

# БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

## МЕДИЦИНА 2024

### ПРИРОДНЫЙ ДОКТОР «ЭДАС»

**КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ**

Флагман российской гомеопатии  
Научно-производственная медико-фармацевтическая компания «ЭДАС» производит 94 наименования многокомпонентных гомеопатических натуральных лекарств, внесенных в Государственный реестр РФ.

#### Преимущества лекарств «ЭДАС»:

Натуральный состав

Отсутствие привыкания  
и синдрома отмены

Совместимость с другими  
лекарственными средствами

Отпускаются без рецепта

Имеют длительный срок  
годности (24-60 месяцев)

Отсутствуют специальные  
требования к условиям хранения

Могут применяться для всех  
членов семьи – взрослых и детей



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

☎ 8-800-333-55-84

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОРПОРАЦИЯ «ЭДАС»  
1171056, г. Москва, Варшавское ш., д. 5, корп. 5

# КАРДИОГЕН

капс. 0,2 №60



## КОРОТКИЕ ПЕПТИДЫ ДЛЯ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ СИСТЕМЫ

- профилактика сердечно-сосудистых заболеваний (в т.ч. на фоне возрастных изменений);
- для повышения стрессоустойчивости;
- при одышке;
- дополнительный стимулятор сердечной активности при физических нагрузках



Пептиды для бронхолегочной системы



Пептиды для зрительного аппарата



Пептиды для мочевыделительной системы



Пептиды для поджелудочной железы



Пептиды для мужской половой системы

ТЕЛЕФОН БЕСПЛАТНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЛИНИИ

**8-800-100-00-02 PEPTIDEBIO.RU**

Кардиоген Пептид Био капс. 0,2 №60  
СоГР RU.77.99.32.003.E.005043.03.15 от 25.03.2015г.

ООО "Торговый Дом Пептид Био"  
ИНН 7736621063, ОГРН 1107746642300, адрес: 117393, г. Москва, ул. Академика Пилюгина, д.12, корп.1, пом.8, комн.1, оф.14

БАД  
НЕ ЯВЛЯЕТСЯ  
ЛЕКАРСТВОМ



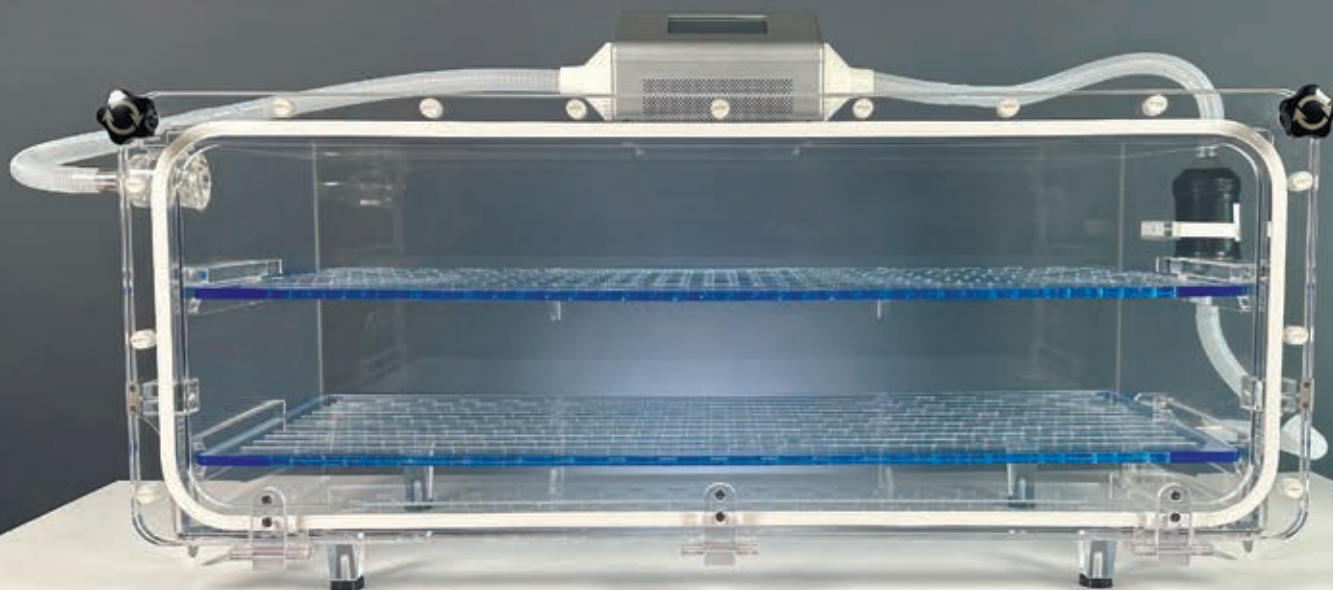


# Стерилизатор озоновый «Орион»

многофункциональный, низкотемпературный для экспресс-стерилизации медицинского инструмента и оборудования.

Рабочий объем: 140 л  
Длительность полного цикла стерилизации: 50 мин  
Температура в рабочем отсеке (max): 40-45°C  
Внутренние размеры камеры (Ш/Г/В): 98x40x35 см  
Энергопотребление: 100 Вт  
Вес: 35 кг

Модель "Орион" СК-140л  
новая разработка



## Основные преимущества стерилизаторов «Орион»



### 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 – 100 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 отсутствие 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 преобразуется в кислород  $O_2$ .

# ПРИРОДНЫЙ ДОКТОР «ЭДАС»



## 30 ЛЕТ НА СЛУЖБЕ ЗДОРОВЬЯ РОССИЯН

Гомеопатия больше, чем любая другая медицинская сфера, зависит от политики руководства государства. В СССР гомеопатия не приветствовалась: в начале брежневской эпохи была фактически запрещена и стала активно возрождаться только в период перестройки. До этого времени гомеопатия не была широко распространена в стране, но с самого своего рождения в XIX в., будучи элитарным методом, была в основном востребована представителями высших кругов страны.

В приказе Минздравмедпрома РСФСР от 01 июля 1991 г. N 115 «О развитии гомеопатического метода в медицинской практике и улучшении организации обеспечения населения гомеопатическими лекарственными средствами» указывалось, что в связи с высокой обращаемостью населения за гомеопатической помощью необходимо обеспечить открытие по всей стране гомеопатических аптек, организовать промышленное производство гомеопатических лекарств на фармпредприятиях, создать центры для обучения врачей.

На волне этого приказа 5 декабря 1994 г. была зарегистрирована «Научно-производственная медико-фармацевтическая компания «ЭДАС», основателем-инвестором которой является бизнесмен — разработчик природоподобных диалектических систем гармоничного развития, инженер-экономист Салим Мифтахутдинов, а также врач-гомеопат из Израиля Эдуард Ходорковский (1938–1995 гг.). Из начальных букв имен учредителей и образовалось наименование «ЭДАС».

Сегодня президентом научно-производственного медико-фармацевтического комплекса «Природный доктор «ЭДАС» является Салим Мифтахутдинов — действительный член (академик), почетный профессор, вице-президент Ордена Ломоносова Международной академии интеграции науки и бизнеса (МАИНБ), Международной академии духовного единства народов мира (МАДЕНМ), Европейской академии естественных наук (ЕАЕН), посол мира.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), признав гомеопатию второй по величине медицинской системой мира, имеющей глубокие исторические корни и значительные достижения перед человечеством, призвала страны-участницы способствовать широкому введению ее в общепринятую медицинскую практику.

Гомеопатию, являющуюся актуальной медицинской системой, имеющей более двухсотлетний исторический опыт успешного медицинского применения, систематически используют более 200 млн человек на планете, и их число постоянно растет. Правительство Германии внесло предложение в ЮНЕСКО о признании гомеопатии «нематериальным культурным наследием человечества».

Гомеопатия, как показал исторический опыт успешного применения без возрастных ограничений, может служить как основным, так и дополнительным методом лечения заболеваний, доказав, что практически нет такой болезни, которая бы устояла перед ней. Лечение гомеопатическими препаратами, внесенными в Государственный реестр лекарственных средств РФ, не только безопасно и эффективно, но и относительно недорого.

Преимущества и достоинства гомеопатической терапии:

- ✓ Высокая эффективность подтверждена более чем двухсотлетней медицинской практикой.
- ✓ Гомеопатия абсолютно безопасна: препараты не токсичны, отсутствуют побочные явления и аллергические реакции,



препараты не вызывают привыкания и не скапливаются в организме.

- ✓ Гомеопатические лекарственные препараты не имеют противопоказаний и возрастных ограничений, комплексно воздействуют на организм, оказывая лечебное и профилактическое воздействие, гармонизируя биопроцессы в целостном организме.

- ✓ Гомеопатия предупреждает острые инфекционные заболевания: грипп, ОРЗ и другие.

- ✓ Принимая гомеопатические препараты заблаговременно, можно предупредить большое количество болезней, включая рахит у детей. Хронические болезни исчезают при своевременном лечении.

- ✓ При соблюдении принципа подобия в выборе гомеопатических лекарственных препаратов возможен индивидуальный подход к терапии пациентов.

- ✓ Гомеопатическое лечение основано на холистическом принципе, то есть на всецелом лечении организма, что позволяет воспринимать пациента и его заболевание единым.

- ✓ Возможность успешного сочетания гомеопатического и стандартных методов аллопатического лечения.

- ✓ Гомеопатические препараты совместимы с различными препаратами и методами лечения ввиду квантово-резонансного механизма действия.

- ✓ Применение комплексных нозологических гомеопатических препаратов в интегративной терапии позволяет снизить дозы обычно принимаемых лекарственных препаратов, предупреждая побочные действия, улучшая их переносимость.

- ✓ Принимать гомеопатические препараты (которые, как правило, представляют собой сладкие сахарные крупинки) удобно, приятно и безболезненно.





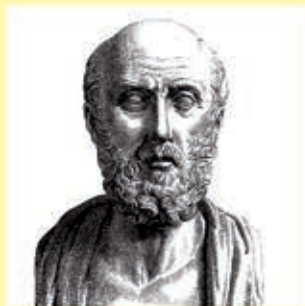
# ПРИРОДНЫЙ ДОКТОР

ВОССТАНОВЛЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

## 30 лет

на службе здоровья россиян!

### ИСТОРИЧЕСКИЕ КОРНИ ГОМЕОПАТИИ: ГИППОКРАТ\* ПАРАЦЕЛЬС\* ГАНЕМАН



#### ОСНОВАТЕЛЬ ГОМЕОПАТИИ САМУИЛ ГАНЕМАН (1755 -1843)

ГОМЕОПАТИЯ УВЕРЕННО ШАГАЕТ ПО ПЛАНЕТЕ: В 135 СТРАНАХ ГОМЕОПАТИЮ АКТИВНО ПРАКТИКУЮТ; В 80 СТРАНАХ ГОМЕОПАТИЯ ПРИЗНАНА ОФИЦИАЛЬНО; В 10 СТРАНАХ ЕВРОПЫ ГОМЕОПАТИЯ ВХОДИТ В СИСТЕМУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ; В 7 СТРАНАХ ЛЕЧЕНИЕ ГОМЕОПАТИЕЙ ПОКРЫВАЕТСЯ МЕДИЦИНСКОЙ СТРАХОВКОЙ.



ВСЕМИРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИЗНАЛА ГОМЕОПАТИЮ ВТОРОЙ ПО ВЕЛИЧИНЕ МЕДИЦИНСКОЙ СИСТЕМОЙ МИРА и призвала страны-участницы способствовать широкому введению ее в общепринятую медицинскую практику.

ПРАВИТЕЛЬСТВО ГЕРМАНИИ ВНЕСЛО ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЮНЕСКО О ПРИЗНАНИИ ГОМЕОПАТИИ «НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВОМ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА».

*Знаменитые современники имеют все возможности выбрать любую медицину, но выбрали для себя и близких гомеопатическую медицинскую систему: король Англии Карл III, Джон Рокфеллер, Тина Тернер, певица Шер, актриса Моника Беллуччи, актриса Памела Андерсон, Игорь Костоловский, Юрий Башмет, певец Пол Маккартни, топ-модель Синди Кроуфорд, футболист Дэвид Бекхэм и многие другие.*

Флагман российской гомеопатии – Научно-производственная медико-фармацевтическая компания «ЭДАС», которая производит в Москве на собственной базе 94 наименования многокомпонентных (комплексных) гомеопатических натуральных лекарств, внесенных в Государственный реестр РФ.

Будьте здоровы и помните: у ПРИРОДНОГО ДОКТОРА «ЭДАС» всегда найдутся необходимые средства для вашей домашней аптечки. Широкий ассортимент натуральных – безопасных лекарств для всей семьи можно купить без рецепта и по выгодным ценам как в обычных аптеках, так и онлайн!

Консультация специалиста: 8 800 333-55-84, звонок бесплатный.

Подробнее: EDAS.RU





Социально ориентированная деятельность компании «ЭДАС» с самого начала ее создания была направлена на производство широкого ассортимента доступных и эффективных натуральных лекарств для восстановления и сохранения здоровья в любом возрасте на базе естественного природного гомеопатического метода и лекарственных средств, обеспечивающих высокий уровень здоровья и активное долголетие населения страны.

Многокомпонентные составы гомеопатических комплексов, выпускающиеся под брендом «ЭДАС», воплотили лучшие достижения мировой и российской гомеопатической практики, являются высокоэффективными для применения в любом возрасте, в том числе для лечения хронических заболеваний, и пользуются популярностью не только у россиян.

На основе творческих разработок были созданы, зарегистрированы в установленном порядке и занесены в Государственный реестр лекарственных средств РФ 94 наименования многокомпонентных гомеопатических лекарственных средств комплексного действия в шести лекарственных формах: капли, гранулы, сиропы, масла, мази и оподельдоки. Все они производятся в Москве под общей торговой маркой «ЭДАС» на собственной научно-производственной базе компании.

В отличие от обычно применяемых синтезированных препаратов, натуральные лекарства производства компании «ЭДАС» являются естественными для организма, не имеют побочных действий, безопасны и эффективны для всех возрастов и отпускаются без рецепта врача.

Ввиду высокой эффективности и совместимости с другими препаратами лекарства «ЭДАС» применяются в интегративных схемах, что позволяет значительно повысить эффективность терапии и успешно лечить хронические заболевания без побочных действий.

Благодаря безопасности применения в любом возрасте, а также низкой стоимости натуральные лекарства под торговой маркой «ЭДАС», известные на отечественном фармацевтическом рынке с 1994 г., получили широкую популярность среди россиян, прежде всего с низкими доходами.

За успешную созидательную работу и активную благотворительную деятельность социально ориентированная компания «ЭДАС» была признана победителем конкурса «Социальная инициатива — здоровая столица», неоднократно признавалась лидером отрасли и отмечалась престижными наградами, в том числе: почетной медалью Российской академии естественных наук «За практический вклад в укрепление здоровья нации», большой серебряной медалью имени П. Эрлиха Европейской

академии естественных наук «За вклад в развитие практического здравоохранения» и многими другими.

Преимущества комплексных (многокомпонентных) гомеопатических лекарственных препаратов подтверждается медицинской практикой флагмана российской клинической гомеопатии — Научно-производственной медико-фармацевтической компанией «Природный доктор «ЭДАС», которая успешно развивается в течение тридцати лет, демонстрируя уникальность гомеопатической нозологической терапии и возможность ее широкого применения в клинической практике без возрастных ограничений, а также ее высокую эффективность и безопасность.

- Ассортиментный портфель препаратов компании «ЭДАС»:
- ✓ многокомпонентные гомеопатические капли — 44;
  - ✓ многокомпонентные гомеопатические гранулы — 40;
  - ✓ многокомпонентные гомеопатические сиропы — 3;
  - ✓ многокомпонентные гомеопатические масла — 2;
  - ✓ многокомпонентные гомеопатические мази — 3;
  - ✓ многокомпонентные гомеопатические оподельдоки — 2.

Использование в наименовании лекарств имени компании возлагает дополнительную репутационную ответственность в отношении качества и эффективности препаратов. Как показала предыдущая тридцатилетняя история развития компании, широкий ассортимент препаратов «ЭДАС» пользуется популярностью среди соотечественников разных возрастов.

Натуральные лекарства ассортимента «ЭДАС» — это доступные цены и гарантия эффективности и безопасности. Они производятся на современной производственной базе компании, соответствующей международным стандартам GMP, прошли необходимые клинические исследования и совместимы с любыми другими препаратами.

Реализация ассортимента препаратов «ЭДАС» населению осуществляется аптечными организациями на всей территории России. Компания «ЭДАС» поставляет препараты лидерам российского фармацевтического рынка: ООО «ФК ПУЛЬС», АО «Центр внедрения «ПРОТЕК», АО НПК «Катрен», а также ведущим аптечным сетям. Многокомпонентные гомеопатические лекарственные препараты «ЭДАС» комплексного действия можно заказать на маркетплейсах и интернет-аптеках из любого региона России.

Терапевтическое действие производимых компанией лекарств систематически проверяется в ведущих клиниках России. Установлены деловые отношения практически со всеми региональными гомеопатическими центрами и гомеопатическими аптеками, а также многими ведущими врачами-гомеопатами, которые добились значительных результатов в лечении своих пациентов путем применения, наряду с монопрепаратами, проверенных временем комплексных гомеопатических лекарств «ЭДАС».

Многочисленными клиническими исследованиями подтверждается высокая эффективность комплексных (многокомпонентных) гомеопатических лекарств «ЭДАС» в монотерапии сердечно-сосудистых, бронхолегочных, желудочно-кишечных и других заболеваний, в том числе хронических. Безрецептурный ассортимент «ЭДАС» является безопасным и эффективным для применения в любом возрасте.

Возможность интегративного применения взаимно совместимых, что доказано тридцатилетней медицинской практикой компании «ЭДАС», фармакотерапевтических (химических) и гомеопатических (натуральных) лекарств позволяет значительно расширить возможности и повысить эффективность современной медицины, осуществляя при лечении больных комплексный подход.







# ПРИРОДНЫЙ ДОКТОР

ВОССТАНОВЛЕНИЕ И СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

## 30 лет

на службе здоровья россиян!

### ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЙ УКАЗАТЕЛЬ

МНОГОКОМПОНЕНТНЫХ (КОМПЛЕКСНЫХ) ГОМЕОПАТИЧЕСКИХ НАТУРАЛЬНЫХ ЛЕКАРСТВ  
ПРОИЗВОДСТВА РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ «ЭДАС»

**МИНИМАЛЬНАЯ ЦЕНА – МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ!**

ЗАБОЛЕВАНИЯ	ЛЕКАРСТВО	ЗАБОЛЕВАНИЯ	ЛЕКАРСТВО
АДЕНОИДЫ	ЭДАС-925, 801	КАРДИОНЕВРОЗ	ЭДАС-106 (906)
АДЕНОМА ПРЕДСТАТЕЛЬНОЙ ЖЕЛЕЗЫ	ЭДАС-134 (934)	КЛИМАКС	ЭДАС-101 (901)
АЛКОГОЛИЗМ (запой)	ЭДАС-121, 952	КОКЛЮШ, КАШЕЛЬ НЕПРОДУКТИВНЫЙ	ЭДАС-133 (933)
АЛКОГОЛИЗМ (воздержание)	ЭДАС-951	КОНЬЮНКТИВИТ, БЛЕФАРОКОНЬЮНКТИВИТ	ЭДАС-108
АЛЛЕРГИЧЕСКИЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ	ЭДАС-130 (930)	МАСТОПАТИЯ	ЭДАС-127 (927)
АЛЬГОДИСМЕНОРЕЯ	ЭДАС-139 (939)	МАТКИ, ЯИЧНИКОВ ВОСПАЛЕНИЕ (хроническое)	ЭДАС-101 (901)
АНГИНА	ЭДАС-105 (905), 126	МОЧЕКАМЕННАЯ БОЛЕЗНЬ	ЭДАС-115, 128 (928)
АРИТМИЯ	ЭДАС-106 (906)	НАРУШЕНИЯ ИММУНИТЕТА	ЭДАС-150, 308
АРТРИТЫ, АРТРОЗЫ, ОСТЕОХОНДРОЗ	ЭДАС-119 (919), 402	НАРУШЕНИЯ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ	ЭДАС-138 (938)
АСТМА БРОНХИАЛЬНАЯ	ЭДАС-118 (918)	НЕВРОЗЫ, НЕВРАСТЕНИЯ	ЭДАС-111 (911), 306
АТЕРОСКЛЕРОЗ	ЭДАС-138 (938)	НЕЙРОЦИРКУЛЯТОРНАЯ ДИСТОНΙΑ, ГИПОТОНИЯ	ЭДАС-116 (916)
БЕССОННИЦА	ЭДАС-111 (911)	ОЖИРЕНИЕ	ЭДАС-107 (907)
БРОНХИТ ОСТРЫЙ (сухой кашель)	ЭДАС-133 (933)	ОЖОГИ, ПРОЛЕЖНИ, ЯЗВЫ, РАНЫ	ЭДАС-201, 202
БРОНХИТ ХРОНИЧЕСКИЙ (кашель с мокротой)	ЭДАС-104 (904)	ОТИТ	ЭДАС-105 (905)
БОРОДАВКИ, КОНДИЛОМЫ	ЭДАС-801	ПАНКРЕАТИТ ХРОНИЧЕСКИЙ	ЭДАС-114, 954
ВАРИКОЗНАЯ БОЛЕЗНЬ, ГЕМОРОЙ	ЭДАС-120 (920), 203	ПАРАГРИППОЗНЫЕ ИНФЕКЦИИ	ЭДАС-307, 131
ГАЙМОРИТ, ЛАРИНГИТ, ФАРИНГИТ	ЭДАС-117 (917)	ПАРОДОНТИТ, ПАРОДОНТОЗ, СТОМАТИТ	ЭДАС-122 (922), 123
ГАСТРИТ	ЭДАС-114, 954	ПОДАГРА, ПОЛИАРТРИТ ОБМЕННЫЙ	ЭДАС-128 (928), 802
ГЕПАТИТ	ЭДАС-953	ПРОСТАТИТ	ЭДАС-132 (932)
ГЕРПЕС ГЕНИТАЛЬНЫЙ	ЭДАС-140 (940)	РИНИТ (острый и хронический)	ЭДАС-130 (930), 131
ГИПЕРТОНИЧЕСКАЯ БОЛЕЗНЬ	ЭДАС-137 (937)	СТЕНОКАРДИЯ, ИБС	ЭДАС-135 (935)
ГИПОТИРЕОЗ	ЭДАС-142 (942)	СТРЕСС и последствия	ЭДАС-155 (955)
ГОЛОВНАЯ БОЛЬ	ЭДАС-109 (909)	ТАБАКОКУРЕНИЕ	ЭДАС-961, 962
ГРИПП, ОРЗ	ЭДАС-103 (903), 131	ТОНЗИЛЛИТ ХРОНИЧЕСКИЙ	ЭДАС-125 (925), 126
ДЕРМАТИТ, ЭКЗЕМА, НЕЙРОДЕРМИТ, УГРИ	ЭДАС-110 (910), 201	ТРАВМЫ, УШИБЫ	ЭДАС-201, 401
ДИАБЕТ ИНСУЛИНОНЕЗАВИСИМЫЙ	ЭДАС-112	ТРОМБОФЛЕБИТ, ТРОФИЧЕСКИЕ ЯЗВЫ	ЭДАС-120 (920), 203
ЖЕЛЧНОКАМЕННАЯ БОЛЕЗНЬ, ХОЛЕЦИСТИТ	ЭДАС-113, 129	УКАЧИВАНИЕ В ТРАНСПОРТЕ	ЭДАС-956
ЗАПОР	ЭДАС-124 (924)	УКУСЫ НАСЕКОМЫХ	ЭДАС-402, 802
ИНТОКСИКАЦИИ (хронические)	ЭДАС-136 (936)	УРЕТРИТ, ЦИСТИТ	ЭДАС-140 (940)
ИМПОТЕНЦИЯ	ЭДАС-102 (902)	ЭНУРЕЗ	ЭДАС-941
		ЯЗВА ЖЕЛУДКА И 12-ПЕРСТНОЙ КИШКИ	ЭДАС-114, 954

