороточного белка. Данный продукт обеспечивает быстрое восстановление мускулатуры, поддержку всех систем организма.

Изотоник — высокоэффективный продукт для восполнения углеводно-электролитного баланса и ускорения восстановительных процессов в организме спортсмена.

При разработке данных продуктов мы учитывали, что в профессиональном спорте каждая деталь имеет значение, особенно когда речь идет о юных атлетах. Правильное и безопасное питание в период роста и развития организма является важным условием достижения высоких спортивных результатов.

В настоящее время выпускаем регейнер со вкусами черничного чизкейка, ванильного мороженого, клубники-банана, шоколада. Изотоник представлен в трех вкусовых вариациях: лимон-мята, апельсин и лесные ягоды.

### Чем ваши продукты отличаются от изотоников и гейнеров, выпускаемых другими производителями?

Основное отличие в том, что их применение допускается с 11-летнего возраста. Приступая к разработке этих продук-

тов, мы учитывали, что использование различных средств фармакологического обеспечения спортивной деятельности спортсменов-детей имеет свои особенности из-за их воздействия на развивающийся организм.

### Основное отличие наших продуктов в том, что их применение допускается с 11-летнего возраста.

Дозировки используемых веществ в наших регейнере и изотонике учитывают действующие на территории РФ «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации», утвержденные Росздравнадзором 22 июля 2021 г. Также учтены требования РУСАДА и WADA, это позволяет спортсменам быть уверенными в том, что, употребляя эти продукты, они не нарушают антидопинговую политику.

В наших продуктах не используется сахар. Витамины подобраны с учетом их совместимости.

### Почему вы приняли решение о создании продуктов для юных спортсменов? Сейчас детям нередко

### предлагают добавки для взрослых, но в уменьшенной дозировке.

Продукты спортивного питания, особенно импортные, зачастую содержат активные компоненты, количество которых превышает нормы даже для взрослых. Подобрать в такой ситуации для ребенка дозу, не оказывающую негативного влияния на растущий организм, достаточно сложно. При использовании в подростковом возрасте спортивных добавок, предназначенных для взрослых, организм ребенка подвергается двойной нагрузке, так как помимо тренировочного процесса он испытывает воздействие завышенных дозировок питательных веществ, что неизбежно приводит к неполному усвоению, передозировкам, аллергическим реакциям, а также значительной нагрузке на почки, печень и ЖКТ подростка-спортсмена. Как следствие, происходит снижение спортивных результатов и продуктивности тренировочного процесса. Поэтому мы и приняли решение разработать линейку безопасных и эффективных биологически активных добавок для юных спортсменов, готовящих себя к спорту высоких достижений.

Разработка продолжалась более полутора лет. Мы не оставили без внимания ни одного нюанса, ни одной детали, так как понимали, что речь идет о здоровье детей.





### Как работали над обеспечением безопасности и эффективности?

Разработка проводилась с участием специалистов спортивной медицины, нутрициологов, производственных технологов, врачей-эндокринологов, биотехнологов, сотрудников лабораторий при консультативной поддержке действующих тренеров спортивных школ. Предварительно проверили на наличие примесей все вещества, которые используются в этих продуктах. Затем изготовили контрольные образцы и вновь протестировали в лаборатории.

Когда получили необходимые разрешения на выпуск, провели исследования на базе одной из спортивных школ в фокус-группах действующих спортсменов.

Исследования выполнялись с согласия родителей под контролем спортивных врачей и тренеров в предсоревновательный и постсоревновательный периоды в течение 120 календарных дней при строгом соблюдении режима питания, сна и отдыха между тренировочными сессиями.

По итогам исследований, у 70% участников фокус-групп было отмечено расширение границ адаптации к физической нагрузке и экстремальным факторам внешней среды. У них повысилась психологическая устойчивость, улучшились общий тонус и качество сна, снизилось эмоциональное перенапряжение. Был также отмечен рост функциональных возможностей организма, более быстрое достижение оптимальной спортивной формы под влиянием тренировок.

Также было отмечено поддержание равновесия и гармоничного взаимодействия нервной, эндокринной системы, обмена веществ, что способствует работе организма в оптимальном режиме.

Работоспособность и скорость восстановления исследовались на велоэргометре. Динамика изменения показателей работоспособности на протяжении периода исследований оставалась аналогичной с постепенным ростом предела работоспособности. Изучение ЭКГ и биохимических показателей крови (содержание молочной кислоты, баланса АТФ АДФ, АМФ) свидетельствовало об отсутствии переутомления.

### Как принимают регейнер и изотоник?

Изотоник рекомендуется принимать до и после физических нагрузок, растворив одну порцию — четыре мерные ложки в 250–300 мл воды. Допускается растворение и в большем количестве воды.