Начальная цифра в номере лекарства означает: 1 - капли, 2 - мази, 3 - сиропы, 4 - опodelьдоки, 8 - масла, 9 - гранулы. Капли и гранулы выпускаются аналогичного состава, поэтому можно применять одну из форм.  
**РЕКОМЕНДУЕМОЕ ОПТИМАЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПРЕПАРАТОВ: КАПЛИ - ДОМА, ГРАНУЛЫ - ВНЕ ДОМА.**

**Консультация специалиста: 8 800 333-55-84, звонок бесплатный. Подробнее: EDAS.RU**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО  
ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ

## АНКОМ-МЕД



## ВIOANSORE: МЕДИЦИНСКИЕ ПЕРЧАТКИ ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Компания «Анком-Мед» завершает подготовку к запуску серийного производства медицинских перчаток под собственным брендом BioAnscore. К концу нынешнего года планируется начать выпуск смотровых перчаток, в следующем — стерильных хирургических. Основатель предприятия Антонина Здравомыслова рассказала нашему изданию, как продвигается эта работа, с какими трудностями пришлось столкнуться на подготовительном этапе, и какими она видит перспективы развития этого направления бизнеса.

### Ваша компания занималась поставками импортных перчаток. Почему было принято решение организовать собственное производство?

Компания «Анком» создана в 2013 г., когда рынок уже заполнился импортными товарами. По мере накопления опыта работы с зарубежными изделиями приходило понимание, что подобную продукцию можно изготавливать и в России. В мае 2019 г. мы зарегистрировали торговую марку BioAnscore и приступили к разработке собственных образцов медицинских перчаток.

Последующие события в виде пандемии коронавируса и масштабных антироссийских санкций лишь укрепили нашу решимость создать свое производство. Образовавшимся во время пандемии дефицитом медицинских перчаток воспользовались недобросовестные поставщики. Они начали предлагать медицинским учреждениям откровенно низкокачественную продукцию. Санкции поломали наработанные логистические цепочки, тем самым спровоцировав рост цен на данные изделия.

### На какой стадии сейчас находится разработка перчаток BioAnscore?

Под брендом BioAnscore мы будем выпускать два вида перчаток — смотровые и стерильные хирургические.

Смотровые перчатки полностью готовы к производству. Мы провели все необходимые испытания, получили сертификаты, оформили декларации, закупили необходимое оборудование. Серийный выпуск начнем в IV квартале 2024 г.

Следующий этап — организация производства хирургических перчаток, запуск которого намечен на 2025 г. Это технологически более сложный процесс, чем изготовление смотровых перчаток. Он требует разноплановой подготовки. Например, понадобятся стерилизационные комнаты, которые должны удовлетворять жестким нормативам. Кроме того, нужно получить регистрационное удостоверение на эти изделия в Росздравнадзоре. Решением этих задач сейчас и занимаемся.

### Перчатки BioAnscore надежны, прочны, хорошо смягчают и увлажняют кожу рук.

### Что сдерживает сроки запуска производства смотровых перчаток?

В настоящее время завершается строительство здания, в котором будет размещено это производство. Изначально мы хотели организовать его в другом помещении, но после того, как стали известны габаритные и энергетические характеристики оборудования, которое будет использоваться при изготовлении перчаток, выяснилось, что это помещение по своим

параметрам не соответствует тем условиям эксплуатации, которые нам необходимы.

Мы были вынуждены сдвинуть планы по открытию производства. Обратились за помощью в Фонд поддержки малого и среднего бизнеса, при его посредничестве получили банковский кредит. Купили новое помещение в строящемся производственном здании. Летом принимаем его в эксплуатацию, в сентябре начнем устанавливать и тестировать оборудование. В декабре планируем запустить производство.

### Из каких материалов изготавливаете перчатки BioAnscore?

Мы предлагаем латексные и нитриловые перчатки. Латексные перчатки создаются из натурального каучука по специальной технологии, которая позволяет снизить количество натуральных белков в материале. Это делает перчатки гипоаллергенными.

Нитриловые перчатки изготавливаются из синтетического каучука, который получают из безопасных для человека материалов нефтепереработки. Природных белков в их составе нет. По прочности, комфортности и удобству нитриловые изделия не уступают товарам из каучука.

### Каковы основные характеристики этих изделий?

С целью предотвращения аллергических реакций, появления микротрещин на коже рук внутренняя поверхность обоих видов перчаток подвергаются дополнительной обработке либо с помощью увлажняющего геля с алоэ вера и витамином Е, либо защитного слоя на основе полимерных составов. Обработка полимерным покрытием облегчает скольжение и предотвращает слипание перчаток между собой.

Перчатки, внутренняя поверхность которых обработана увлажняющим гелем с алоэ вера и витамином Е, — наша гордость. Компоненты этого увлажнителя обладают разглаживающими, антимикробными, заживляющими, регенерирующими и противовоспалительными свойствами. Восстановление тканей, заживление микротрещин в таких перчатках происходит гораздо быстрее, не ощущается дискомфорт, сухость, руки меньше потеют.

Поверхность текстурирована на пальцах, что улучшает тактильные ощущения, делает проще захват инструментов, позволяет сохранить необходимую чувствительность.

Цветовая гамма перчаток весьма разнообразна: розовые, салатные, зеленые, синие, голубые, телесные. Разработана современная упаковка, цвет которой соответствует цвету перчаток.

Перчатки BioAnscore надежны, прочны, хорошо смягчают и увлажняют кожу рук. Мы гордимся тем, что предлагаем российским медикам продукт, который по качеству не уступает импортным изделиям.



### Что представляет собой производственная площадка, на которой будете их изготавливать?

Площадь производственных помещений составляет около 1,5 тыс. м<sup>2</sup>. Закуплено все необходимое оборудование. Его брали напрямую у производителей Малайзии и Китая. Это то же самое оборудование, которое используют мировые лидеры нашего сегмента рынка. Последнее приобретение — машины бренда Barrier Washer Equipment из Шанхая.

Все оборудование полностью подготовлено к работе в российских условиях в соответствии с российскими нормами и требованиями системы менеджмента качества. Производственные линии будут роботизированы на 80%. Автоматизация в производстве перчаток, особенно стерильных, имеет большое значение. Она исключает влияние человеческого фактора на производственный процесс, тем самым уменьшая вероятность ошибок и снижая процент брака.

### Сырье для производства где будете приобретать?

Латексные перчатки изготавливаются из натурального каучука, источником которого является дерево гивея. На территории России оно не растет. Поэтому производственный процесс будет организован таким образом, что мы получаем полуфабрикаты из стран Юго-Восточной Азии и дорабатываем их до полного соответствия требованиям Росздравнадзора и системы менеджмента качества. По действующему законодательству изготовленные таким способом изделия считаются российской продукцией.

Что касается перчаток из бутадиенового каучука, то в России есть только одно предприятие, способное поставлять нам сырье в необходимых объемах. Это Самарский завод медицинских изделий. Мы планируем формирование коллаборационных отношений с этой компанией в целях осуществления совместных инновационных разработок, востребованных в российском здравоохранении.

## Все оборудование полностью подготовлено к работе в российских условиях в соответствии с российскими нормами и требованиями системы менеджмента качества.

### Сейчас вы поставляете на рынок перчатки зарубежных производителей. Санкции повлияли на эту деятельность?

Еще совсем недавно зарубежную продукцию мы завозили через Армению. Получалось очень дорого. Армянские посредники бессовестно завышали цены, понимая, что других путей у нас нет. Однако со временем мы нашли новые логистические маршруты. Сейчас, как и раньше, продукцию возим по железной дороге через Дальний Восток. Доставка стала дешевле на 20–30%. Рынок на это уже отреагировал — цены для покупателей снизились. Это яркий пример того, как логистика делает большую экономику.

### После открытия собственного производства поставки импортных изделий сохраните?

Развитие собственного производства — наша главная задача. Соответственно, продукцию своего бренда будем продвигать в первую очередь. Само собой разумеется, что по мере увеличения ее объемов начнем вытеснять из своего ассортимента изделия иностранных производителей. И не только из своего.



Я уверена, что современное оборудование, которым мы располагаем, новейшие технологии и наша решимость позволят убраться с отечественного рынка медицинских перчаток весомую долю некачественной продукции. Тем более что государство сейчас активно помогает добросовестным поставщикам и производителям, дает им возможность реально зарабатывать деньги. В то же время делает трудной жизнь тех участников рынка, которые занимаются нечистоплотными играми.

### То есть в целом нынешнюю ситуацию на рынке вы оцениваете позитивно?

Российский рынок перчаток для системы здравоохранения насыщен продукцией, но, к сожалению, не отечественной. Нередко используется так называемая переупаковка, когда привозят китайские изделия, делают для них упаковку с логотипом своей компании и продают как российский продукт.

В период пандемии коронавируса некоторые компании, воспользовавшись возникшим дефицитом, начали поставлять откровенно некачественную продукцию. Сейчас рынок избавляется от той модели поведения. Недобросовестные продавцы уходят. У российских производителей появилась надежда, что они смогут стать равноправными участниками рынка, причем не только российского, но и мирового.

### На какую-то иную поддержку со стороны государства рассчитываете?

Анализируем возможность заключения офсетного контракта с правительством Москвы. Офсетный контракт — это

долгосрочный договор поставки со встречными обязательствами. Компания открывает в городе новое производство, а город гарантирует, что будет покупать ее продукцию. Такое партнерство выгодно и власти, и бизнесу.

У нас есть основания полагать, что наша компания — неплохой кандидат на получение такого контракта. Мы много лет работаем с заказчиками Москвы. Они хорошо осведомлены о качестве поставляемой нами продукции, о честных и прозрачных методах нашей работы. После открытия производства будем поставлять продукцию такого же высокого качества, только собственного, то есть российского производства. У этой продукции будет вся разрешительная документация, требуемая законодательством.

## Кто ваши клиенты — государственные или частные учреждения здравоохранения?

Мы работаем в основном с государственными клиниками. Они настроены на обеспечение лечебного процесса. Частные медицинские организации, как правило, на таких закупках стараются экономить, причем нередко в ущерб качеству.

За годы работы мы приобрели большой опыт взаимодействия с потребителями через участие в торгах. Анализируем особенности деятельности медицинского учреждения, затем выполняем расчет необходимого количества перчаток. Сформированное предложение позволяет учреждению использовать бюджетные средства с большей эффективностью. Если у клиники есть сомнения по поводу качества предлагаемой продукции, поставим пробную партию, чтобы руководство могло сделать осознанный выбор.

## Полученный в продажах опыт вы тоже используете в бизнесе, оказывая компаниям, работающим в вашей сфере, юридическое сопровождение. Какие услуги предлагаете?

Это направление получило развитие как наша реакция на недобросовестную конкуренцию со стороны некоторых участников рынка. Мы оказываем разнообразную помощь поставщикам, потребителям конечной продукции.

Наши специалисты осуществляют юридические консультации и сопровождение в ходе работы предприятий в рамках федеральных законов 223-ФЗ, 44-ФЗ, 615-ПП, выполняют правовую оценку рисков сделок. Мы помогаем грамотно исполнить государственный контракт, когда стороной сделки является проблемный заказчик.



Предоставляем полный спектр услуг по юридическому сопровождению клиента в арбитражных судах первой, апелляционной, кассационной инстанций.

Составляем иски, заявления, претензии, отзывы, работаем в сфере взыскания задолженностей с заказчиков и поставщиков. Консультируем участников судебных споров с государственными заказчиками.

Однако отмечу, что юридическое сопровождение — важное, но все-таки сопутствующее направление деятельности нашей компании.

## Предоставляем полный спектр услуг по юридическому сопровождению клиента в арбитражных судах первой, апелляционной, кассационной инстанций.

## Каковы планы по развитию компании?

Планов достаточно много. В настоящее время мы работаем с заказчиками, находящимися в Москве и Московской области. Однако намерены развивать продажи в регионах. Понимаем, что собственное производство потребует создания разветвленной сети дистрибьюторов, чтобы эффект от импортозамещения был максимальным. Поэтому готовы к сотрудничеству и открыты для предложений.

## Какие условия сотрудничества предлагаете региональным партнерам? Какие требования к ним предъявляете?

Поиском потенциальных партнеров в городах России будет заниматься наш отдел продаж. Эта работа представляется мне следующим образом. Менеджер собирает информацию о потребностях того или иного региона в медицинских перчатках, выявляет имеющихся поставщиков, оценивает их возможности. Затем выясняет, с какими компаниями потенциально можем работать. Им направляем коммерческие предложения о сотрудничестве, в которых предлагаем закупать нашу продукцию и реализовывать ее в своем регионе. Это так называемая открытая дистрибуция. Условия сотрудничества будем обсуждать индивидуально.

## Регионам предлагать будете только собственную продукцию или привозимую из-за рубежа тоже?

Развитием региональных продаж будем заниматься по мере становления собственного производства. Мы — российская компания. Соответственно, в России будем продвигать только свой российский бренд. Предлагать регионам иностранные товары не намерены. Европейские производители в свое время от нас отвернулись, оставили наши медицинские учреждения без изделий, которые были крайне необходимы. Мы нашли выход из этого трудного положения. Пусть они теперь попробуют работать без российского рынка.

Мы понимаем, что замещение иностранной продукции российскими изделиями — задача очень амбициозная. Но отдаем себе отчет и в том, что это единственный реальный способ обеспечить отечественное здравоохранение необходимой продукцией и ликвидировать зависимость от конъюнктурных зарубежных поставщиков. В решение этой задачи мы вложили много сил, времени, материальных и финансовых ресурсов. Отступить не собираемся. Наш бизнес стабильно развивается. Набираем новых сотрудников, ставим перед собой новые задачи. Уверена, все свои планы выполним.



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

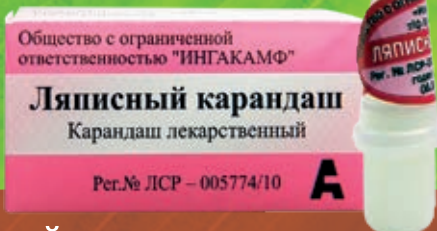
## ИНГАКАМФ — карманный ингалятор

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



ингалятор-ингакамф.рф

## ляписный-карандаш.рф

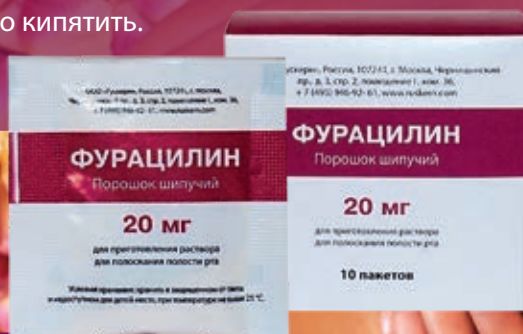


## ЛЯПИСНЫЙ КАРАНДАШ

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

## ФУРАЦИЛИН

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



kapriolfarm.com

## kapriolfarm.com

## ОКТОСЕПТОЛ

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



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

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

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

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

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

# НПО «ДИАГНОСТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ»



Научно-производственное объединение «Диагностические системы» — это современное высокотехнологичное предприятие по производству иммуноферментных тест-систем для диагностики инфекционных заболеваний, определения гормонов и онкомаркеров, наборов реагентов для определения бактерий. Продукция компании пользуется большим спросом как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Основатель и председатель совета директоров компании Анатолий Бурков, доктор медицинских наук, профессор, награжден многочисленными общественными, правительственными и международными наградами, в том числе высшим орденом общественного признания «Почетный гражданин России».

## Как создавалась компания, какой путь она прошла за 34 года?

Компания создавалась в сложные для страны годы. Во время перестройки я работал в Горьковском НИИ эпидемиологии и микробиологии им. И. И. Блохиной, и в 1990 г. мне стало ясно, что смогу принести больше пользы системе здравоохранения, если буду не только вести научные разработки, но сразу внедрять их в медицинскую практику. И вот такая инициатива за 30 лет превратилась в одно из ведущих отечественных предприятий на рынке медицинских иммунобиологических препаратов. В настоящее время компания «Диагностические системы» — это головной офис международной группы компаний, в которую входят также предприятия, осуществляющие продажи продукции в регионах, транспортная компания «ДС-Логистик», НИИ прикладной биотехнологии (Нижний Новгород) и компания AB Diagnostic Systems GmbH (Германия). Сегодня мы осуществляем разработку и промышленный выпуск около 130 наименований тест-систем для диагностики инфекционных заболеваний, таких как ВИЧ-инфекция, вирусные гепатиты, ИППП, инфекции ToRCH-комплекса, а также новой коронавирусной инфекции COVID-19, для определения гормонов и онкомаркеров. Основные пользователи нашей продукции — все государственные медицинские учреждения, имеющие лаборатории. Предприятие обладает научной и производственной базой, оснащенной самым современным оборудованием. К настоящему моменту производственные мощности компании позволяют не только своевременно и в полном объеме обеспечить выпуск продукции и полностью удовлетворить заявки потребителей, но и, если понадобится, увеличить на 20–30% объем и ассортимент выпускаемой продукции. Уже не первый десяток лет компания планомерно обеспечивает выполнение заказов для государственных нужд на поставку диагностических тест-систем в рамках реализации приоритетных национальных проектов в сфере здравоохранения. Так, в 2010 г. компания стала единственным победителем тендера на поставку тест-систем для диагностики ВИЧ-инфекции по национальному проекту «Здоровье» и выполнила беспрецедентный по количеству тестов объем поставки мед-



учреждениям по всей России. Деятельность НПО «Диагностические системы» отмечена многочисленными дипломами, премиями и наградами. Это говорит о том, что за три с лишним десятка лет пройден большой путь и проделана огромная и важная работа.

## В чем секрет успеха? Что обеспечивает компании такое устойчивое лидерство на рынке, учитывая, что в мире столько всего изменилось за три десятилетия?

Полагаю, дело в том, что мы во главу угла поставили качество нашей продукции. А высокое качество пользуется спросом во все времена. Чтобы не быть голословным, вот несколько фактов. «Диагностические системы» — одна из немногих российских научно-производственных компаний медицинского профиля, сертифицированных на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 13485:2017 и EN ISO 13485 «Изделия медицинские. Системы менеджмента качества. Требования для целей регулирования». Высокое качество нашей продукции подтверждено также сертификатами соответствия требованиям Евросоюза (CE) к медицинским изделиям для диагностики *in vitro*. В 2007 г. получен сертификат немецкой системы аккредитации DAR (соответствие требованиям ISO 9001:2000) и сертификат соответствия ГОСТ Р ИСО 9001–2001 (ИСО 9001–2000). В 2008 г. получены первые CE-сертификаты на наборы «ДС-ИФА-НВsAg-0,01» и «ДС-ИФА-ВИЧ-АГАТ-СКРИН», в 2010 г. — CE-сертификаты на наборы «ДС-ИФА-АГ-СКРИН», «ДСИФА-ВИЧ-АГ+АТ» и «ИФА-АНТИ-НСV». Ежегодно наша компания подтверждает полученную сертификацию. Ряд тест-систем зарегистрирован в Евросоюзе в соответствии с требованиями европейской директивы Directive 98/97 EC Европейского парламента и европейских норм.

**Сегодня мы осуществляем разработку и промышленный выпуск около 130 наименований тест-систем для диагностики инфекционных заболеваний, таких как ВИЧ-инфекция, вирусные гепатиты, ИППП, инфекции ToRCH-комплекса, а также новой коронавирусной инфекции COVID-19, для определения гормонов и онкомаркеров.**



### За счет чего удается держать такую высокую планку качества продукции?

Я бы отметил современную техническую оснащенность предприятия, постоянную модернизацию и автоматизацию производства, ориентацию на лучшие мировые технологические практики. Но больше всего за счет собственных научных исследований и разработок. Разработка и производство тест-систем базируются на новейших достижениях в области иммунохимии и геной инженерии. Большинство разработок являются уникальными и защищены авторскими свидетельствами и патентами. В их числе — наборы реагентов для диагностики гепатитов В и С, ВИЧ-инфекции, сифилиса, атипичной пневмонии, лейкоза крупного рогатого скота, а также новой коронавирусной инфекции COVID-19. Наша компания разработала уникальную технологию конструирования генов с использованием синтетических олигонуклеотидов и получения на их основе рекомбинантных антигенов, аналогов иммунодоминантных вирусных и бактериальных белков. Мы всегда находимся на фронтире научных достижений. В 2022 г. начали выпуск тестов для диагностики антифосфолипидного синдрома (АФС) — грозного аутоиммунного заболевания, резко ухудшающего качество жизни и приводящего к угрозе потери плода у беременных женщин. Эту патологию, несомненно, можно отнести к новым социальным заболеваниям наряду с болезнями сердечно-сосудистой системы и диабетом.