### По итогам исследований, у 70% участников фокус-групп было отмечено расширение границ адаптации к физической нагрузке и экстремальным факторам внешней среды.

Регейнер — белковый продукт, поэтому его предпочтительнее употреблять за пару часов до тренировки или же сразу после ее окончания, растворив одну порцию сухого продукта в 250–300 мл воды или нежирного молока. В любом случае перед приемом любых биологически активных добавок необходимо проконсультироваться со специалистом.

### Где производите эти продукты?

Продукты «Юниорсинтез» являются полностью отечественной разработкой. Они производятся в Российской Федерации на сертифицированном заводе в Самаре. На предприятии соблюдаются все нормы, требования и технологии, что обеспечивает 100%-ную безопасность выпускаемых продуктов. Мощности завода позволяют организовать выпуск этих добавок в тех количествах, которые потребует рынок.

### Как их можно приобрести?

Пока исключительно через интернет-магазин [www.juniorsintez.ru](http://www.juniorsintez.ru). Продажи также осуществляем по заявкам тренеров, родителей детей-спортсменов, других заинтересованных лиц, которые обращаются к нам напрямую, узнав о нашей продукции от своих коллег.

Отмечу, что мы не навязываем свою продукцию, не посылаем «коробейников» по спортивным школам и другим учреждениям. Информацию о наших препаратах доносим до потребителей через сайт и социальные сети.

Торговать ими на маркетплейсах тоже не планируем. Запрет на такую торговлю прописан в нашем типовом договоре оптовых продаж. Мы серьезно относимся к обеспечению безопасности наших продуктов на протяжении всего их жизненного цикла — от начала производства

до момента вручения конечному потребителю. Полагаем, что наши продукты относятся исключительно к аптечному сегменту, медицинским дистрибьюторам и крупным фуд-ритейлерам.

### Вы начали производить регейнер и изотоник совсем недавно. Что в планах по их продвижению?

Да, пока мы не можем сказать, что наши продукты широко известны потребителю, хотя они уже используются в спортивных школах Москвы, в том числе в школах олимпийского резерва. Тем не менее одна из главных наших задач на ближайшее время — их активное продвижение. В качестве каналов коммуникаций намерены использовать сайт, блоги, тематические аккаунты в социальных сетях и брендовые автомобили. Мы намерены доносить до потребителей всю информацию, так или иначе связанную со спортивным питанием детей и подростков. В первую очередь люди должны понимать, что при активных занятиях спортом важно правильно питаться, но при этом неправильно предлагать детям продукты, предназначенные для взрослых.

Также планируем расширять ассортимент вкусов, увеличивать объемы продаж и, соответственно, объемы выпуска продукции. Ведем работу по размещению наших товаров в аптечных сетях и магазинах «Детский мир», обсуждаем возможности их продвижения в этих сегментах рынка.

В планах участие в спонсировании спортивных соревнований на условиях представления нашей продукции. Спонсорство также рассматриваем как важную форму поддержки детского и юношеского спорта. Думаю, что здесь никакая помощь лишней не будет.

## РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

### Медпартнер ООО .....2

Адрес: г. Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр-т, д. 68, лит. Н, оф. 314  
Тел.: (812) 200-94-15  
E-mail: hi@medpartner.pro  
www.medpartner.pro

## РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

### Деалмед АО .....6

Адрес: г. Москва, Профсоюзная ул., д. 88/20  
Тел.: (495) 545-41-40, (800) 555-57-88  
Адрес: г. Санкт-Петербург, Мучной пер., д. 3  
Тел.: (812) 407-11-71  
Адрес: г. Воронеж, Генерала Лизюкова ул., д. 74  
Тел.: (473) 300-36-95  
E-mail: info@dealmed.ru  
www.dealmed.ru

## РУБРИКА: РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

### НТА-Групп ООО .....10

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

### АЛЬФАРМ ПЛЮС ООО .....14

Адрес: Нижегородская обл., г. Павлово, Сосновая ул., д. 1  
Тел.: (83171) 5-52-83, (920) 063-61-51, (930) 244-20-90  
E-mail: alfarmplus@mail.ru  
www.medsnabruf.ru

### АПОЛИС ООО .....16

Адрес: г. Краснодар, Российская ул., д. 69, оф. 14  
Тел.: (918) 977-58-91, (861) 292-29-59  
E-mail: info@oooapolis.ru, med@oooapolis.ru  
www.med.oooapolis.ru  
www.apolis.pf/medcenter  
www.apolis.pf  
www.vent.oooapolis.ru

### Аспект Медикал ООО .....18

Адрес: г. Екатеринбург, Гоголя ул., д. 25, оф. 408  
Тел.: (343) 363-03-12, (902) 873-08-59  
E-mail: e.kuznetsova@aspectmedical.eu  
www.aspectmedical.eu