### Ваша продукция востребована не только в России, но и за рубежом?

Продукция НПО «Диагностические системы» зарегистрирована не только в Российской Федерации и странах ближнего зарубежья. В 2008 г. получены разрешения к использованию в Евросоюзе. Компания участвует в крупнейших международных проектах совместно с ведущими организациями здраво-

**Большинство разработок являются уникальными и защищены авторскими свидетельствами и патентами. В их числе — наборы реагентов для диагностики гепатитов В и С, ВИЧ-инфекции, сифилиса, атипичной пневмонии, лейкоза крупного рогатого скота, а также новой коронавирусной инфекции COVID-19.**



охранения мира: Центром по контролю заболеваемости (США), Институтом Пауля-Эрлиха (Германия) по созданию уникальных диагностических продуктов, разработке и оценке международных стандартов, тестов для проведения эпидемиологических исследований. Наши тест-системы поставляются по всей территории Российской Федерации и экспортируются более чем в 50 стран мира, в том числе в США, Германию, Францию, страны БРИКС, включая поставки по международным программам Всемирной организации здравоохранения. В 2011 г. тест производства НПО «Диагностические системы» для диагностики вирусного гепатита В был рекомендован для скрининга донорской крови в Германии наряду с продукцией ведущих мировых производителей диагностикомов, таких как Abbot, Siemens и Roche.

**В 2022 г. начали выпуск тестов для диагностики антифосфолипидного синдрома (АФС) — грозного аутоиммунного заболевания, резко ухудшающего качество жизни и приводящего к угрозе потери плода у беременных женщин. Эту патологию, несомненно, можно отнести к новым социальным заболеваниям наряду с болезнями сердечно-сосудистой системы и диабетом.**

### Как ваша компания ответила на вызов пандемии в 2020 г.?

В 2020–2021 гг. в условиях сложнейшей эпидемиологической ситуации специалисты нашей компании в кратчайшие сроки создали инновационные иммуноферментные тест-системы для выявления специфических антител (классов М, G и А) к вирусу SARS-CoV-2 для оценки иммунного ответа на перенесенную инфекцию или вакцинацию. Уникальной разработкой является тест-система для определения спектра антител к разным белкам коронавируса SARS-CoV-2 — «ДСИФА-АНТИ-SARS-CoV-2-СПЕКТР». Это изобретение запатентовано. В настоящее время налажено промышленное производство тестов для диагностики COVID-19, организованы регулярные и бесперебойные поставки этой продукции на российский и международный рынок. С начала 2021. выпущено более 600 тыс. анализов для диагностики новой коронавирусной инфекции COVID-19.



## Какие ваши личные достижения повлияли на развитие компании больше всего?

Мы смогли создать крепкую научную базу НПО «Диагностические системы». Благодаря этому компании удается оставаться на пике технологического прогресса в нашей отрасли и продолжать масштабировать бизнес. Многие научно-исследовательские работы проводятся в сотрудничестве с ведущими отечественными и зарубежными центрами и НИИ, такими как Институт иммунологии ФМБА России, Научный центр биомедицинских технологий РАМН, Федеральный научный центр исследований и разработки иммунобиологических препаратов им. М. П. Чумакова РАН, Национальный медицинский исследовательский центр гематологии Минздрава России и многие другие. Совместно с Приволжским исследовательским медицинским университетом мы разработали тест для диагностики лейкоза КРС. Это, кстати, успешный пример импортозамещения, он уже несколько лет поставляется в российские лаборатории по государственным тендерным закупкам. Для меня всегда было важно, чтобы компания «Диагностические системы» оставалась новатором в нашей сфере, задавала высокие стандарты для всей отрасли, способствовала развитию всей системы здравоохранения. С 2005 г. по моей инициативе в компании издается информационно-реферативный журнал «Лабораторная диагностика инфекционных заболеваний», который предназначен для широкого круга практикующих врачей, специалистов лабораторной медицины, научных работников медико-биологического профиля.

**Наши тест-системы поставляются по всей территории Российской Федерации и экспортируются более чем в 50 стран мира, в том числе в США, Германию, Францию, страны БРИКС, включая поставки по международным программам Всемирной организации здравоохранения. В 2011 г. тест производства НПО «Диагностические системы» для диагностики вирусного гепатита В был рекомендован для скрининга донорской крови в Германии наряду с продукцией ведущих мировых производителей диагностикумов, таких как Abbot, Siemens и Roche.**



**Но одной научной базы для создания такой компании, как «Диагностические системы» — признанного лидера рынка лабораторной диагностики, явно недостаточно. Что еще, по вашему мнению, послужило на благо становления и развития компании?**

Вы правы. Важно было найти баланс и удачное сочетание научной составляющей и операционной эффективности. Как говорил нобелевский лауреат по экономике Ньютон Фридман, рентабельность — это и есть наша социальная ответственность. Социально ответственный бизнес просто не имеет права не быть экономически успешным, ведь нам надо думать не только о финансовых показателях, а в первую очередь, насколько мы решаем социальные и государственные задачи по охране здоровья. И здесь хотелось бы отметить важнейшую роль президента холдинга «Диагностические системы» Регины Райнис. Благодаря ее исключительным деловым качествам и профессионализму компания не только наращивает объемы поставок как по России, так и в другие страны, находит новых заказчиков и партнеров, но и поддерживает благотворительные, социальные и гуманитарные проекты. В частности, благодаря ей и ее общественной деятельности в фонде «Женщины России» мы обеспечиваем наших военных в зоне СВО необходимыми медикаментами. Как член совета Московского регионального отделения Регины Райнис помогает нашей компании участвовать в конструктивном диалоге бизнеса и государства, выдвигать наши идеи и предложения по развитию сферы здравоохранения, импортозамещению и другим вопросам.

**Какие вы видите возможные риски и угрозы для вашей компании и для лабораторной медицины в целом? Что предлагаете в этой связи делать?**

Ни для кого не секрет, что в целом и по стране, и по системе здравоохранения, и уж тем более в лабораторной медицине нарастает дефицит высококвалифицированных кадров. Треть выпускников медицинских вузов в принципе не идет в профессию. Поэтому мне решение видится в консолидации сил Минздрава, медицинского образования, медучреждений и медицинских компаний по созданию кадрового резерва страны для системы здравоохранения. Эту задачу необходимо решать сообща, так как она касается всех. Раньше мы полагались на то, что на рынке труда хватает квалифицированных специалистов. Сейчас же мы понимаем, что готовых специалистов, отвечающих требованиям современных медицинских компаний, просто нет. Я вижу решение в том, что нужно создавать собственные программы и процессы подготовки специалистов и управленческих кадров и инвестировать в человеческий капитал. Более чем 30-летний опыт компании «Диагностические системы» доказал, что в долгосрочном плане это — лучшие инвестиции.



# FLEET SERVICE

## ООО «ФЛИТСЕРВИС Ко»

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



## Поставщик расходных материалов и услуг для вашего бизнеса

### Наши возможности

- Обеспечение гигиенической безопасности пациентов и персонала.
- Оснащение медицинских кабинетов и палат в рамках бюджета.
- Подбор эффективных решений среди продукции более 30 производителей.
- Собственное производство, брендинг текстильных и бумажных материалов.
- Индивидуальные косметические средства (шампуни, зубные щётки, шапочки, мочалки).

### Группа компаний



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



Клининговый оператор, аутстаффинг (предоставление клинингового персонала).



Производство бумажной гигиенической продукции.



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

### Решения для чистоты и гигиены



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



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



Поломоечные машины, распылители дезинфицирующих средств.



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



Средства для уборки, дезинфекции и профессиональной стирки белья.



Реклама

# ИННОТЕК МЕДИКАЛ



**INNOTEK  
MEDICAL**

## ВНЕДРЕНИЕ СЛОЖНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Акционерное общество «Иннотек Медикал» специализируется на продвижении премиальных хирургических инструментов и медицинских изделий для нейромодуляции. Миссия компании — способствовать сохранению и укреплению здоровья людей, которые живут в Российской Федерации. Для этого команда компетентных мотивированных сотрудников предприятия прикладывает большие усилия для решения широкого спектра задач. В частности, «Иннотек Медикал» разрабатывает и внедряет стратегии продвижения востребованных сложных медицинских технологий, осуществляет сопутствующие образовательные программы для российских докторов и пациентов с привлечением опытных зарубежных специалистов, а также ведет непрерывный обмен информацией со своими потребителями с целью обеспечения высокого качества своей деятельности. О направлениях работы компании, ключевых достижениях и намерении привлечь к сотрудничеству отечественных производителей рассказал кандидат экономических наук генеральный директор АО «Иннотек Медикал» Эдуард Индилов.

### Когда было создано АО «Иннотек Медикал»?

Компания была учреждена в 2014 г. До этого на протяжении 10 лет работа велась в лидирующей российской организации, которая занималась крупными комплексными поставками медицинского оборудования и хирургических инструментов в клиники нашей страны. В 2013 г. руководство компании приняло решение о смене характера деятельности и передаче прав на работу с производителями нескольким руководителям подразделений, включая наше. Мы приняли такое предложение, заручились согласием западных партнеров о продолжении работы с нами и вскоре после этого учредили АО «Иннотек Медикал».

**«Иннотек Медикал» разрабатывает и внедряет стратегии продвижения востребованных сложных медицинских технологий, осуществляет сопутствующие образовательные программы для российских докторов и пациентов с привлечением опытных зарубежных специалистов, а также ведет непрерывный обмен информацией со своими потребителями с целью обеспечения высокого качества своей деятельности.**

### Компания занимается поставками медицинского оборудования, хирургических инструментов. Могли бы рассказать подробнее об ассортименте продукции?

Ключевыми и давними партнерами АО «Иннотек Медикал» являются производители медицинских инструментов Rudolf Medical GmbH Co+KG (Германия) и Thompson Surgical Instruments Inc. (США), продукция которых необходима хирургам разных специализаций, а именно в общей и абдоминальной хирургии, урологии, гинекологии, ЛОР-хирургии, сердечно-сосудистой хирургии, травматологии, нейрохирургии и др.

Особой популярностью у российских хирургов пользуются такие инструменты Rudolf, как кусачки и биполярные пинцеты с антипригарным покрытием для нейрохирургии и травматологии, микроиглодержатели и микропинцеты для сосудистой хирургии, большой спектр инструментов для оториноларингологии.

Ретрактор Thompson к настоящему моменту стал стандартом оснащения операционной любой российской клиники, и мы регулярно поставляем наборы таких ретракторов на ведущие стройки клиник нашей страны. Большим успехом ретрактор Thompson пользуется в таких направлениях, как хирургия печени, почек, поджелудочной железы, включая трансплантацию этих органов и онкохирургию, хирургия в урологии и гинекологии, сосудистая и нейрохирургия.

### Как вы оцениваете влияние международной обстановки на ваш бизнес в России?

Это очень деликатный вопрос. Факторов, влияющих на международную торговлю даже в мирное время, достаточно много, а в условиях санкционного давления — в разы больше. Разумеется, мы с большим напряжением наблюдаем за той динамикой, которая разворачивается на мировой арене, и стараемся работать на опережение, адаптируясь к новым экономическим условиям. Залогом успеха в нашем случае являются многолетние сложившиеся отношения с западными партнерами и российскими клиентами, которые в трудный час сохраняют свою лояльность и помогают нам в выстраивании новых логистических цепочек, чтобы сохранить привычные хирургические инструменты высочайшего качества в распоряжении российских хирургов. Мы выражаем огромную благодарность нашим банковским партнерам за невероятную поддержку в проведении международных платежей за медицинские изделия, от которых зависит качество жизни российских пациентов, особенно детского возраста.





**Вы являетесь официальным импортером хирургических инструментов таких компаний, как Rudolf Medical GmbH и Thompson Surgical Instruments. Товары этих производителей востребованы в России?**

Да, несомненно. Rudolf Medical GmbH является представителем известного во всем мире кластера медицинских технологий, расположенных в г. Туттлингене (Германия). Напомню, что компании-производители этого региона обеспечивают потребности рынка хирургических инструментов в мире на 50%. И это не является случайностью, а, наоборот, представляет собой закономерный результат счастливого стечения обстоятельств для жителей этого региона в дополнение к чрезвычайно трудолюбию талантливых и успешных людей, которые заложили основу такого серьезного статуса своего дома. Не могу обойти некоторые моменты истории. В XVII в. в долине Верхнего Дуная, где находится Туттлинген, нашли бобовую руду (бурый железняк). В конце XVII в. в этом же районе были заложены первые цеха по металлообработке, стали производиться ножи и гвозди. В 40-х гг. XIX в. в мире начали применять общий наркоз при хирургических вмешательствах, и уже через 20 лет после наступления этого величайшего события местные кузнецы района Туттлинген под руководством умного предпринимателя Готтфрида Йеттера (Gottfried Jetter) и его братьев стали учиться делать хирургические инструменты. К слову сказать, сам Готтфрид Йеттер проходил обучение подмастерьем по изготовлению ножей на ведущих европейских мануфактурах, и это, конечно, помогло ему за короткий срок наладить массовое производство медицинских инструментов у себя на родине. Затем при бурном развитии хирургии уже многочисленные фермеры района Туттлинген стали подключаться к этому ремеслу, что в конечном итоге привело к формированию крупнейшей мануфактуры по производству хирургических инструментов. Одним из таких способных и предприимчивых фермеров-ремесленников был Франц Рудольф-старший (Franz Rudolf), который приобщился к этому делу в 1910 г., а в 1950 г. смог основать свою компанию.

Таким кратким историческим экскурсом я хотел бы сказать, что качество производимых хирургических инструментов из Туттлингена беспрестанно совершенствовалось все это время и достигло высочайшего уровня, и этот факт, конечно, служит фундаментом для удовлетворения постоянного спроса более чем в 80 странах, включая и нашу страну. В Россию компания Rudolf Medical пришла в 2004 г. и после завершения процедуры регистрации всего ассортимента стала быстро завоевывать популярность среди российских хирургов. За это время в клиники поставлены десятки тысяч единиц хирургических инструментов Rudolf Medical, в том числе в рамках российских национальных проектов в 2006–2007 гг.

Другой наш выдающийся инструментальный бренд — ретрактор Thompson производства Thompson Surgical Inc., США, мы привезли и зарегистрировали в России в 2009–2010 гг. по прямой рекомендации авторитетного ученого, хирурга-новатора, профессора Олега Скипенко.

С тех пор в клиники разных городов стала поставаться вся линейка ретракторов Thompson, и со временем большое количество хирургов открыло для себя уникальные варианты хирургического доступа, которые может обеспечить этот ретрактор. Каждый хирург может самостоятельно собрать свой уникальный комплект инструментов в зависимости от целей операции.

Сейчас мы стали уделять много внимания такому направлению хирургии, как травматология. В феврале 2024 г. заслужен-



**Ретрактор к настоящему моменту стал стандартом оснащения операционной любой российской клиники, и мы регулярно поставляем наборы таких ретракторов на ведущие стройки клиник нашей страны.**

ный врач РФ, главный травматолог-ортопед Челябинской области Леонид Полляк пригласил нас на сопровождение операции эндопротезирования тазобедренного сустава (HIP) с использованием новой разработки от Thompson Surgical. Наши хирурги высоко оценили надежность предоставленных инструментов, целесообразность их применения при сложных ревизионных вмешательствах и легкость сборки/разборки ретрактора интраоперационно на высокой скорости.

Подобный положительный опыт мы получили в 2023 г., когда ведущие хирурги-травматологи Всероссийского центра экстренной и радиационной медицины им. А.М. Никифорова МЧС России провели аналогичную апробацию ретрактора Thompson для эндопротезирования тазобедренного сустава. По их мнению, использование уникальных компонентов ретрактора Thompson — канатного и стержневого механизмов удержания крючков Хомана — показало высокую эффективность при операции без ассистента, и более того, ретрактор может быть отличным помощником для выездных бригад хирургов в удаленных уголках нашей страны.

**В чем преимущества работы с вами как с поставщиком?**

Как уже упоминалось мной ранее, экономическая обстановка в мире сейчас не совсем благоприятная, а работа с западными брендами неизбежно привязывает ценообразование к курсу доллара и евро, который не очень привлекателен на данный момент. Мы понимаем это и предлагаем клиникам сотрудничество напрямую без посредников на максимально выгодных условиях.

Поставки нашей продукции идут в абсолютно разные клиники страны как государственного, так и частного сектора, а также в ведомственные организации независимо от территориального расположения.

Штат компании состоит из высокопрофессиональных работников, которые знают особенности поставляемого товара, умеют формировать необходимые комплекты хирургических инструментов, а также правильно распределять их при сдаче

в клинику. Таким образом, мы не просто продаем товар поштучно, а участвуем в команде с коллективами разных организаций, которые обращаются к нам с комплексными запросами, требующими многопрофильных решений касательно ассортимента по направлениям хирургии, а также юридических, логистических, экономических и др. Клинике не нужно привлекать сторонних экспертов для понимания всего этого массива вопросов, наша команда специалистов АО «Иннотек Медикал» обладает необходимым опытом и компетенциями, чтобы сделать это самостоятельно.

Хотелось бы добавить, что мы внимательно следим за трендами, которые сейчас развиваются в мире, и учитываем векторы развития, которые были определены президентом РФ. АО «Иннотек Медикал» рассматривает возможности сотрудничества с отечественными партнерами, с которыми можно было бы запускать производство и продвижение в России высоко востребованных медицинских изделий. Вопрос чрезвычайно непростой, но тем не менее мы активно думаем об этом.

---

**Возможно, самое крупное достижение нашей компании — это то, что мы стали первыми в России, кто научился на серьезном уровне «протезировать» дыхание человека с помощью специального устройства — стимулятора диафрагмального нерва.**

---

#### **Что считаете вашими главными достижениями за годы работы?**

Прежде всего мы являемся первопроходцами в создании и развитии возможностей лечения эпилепсии с помощью нейромодуляции (технология стимуляции блуждающего нерва). До нас этого рынка в России не существовало, и его формирование стало возможным лишь после того, как мы зарегистрировали технологию стимуляции блуждающего нерва в 2010 г. и в течение многих лет проводили большое количество образовательных мероприятий для врачей нашей страны, а именно неврологов и нейрохирургов. В настоящее время эту технологию рутинно используют около 15–18 федеральных центров, и мы можем гордиться тем, что свою задачу выполнили. Лечение эпилепсии с помощью нейромодуляции — очень полезный дополнительный метод, который помогает пациентам, по большей части детского возраста, в случаях, когда другие возможности лечения оказались недостаточными.

Второе наше достижение связано с тем, что ретрактор Thompson стал стандартом оснащения операционных нашей страны. Нам удалось создать рынок ретракторов, который до регистрации нами ретрактора Thompson также в 2010 г. в России отсутствовал. Сейчас это уже зрелый рынок, и, как я уже ранее отмечал, данные инструменты высоко ценятся российскими хирургами.

Наконец, возможно, самое крупное достижение нашей компании — это то, что мы стали первыми в России, кто научился на серьезном уровне «протезировать» дыхание человека с помощью специального устройства — стимулятора диафрагмального нерва. Для этого талантливые инженеры нашей компании совместно с очень опытными врачами-реаниматологами разработали алгоритм настройки параметров дыхания и изобрели специальные приборы для прецизионной настройки стимуляции дыхания. В России подобного лечения никогда не было, и пациенты, главным образом дети, раньше находились на пожиз-

ненной ИВЛ. Благодаря президенту России Владимиру Путину стала возможной закупка данной технологии фондом «Круг добра» и ее внедрение в клиническую практику с впечатляющим результатом — команде хирургов, реаниматологов одной из ведущих российских детских клиник совместно со специалистами АО «Иннотек Медикал» удалось отлучить от аппарата ИВЛ порядка 25 детей, которые были привязаны к нему пожизненно. И образ жизни этих мальчиков и девочек с патологиями дыхания начал приближаться к почти обычному: стало реально, например, ходить в школу, что до этого было практически невозможно. Мы очень довольны этим результатом.

#### **Каким вы видите дальнейшее развитие предприятия?**

Спектр наших компетенций достаточно широкий, что позволяет нам не просто выводить на рынок продукцию различных брендов, а представлять сложные инновационные разработки высокой степени риска, которые трудно внедрять в практику не только в нашей стране, но и вообще в мире. Дело в том, что работа с такими технологиями требует организации команд сотрудников высокого уровня разных специальностей, и нам очень интересно этим заниматься.

В частности, в этом году мы зарегистрировали чрескожный стимулятор для обезболивания при родовспоможении. Производителем является международная команда сразу из нескольких стран — Китая, Японии, Великобритании. АО «Иннотек Медикал» в течение пяти лет проходило различные исследования и тесты для регистрации этого изделия, и в марте 2024 г. Министерство здравоохранения России выдало нам регистрационное удостоверение. Соответственно, в ближайшие годы мы сфокусируем внимание на продвижении и внедрении этой технологии на отечественном рынке при поддержке ведущих ученых в этой области.

---

**В этом году мы зарегистрировали чрескожный стимулятор для обезболивания при родовспоможении. Производителем является международная команда сразу из нескольких стран — Китая, Японии, Великобритании. АО «Иннотек Медикал» в течение пяти лет проходило различные исследования и тесты для регистрации этого изделия, и в марте 2024 г. Министерство здравоохранения России выдало нам регистрационное удостоверение.**

---

Также мы продолжаем работу по регистрации специальных устройств для лечения болей в позвоночнике. Сейчас мы приступаем к стадии клинических испытаний с участием человека. Они будут проводиться на базе Центрального военного клинического госпиталя им. П. В. Мандрыка.

Кроме того, в планах начать регистрацию субстрата для замещения и регенерации определенных тканей человека. Пока не могу привести подробности, но подчеркиваю, что все это — самые сложные технологии 3-го класса риска, внедрение которых в практику чрезвычайно непростое, потому что требует очень аккуратных шагов под мониторингом специалистов-практиков клиник, аккредитованных Минздравом России. Наша компания надеется и впредь успешно справляться с поставленными задачами и быть полезной для нашего общества.