### БРЕМАН МЕДИКАЛ СЕРВИС ГК...20

Адрес: г. Санкт-Петербург, Маршала Тухачевского ул., д. 22, оф. 425  
Тел.: (921) 366-50-20, (800) 333-06-39  
E-mail: morozov@breman.ru  
www.breman.ru

### ВиВаМед ООО .....22

Адрес: г. Москва, 1-й Тихвинский туп., д. 5-7, пом./ком./оф. 1/9/88  
Тел.: (495) 799-06-16 (доб. 116)  
E-mail: info@vivamed.info  
www.vivamed.info

### Вимед ООО .....23

Адрес: г. Санкт-Петербург, 5-й Предпортовый пр-д, д. 8, корп. 1  
Тел.: (921) 407-80-42  
E-mail: bvi@vimedsolution.ru, info@vimedsolution.ru  
www.vimedsolution.ru

### Витамер ООО .....24

Тел.: (495) 625-51-15  
E-mail: info@vitamer.net  
www.vitamer.net

### Градиация ООО .....26

Адрес: г. Санкт-Петербург, Аптекарский пр-т, д. 2, лит. 3, оф. 7Н  
Тел.: (812) 905-08-00  
E-mail: info@gradiation.ru  
www.gradiation.ru

### Danilab/ФН-ПРОЕКТ ООО .....29

Адрес: г. Брянск, 2-я Почепская ул., стр. 42/1, оф. 4-13  
Тел.: (4832) 32-07-28  
E-mail: oodanies@mail.ru  
www.oodanies.ru  
www.danilab.ru

### Диагностические Медицинские Системы ООО .....9

Адрес: г. Москва, Профсоюзная ул., д. 100А  
Тел.: (917) 558-37-58, (495) 984-25-57  
E-mail: all-tomografs@mail.ru  
www.всетомографы.pf

### ЕЛС-МЕД ООО .....28

Адрес: Московская обл., г. Дубна, Программистов ул., д. 4, пом. 13  
Тел.: (499) 288-72-08  
E-mail: info@els-med.ru  
www.els-med.ru

### ЗДРАВМЕДТЕХ-М ООО .....30

Адрес: г. Москва, 2-я Кабельная ул., д. 2, стр. 5  
Тел.: (495) 128-53-63  
E-mail: info@zmt-m.ru  
www.zmt-moscow.ru

### ЗНАКИ.РУ ООО .....4 обл.

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

### Каприоль ООО .....2 обл.

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

### Капсула Жизни ООО .....31

Адрес: г. Москва, Большая Очаковская ул., д. 47А, стр. 1  
Тел.: (499) 553-00-24  
E-mail: info@capsule-life.ru  
www.capsule-life.ru

### КЕДР ООО .....32

Адрес: г. Нижний Новгород, Московское ш., д. 302М, оф. 21  
Тел.: (831) 274-90-90, (831) 274-94-84  
E-mail: kedr2749090@yandex.ru  
www.kedr-nnov.ru

### Лаборатории «ЛЕОН»/ЛЕОН АО .....33

Адрес: г. Москва, 1-й Красногвардейский пр-д, д. 22, стр. 2, пом. 19  
Тел.: (495) 790-23-66  
E-mail: info@jsc-leon.ru  
www.lableon.ru

### ЛАБОРАТОРИЯ АРГЕНТУМ ООО .....34

Адрес: г. Москва, Федеративный пр-т, д. 24  
Тел.: (929) 957-95-75  
E-mail: info@argensept.ru  
www.argensept.ru

### ЛА ТРЕЙДИНГ ООО .....35

Адрес: г. Москва, Автомоторная ул., д. 1/3, стр. 2, оф. 206  
Тел.: (919) 775-09-17, (499) 455-55-39  
E-mail: sales@latrading.ru  
www.latrading.ru

## MDG/МЕДИКАЛ ДЕВЕЛОПМЕНТ ГРУПП ООО .....36

Адрес: г. Новосибирск, Советская ул., д. 77В  
Тел.: (383) 318-11-84, (960) 785-09-44  
E-mail: info@mdg-russia.ru  
www.mdg-russia.ru  
www.vet.mdg-russia.ru

## Медклимат ООО .....37

Адрес: г. Москва, Алтуфьевское ш., д. 48, корп. 1, оф.18  
Тел.: (925) 400-01-36, (925) 400-01-41  
E-mail: reception@medclimat.ru, voku1@yandex.ru  
www.medclimat.ru

## Меридиан ООО .....38

Адрес: г. Санкт-Петербург, 8-й Верхний пер., д. 10  
Тел.: (812) 318-19-65  
E-mail: order@mermed.ru  
www.mermed.ru