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»

**2-6**  
**декабря 2024**

**2-5**  
**декабря 2024**

[WWW.ZDRAVO-EXPO.RU](http://WWW.ZDRAVO-EXPO.RU)

**Организаторы:**

Государственная Дума ФС РФ  
Министерство здравоохранения РФ  
АО «ЭКСПОЦЕНТР»

**При поддержке:**

Совета Федерации ФС РФ  
Министерства промышленности и торговли РФ  
Министерства экономического развития РФ

Под патронатом ТПП РФ

12+

РЕКЛАМА



**65** ЭКСПОЦЕНТР

# COLLAGEN LONG LIFE



## ЖИВОЙ КОЛЛАГЕН С УСВОЯЕМОСТЬЮ НЕ МЕНЕЕ 96%

Коллаген — нитевидный белок, который составляет основу соединительной ткани. На него приходится примерно треть всех белков в организме человека. Это один из ключевых компонентов суставов, костей, сухожилий, волос, кожи, ногтей и зубов. Компания «Итлайт» производит натуральный коллаген под торговой маркой Collagen Long Life — он обогащен витамином С, хондроитином, глюкозамином, гиалуроновой кислотой, натуральными соками для более комфортного употребления и подходит людям в любом возрасте. Коллаген усваивается на 96%. Зарекомендовав себя как надежный производитель продукции для людей, предприятие готовится к выпуску коллагена для животных — уникального высококачественного продукта, который не имеет аналогов на российском рынке. О его свойствах, а также о планах компании по расширению ассортимента и наращиванию объемов производства рассказал генеральный директор «Итлайт» Антон Логунов.



### Антон, вы давали интервью год назад, что изменилось в деятельности компании за прошедший период?

Для нас 2023 г. оказался насыщенным и весьма продуктивным. Прежде всего вырос штат сотрудников — к команде «Итлайт» присоединились новые специалисты, которые зарекомендовали себя как профессионалы своего дела, эффективно выполняющие стоящие перед ними амбициозные задачи. Также расширилась продуктовая линейка. Компания все больше углубляется в сферу медицины и сейчас делает акцент на производстве БАД. Наконец, благодаря репутации надежного производителя, предлагающего уникальный высококачественный продукт, и персонализированному подходу нам удалось за прошедший год существенно увеличить пул клиентов.

**У вас появился новый продукт — коллаген для животных. Почему вы приняли решение выпустить этот товар? Насколько он сейчас востребован?**

Начну с того, что компания уже довольно долго работает с продукцией для людей. Мы проводили собственные клинические исследования, чем отличаемся от многих наших конкурентов, которые используют для производства либо информацию из интернета, либо результаты старых исследований наших советских ученых, либо данные, полученные японскими или американскими специалистами. А наша компания захотела доказать эффективность коллагена в клинических условиях, чтобы быть первыми в этой области и иметь собственную доказательную базу. По нашему запросу проводятся исследования на базе медицинского факультета Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова. Продукт испытывают в лаборатории, после чего привлекают волонтерскую группу. Цель исследования — доказать действие коллагена на ткани и органы человека, определить влияние на регенерацию тканей, на образование и объем суставных жидкостей, регенерацию мышечных волокон, действие на сосуды и прочие сопутствующие изменения. Также ученые Казанской государственной ветеринарной медицины им. Н.Э. Баумана провели исследования нашего продукта, где было доказано, что включение коллагена в рацион приводит к увеличению мышечной массы, повышению густоты волосяного покрова, улучшению показателей по хрящевой ткани и кожному покрову. Испытания проводились на животных, поэтому возникла мысль начать производить продукцию непосредственно для них.

Коллаген особенно рекомендован собакам с заболеваниями ОДА, щенкам и питомцам пожилого возраста, а также животным, у которых высокие физические нагрузки. Выработка коллагена со временем замедляется, поэтому собакам старше семи-восьми лет важно принимать коллагеновую добавку. При дефиците коллагена медленнее затягиваются раны, ухудшается состояние шерсти и зубов, происходит набор лишнего веса, снижается подвижность суставов, собака начинает уставать раньше, чем могла бы при достаточном поступлении вещества в организм. Еще одна важная задача коллагена — формирование каркаса для хрящей. Он способствует укреплению костей, снижает риски переломов и облегчает боль при заболеваниях суставов, помогает поддерживать эластичность и растяжимость связок, способствует их укреплению.

### В каком виде продается коллаген для животных?

Он производится в виде геля. Это сделано для того, чтобы вещество растворялось в воде и «капризным» животным было легко его принимать, но испытания показали, что большинство питомцев с удовольствием употребляют его в чистом виде. Продукт можно давать питомцу в виде самостоятельной добавки или добавлять в воду. Мы не рекомендуем смешивать коллаген



с кормом с целью максимальной усвояемости. В состав входит натуральный коллаген, который мы обогащаем МСМ, хондроитином, глюкозамином и витамином С. Такая связка ингредиентов показывает отличные результаты. Товар пока не поступил в продажу, но мы раздали большой объем продукции на пробу друзьям, знакомым и дистрибьюторам. Отзывы — исключительно положительные, все говорят, что животные стали активнее, подвижнее. С приемом тоже не возникает проблем: собаки употребляют коллаген или отдельно, или с водой. Его не стали обогащать никакими вкусами, потому что для производства используем куриное и говяжье сырье — этот запах очень привлекает собак.

Кроме того, предлагаем коллаген для лошадей — со вкусом вишни и банана. Лошадям такая добавка нравится, они употребляют ее в чистом виде с большим удовольствием.

### **Коллаген особенно рекомендован собакам с заболеваниями ОДА, щенкам и питомцам пожилого возраста, а также животным, у которых высокие физические нагрузки.**

#### **Есть ли конкуренты на российском рынке в этой сфере?**

Пока конкурентов мы не нашли. На рынке представлен в небольшом ассортименте сухой коллаген импортного производства. Мы подозреваем, что это тот же самый продукт, который продается и для людей. В отличие от этих производителей наша компания разработала свой продукт непосредственно для животных и доказала его эффективность.

#### **В чем преимущества работы с вами как с производителем?**

Прежде всего компания гарантирует очень гибкую систему сотрудничества. Мы предлагаем стать партнером либо под нашим брендом, либо работать под своей торговой маркой. Второй вариант выбирают предприятия, имеющие собственный успешный бренд и желающие расширить продуктовую линейку. В рамках заключенного договора мы сделаем для них тот продукт, который они хотят. Естественно, каждый старается выделиться, чтобы не быть похожим на конкурента. Запросы поступают разные: одни хотят продукцию с выражен-



ным тонизирующим действием, другие просят добавить цинк, кому-то интересен товар с воздействием на иммунную систему, а кто-то отдает предпочтение продуктам с успокаивающим действием.

Мы расфасовываем продукт в тару, изготавливаем этикетки, готовим требуемую законодательством документацию, предоставляем штрихкоды, обеспечиваем декларацию. Компания готова поставить продукт в любых объемах, полностью готовый к реализации. При подписании долгосрочного договора или выполнения необходимого объема возможно закрепление рецептуры за заказчиком с целью сохранения эксклюзивности на рынке. ООО «Итлайт» не разглашает сведения о партнерах, работающих с нашей продукцией под собственной торговой маркой. Коллаген реализуют в медицинских центрах, косметологических клиниках, интернет-магазинах, фитнес-залах. Около 80% коллагена в форме желе и в жидкой форме, предлагаемого на российском рынке, — это продукт нашего производства. Наши партнеры присутствуют практически во всех регионах России и странах СНГ.

Мы также отличаемся от конкурентов штатом первоклассных специалистов — единственных в регионе, кто работает с таким продуктом. Это бывшие технологи молочных заводов и мясоперерабатывающих фабрик. Наши сотрудники регулярно проходят обучение и постоянно повышают свою квалификацию, например, в ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В. М. Горбатова». Кстати, туда же мы отдаем нашу продукцию на исследования, поэтому клиенты могут быть уверены в ее качестве.

Компания «Итлайт» также активно принимает участие в различных международных и российских конкурсах и с завидной периодичностью занимает только первые и вторые места. Это доказательство того, что нашу продукцию высоко ценят. К примеру, в 2021 г. наш пищевой коллаген завоевал две серебряные медали, в 2022 г. — три серебряные медали в конкурсе «Гарантия качества», а в 2023 г. — две золотые медали в категории «Продукт здорового питания». Он успешно прошел экспертизу маркировки, дегустационные исследования экспертов и лабораторные испытания с выдачей протоколов аккредитованных лабораторий. А в 2023 г. мы получили золотую медаль на региональном этапе международного конкурса «ГЕММА», где были представлены более 100 товаров и услуг от 70 предприятий, которые набрали наивысший балл по итогам независимой экспертной оценки. Обязательными критериями такой оценки являлись соответствие предпочтениям качества современного потребителя, перманентное развитие, применение инноваций в области качества, а также уровень ведения бизнес-процессов в компании.



## А как проверяете качество сырья и готовой продукции?

Сырье получаем от крупных агропредприятий. Любая партия имеет ветеринарный сертификат, гарантирующий качество сырья и его законность вывоза на рынок, сопроводительные документы с результатами испытаний на содержание тяжелых металлов, антибиотиков. Поступившее сырье подвергается многократной процедуре обескровливания. В результате, даже если в нем содержалось некое количество антибиотиков, оно вымывается, далее продукт пастеризуется, фильтруется и только потом поступает на фасовку. Кроме того, ежемесячно сдаем образцы первичного сырья и готовой продукции в лабораторию Роспотребнадзора для проверки на содержание веществ, подлежащих контролю. Для этого отбираются два образца продукта из партии. Один помещается в холодильный арбитражный хранения, где находится до окончания срока годности, второй отправляется в лабораторию Роспотребнадзора, где проходит испытания, и только после положительного заключения приготовленная партия поступает покупателю.

## Расскажите, как получают живой коллаген.

Более 90% представленного на отечественном рынке коллагена производится в сухой форме. В Россию он поступает в основном из-за границы. Делают его, как правило, из шкур крупного рогатого скота. Изготовление сухого коллагена происходит, грубо говоря, в процессе кремации. Получаемый порошковый осадок сепарируют для отделения белка от посторонних примесей. Этот белок и есть сухой коллаген. Производство живого коллагена отличается тем, что он не проходит процесс термической обработки. Мы получаем коллаген методом ферментирования, причем не применяем уксусную кислоту, щелочи, другие агрессивные растворители, как это делают некоторые наши конкуренты. Используем сырье, состоящее на 10% из говядины и на 90% из куриных лап. Такой состав обеспечивает наличие в конечном продукте всех трех типов коллагена и делает его более плотным. Также максимально удаляем из сырья жир. Процесс ферментации не ломает структуру коллагена, молекула которого состоит из трех спиральных полипептидных цепей аминокислотных остатков глицина, пролина и лизина. Получаемый нами коллаген остается в том виде, в каком существует в природе, поэтому мы называем его нативным продуктом.

Коллаген для людей выпускаем в виде желе и в жидком виде. В линейке представлен коллаген с разными вкусами, их придают натуральные фруктовые соки. Пациенты с заболеваниями суставов принимают коллаген с вишней, куда добавлен хондроитин. Людям с сухой кожей предлагаем коллаген с гиалуроно-



вой кислотой, витамином В6. Для желающих похудеть подойдет коллаген с грейпфрутом. Для улучшения зрения, сна и укрепления нервной системы рекомендуем коллаген с черникой. Делаем также нейтральный коллаген без добавления соков и других ингредиентов для аллергиков, беременных и кормящих мам. Он помогает избежать растяжек в послеродовом периоде. Наш продукт натуральный, живой, поэтому после вскрытия необходимо хранить его в холодильнике при температуре не выше +8 °С в течение 45 суток.