## NEXTELLIGENCE/ Некстэлидженс ООО ..... 40

Адрес: г. Санкт-Петербург, 22-я линия В. О., д. 3, корп. 6, лит. Д  
Тел.: (812) 985-06-85  
E-mail: info@nextint.ru  
www.nextint.ru

## НПО Экология ООО .....42

Адрес: г. Чебоксары, Марпосадское ш., д. 28, оф. 107  
Тел.: (8352) 66-44-08, (8352) 63-51-41  
E-mail: ecomanager@mail.ru  
www.экология21.рф

## НПЦ «Техника-ПРО» ..... 44

Адрес: г. Москва, Смирновская ул., д. 4, стр. 2  
Тел.: (495) 545-31-21, (499) 707-79-67  
E-mail: 5453121@mail.ru  
www.technika-pro.ru

## Орион-Си ООО ..... 1

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

## Перспектива-М ООО .....45

Тел.: (920) 299-18-99, (908) 238-97-79, (920) 293-44-48  
E-mail: pers-med2.0@yandex.ru  
www.perspectiva-m.ru

## РАДМИРС ООО ..... 46

Адрес: г. Воронеж, Генерала Лизюкова ул., д. 10А, пом. III, оф. 1  
Тел.: (920) 229-39-57, (952) 956-52-79  
E-mail: mirs-med@mail.ru, ooradmirs@yandex.ru  
www.radmirs.ru

## РЕДМЕД ООО .....47

Адрес: г. Москва, Бутырский вал ул., д. 10  
Тел.: (495) 108-61-49  
E-mail: hello@red-med.ru  
www.red-med.ru

## ТЕХИМПЭКС-ПРОДАКТ ООО ..... 48

Адрес: г. Москва, Большая Грузинская ул., д. 42, пом. 32А/П  
Тел.: (963) 685-28-28  
E-mail: techimpex.product@yandex.ru  
www.techimpex-product.com

## ТОРИМЕД — МОСМЕДМАРКЕТ/ Медэксперт ООО .....49

Адрес: г. Москва, Сибирский пр-д, д. 2, стр. 8, оф. 48  
Тел.: (985) 522-65-41, (964) 649-87-12  
E-mail: mosmkt@mail.ru  
www.mosmedmarket.ru

## ФАРК ООО .....52

Адрес: Московская обл., г. Луховицы, Куйбышевский пр-д, д. 2А  
Тел.: (925) 025-45-83  
E-mail: ooofark@yandex.ru  
www.ooofark.ru

## PHARMLOG/КС ТРАНС ООО .....50

Адрес: г. Москва, Лавочкина ул., д. 23, стр. 3  
Тел.: (495) 120-36-40  
E-mail: logist@pharmlog.ru  
www.pharmlog.ru

## ФЛИТСЕРВИС Ко ООО ..... 13

Адрес: г. Москва, Мневники ул., д. 1  
Тел.: (495) 741-08-69, (495) 741-08-71  
E-mail: info@fleetservice.ru  
www.fleetservice.ru

## ЦЕНТР АККРЕДИТАЦИИ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ ООО .....53

Адрес: г. Уфа, Казанская ул., д. 2  
Тел.: (987) 054-02-52  
Email: liczdrav@yandex.ru  
www.liczdrav.ru

## ЦЕНТР ПРОФИЛАКТИКИ «ГИГИЕНА-МЕД» .....25

Адрес: г. Москва, Озерная ул., д. 42  
Тел.: (495) 741-56-96, (968) 958-07-17  
E-mail: 244@gmed.ru  
www.gmed.ru

## ЮНИОРСИНТЕЗ/ИП Соболев Александр Владимирович .....54

Адрес: г. Москва, Добролюбова пр-д, д. 2, стр. 4  
Тел.: (999) 969-49-36  
E-mail: info@juniorsintez.ru  
www.juniorsintez.ru

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

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

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

Свидетельство о регистрации средства  
массовой информации  
ПИ № ТУ50-02083 от 16.09.2014  
Знак информационной продукции: +16  
При перепечатке материалов ссылка на журнал  
«Бизнес столицы» обязательна.  
Редакция не несет ответственности за точность  
информации, предоставленной участниками  
журнала.

Адрес редакции и издателя: 107078, г. Москва,  
Красноворотский проезд, д. 3, стр. 1, этаж 3,  
пом. IV-11

Издание отпечатано в ООО «ВИВА-СТАР»  
Адрес типографии: 107023, г. Москва,  
ул. Электrozаводская, д. 20, корпус 3  
Порядковый номер 42  
Дата выхода 14.11.2023 г.  
Подписано в печать 07.11.2023 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](http://www.znaki.ru/begin)