## Вы также предлагаете клиентам косметические средства?

Да, компания выпускает шампунь, кондиционер и сыворотку с коллагеном. Технологии изготовления пищевого и косметического коллагена не отличаются, разница в конечном составе продукта. В косметическом коллагене нельзя использовать некоторые ингредиенты, которые можно применять в пищевом, и наоборот. Кроме того, косметический коллаген мы делаем в жидком виде, чтобы было удобно добавлять его в различные косметические средства, поэтому в нем присутствуют эмульгаторы, предотвращающие образование желированной формы. Продукт не содержит парабены. В данный момент он проходит испытания на базе АО «РосТест» с целью получения лабораторных доказательств регенерирующего действия нашего продукта. Косметический коллаген можно добавлять в краски для волос, чтобы не раздражалась кожа головы, а также использовать в качестве самостоятельного средства для процедуры коллагенирования. Отзывы клиентов свидетельствуют, что в результате уменьшаются проявления псориаза, экземы, аллергические высыпания, солнечные ожоги, угри. Среди наших потребителей есть крупные компании, которые используют наш коллаген для производства своих косметических средств.

## Как видите дальнейшее развитие компании?

Планы достаточно серьезные. Как я уже говорил, ассортимент у нас постоянно расширяется. Если мы начинали только с коллагеносодержащей продукции, то сейчас активно развиваем линейку БАД, витаминизированных напитков на основе сока. Не буду раскрывать все секреты, но скажу, что в ближайшее время мы порадуем наших клиентов продукцией, представленной в весьма интересной форме. Вместо привычных таблеток и порошка компания предложит витамины, макро- и микроэлементы в абсолютно новом, вкусном формате.

Кроме того, в перспективе открытие второй производственной площадки и рекрутинг новых административных работников.





# ТОРГОВЫЙ ДОМ ПЕПТИД БИО



## СИНТЕТИЧЕСКИЕ ПЕПТИДЫ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ И МОЛОДОСТИ

«Торговый дом Пептид Био» занимается реализацией пептидных биорегуляторов Хавинсона — препаратов для укрепления и восстановления организма человека на клеточном уровне. Пептиды — это короткие цепочки аминокислот, которые входят в состав всех органов и тканей и обеспечивают их работу. Но по разным причинам функции пептидов нарушаются, и тогда могут помочь специальные препараты.

Сегодня на рынке представлены пептиды синтетического и природного происхождения. Последние занимают основную его долю, но заметно отличаются по своим свойствам от синтетических препаратов и заменить их не могут. К счастью, ниша синтетических пептидов продолжает развиваться, во многом благодаря вкладу компании «Пептид Био». О ее деятельности и о рынке пептидов нашему изданию рассказал генеральный директор Николай Котик.

### Николай, ваша компания реализует пептидные биорегуляторы Хавинсона. Почему вы решили заниматься именно этой продукцией?

Компания «ТД Пептид Био» была учреждена в 2010 г. на базе компании «Древо Жизни» с целью ведения проекта по пептидной биорегуляции. В 2008–2009 гг. пептиды начинали набирать популярность, а идея производства синтетических пептидов последнего поколения показалась нам достаточно интересной. Мы вышли на автора технологии, отечественного ученого, доктора медицинских наук Владимира Хавинсона. Решили спонсировать ряд его исследований, а также их продвижение. Уже тогда было очевидно, что пептидные биорегуляторы очень перспективны. Популярностью у потребителей на тот момент пользовались цитаминны — пептиды животного происхождения. Хавинсон, в свою очередь, разработал пептиды нового поколения — синтетические, которые полностью создаются в лаборатории с помощью синтеза аминокислот. Первые синтетические пептиды были выпущены в Центре ревитализации и здоровья в Москве, с которым тогда сотрудничал Владимир Хацкелевич. Мы выкупили права на шесть препаратов из двадцати существующих.

Сейчас основной компонент препаратов — пептидные комплексы — синтезируются на заводе «Бион» в Обнинске Калужской области, продукцию на их основе для нас по договору производит ООО «ХБО «ВИТА» в Санкт-Петербурге. Мы получаем полностью готовые к продаже БАД и обеспечиваем их правовое сопровождение и продвижение.

### На чем основано действие пептидов? И в чем разница между животными пептидами (цитаминами) и синтетическими — пептидами Хавинсона?

Главный строительный материал для наших органов и тканей — это белки, которые, в свою очередь, представляют собой длинные цепочки аминокислот, от 50 кислот и более. Пептиды тоже присутствуют в организме. По своему строению они похожи на белки, но цепочки у них гораздо короче, аминокислот содержится меньше. С возрастом, при наличии различных заболеваний и неблагоприятном воздействии окружающей среды, в структуре белка появляются мутации, цепочки аминокислот «ломаются». Как следствие — органы и системы утрачивают свои основные функции, быстро изнашиваются.

Препараты «Пептид Био» восполняют дефицит коротких пептидов, помогают организму задействовать внутренние резервы и восстановить синтез белка в клетках. В результате восстановление тканей и органов улучшается, что нормализует



их функции, повышает устойчивость к внешним воздействиям. Снижаются риски неправильной регенерации тканей — например, фиброза и дисплазии. Снабжение кислородом тоже улучшается. Приходит в норму и метаболизм внутри клеток.

Что касается цитаминов, предшественников поколения синтетических пептидов, то их получают из туш быков: из их глаз, печени и так далее. Процесс получения пептидов из клеток животных достаточно сложный, и добиться высокой степени чистоты сырья довольно трудно. Поэтому цитаминны имеют много побочных эффектов. Чтобы решить эту проблему, Хавинсон и предложил идею лабораторного синтеза пептидов из двух-четырех, иногда из семи аминокислот. Такие соедине-

ния можно сделать более чистыми, избавившись от нежелательных свойств.

## Как препараты работают в клетках?

Проникая в ядро, короткие пептиды взаимодействуют с определенными локусами хроматина, регулируют важнейшие этапы в реализации генетической программы. Они задают оптимальный темп деления стволовых клеток, нормализуют стадии созревания низкодифференцированных клеток-предшественников с приобретением свойств зрелых клеток. Кроме того, пептиды поддерживают оптимальный спектр специфических ферментов и рецепторов в зрелых клетках, обеспечивают активность важных внутриклеточных систем, повышают выживаемость клеток.

## Кому в первую очередь нужен прием пептидов? Может быть, это спортсмены, люди с определенными заболеваниями?

Пептидные регуляторы полезны не только для спортсменов, но и для всех без исключения людей. Препараты можно принимать как при различных заболеваниях, так и для поддержания здоровья, сохранения активного долголетия и профилактики старения — ведь организм движется к нему уже после 25 лет. Особенно это актуально для тех, кто неправильно питается, испытывает стрессы, имеет вредные привычки и т.д.

## Расскажите о линейках выпускаемой вами продукции. Как выбрать подходящий препарат?

В основе нашего ассортимента — шесть пептидных регуляторов: «Кардиоген» для сердца и сосудов, «Бронхоген» для органов дыхания, «Везилют» для мочевыделительной системы, «Нормофтал» для зрительного аппарата, «Тестаген» для мужской половой системы, а также «Панкраген» для поджелудочной железы. Все эти препараты можно принимать по отдельности, совмещать между собой или с лекарствами в зависимости от потребностей и поставленных целей. Из шести продуктов наши специалисты составили несколько профилактических курсов, все они представлены на нашем сайте [peptidebio.ru](http://peptidebio.ru). Разобраться в них нетрудно. Если у потенциального покупателя остаются какие-то вопросы, он может позвонить на горячую линию компании «Пептид Био». Наши специалисты проводят консультации по подбору и применению тех или иных средств.

## Перед приемом пептидов нужно проходить какие-то обследования?

Нет, для профилактики нашу продукцию можно принимать всем. Пептиды не токсичны и не накапливаются в организме. Выполнив свою функцию, они расщепляются до аминокислот, которые также используются как строительный материал для клеток.



## Чем различаются пептидные комплексы разного назначения?

Белки, необходимые для построения и нормальной жизнедеятельности клеток, — это, как уже было ранее сказано, цепочки от 50 и более аминокислот, соединенных между собой пептидной связью. Основными действующими компонентами продукции «Пептид Био» являются активные цепочки из 2–4 аминокислот, выделенные из сотен тысяч других комбинаций, не показавших активности. Было научно установлено, что у каждого органа есть свои слабые места. Так, например, в клетках органов зрения это — пара из глутаминовой кислоты и лизина. Аспарагиновая и глутаминовая кислоты — это слабое место клеток органов мочевыделительной системы и т.д. Так вот, продукты «Пептид Био» в своей основе содержат сигнальные пары аминокислот для того или иного органа, которые насыщают клетки необходимым строительным материалом, а также активно задействуют клеточные резервы. Следовательно, каждый препарат компании «Пептид Био» оказывает таргетированное действие на клетки-мишени той или иной системы органов.

## Какого эффекта можно ожидать после приема пептидов?

Использование любых синтетических пептидов, независимо от их назначения, помогает снизить общую утомляемость, повысить тонус, восполнить энергию, снизить уровень стресса, улучшить самочувствие. А специфический эффект зависит от конкретного комплекса, который человек принимает. В любом случае органы и системы организма начинают работать лучше, уходят неприятные симптомы. Но надо понимать, что мы говорим о научно обоснованном действии, а не о чудесах. Поэтому ожидания должны быть реалистичными. Если человек болен и нуждается в системном лечении,





надеяться только на пептиды нельзя. Например, вернуть зрение с помощью пептидов не получится, но восстановить его остроту можно.

**Какой объем продукции реализует сейчас «ТД Пептид Био»? Можно ли говорить о росте продаж?**

В настоящее время компания реализует продукцию в России, странах СНГ и Восточной Европе. Суммарные продажи на сегодняшний день не превышают 200 тыс. упаковок в год. Показатели небольшие, но это говорит о том, что нам есть куда расти. На сегодняшний день продукция компании запатентована в тринадцати странах мира, мы ежегодно увеличиваем наши обороты. И, что приятно, с каждым годом растет армия поклонников пептидной биорегуляции. С середины 2022 г. просел экспорт в Европу, но, по нашим прогнозам, ко второй половине 2024 г. объемы продаж вернутся на прежний уровень. На российском рынке, а это самое приоритетное для нас направление, во второй половине года также намечается рост.

**С какими категориями потребителей вы работаете? Как организована продажа готовой продукции?**

В основном мы сотрудничаем с крупными фармацевтическими дистрибуторами, которые продают наши пептидные регуляторы через аптечные сети. Непосредственно розничными продажами сами мы занимаемся только через свой сайт. Доставка розничным покупателям занимает от одного до семи дней, в зависимости от выбранного тарифа. Такая услуга доступна по всей России.

**На каких условиях компания «Пептид Био» готова сотрудничать с потенциальными дилерами?**

Никаких особых требований мы не предъявляем. Наоборот, прислушиваемся к пожеланиям наших контрагентов, чтобы сотрудничество было максимально взаимовыгодным. Мы готовы рассмотреть индивидуальные условия как по форме оплаты, так и по расценкам.

**На сегодняшний день продукция компании запатентована в тринадцати странах мира, мы ежегодно увеличиваем наши обороты.**

**Синтетические пептиды — особенный продукт. Что можно сказать о состоянии этого сегмента рынка? Насколько он насыщен, остро ли ощущается конкуренция?**

Кроме нас, синтетические пептиды на российском рынке сегодня предлагает всего один поставщик. Однако в аптеках представлена только наша продукция. В этом наше конкурентное преимущество. В целом получается, что ниша коротких синтетических пептидов, доступных как БАД, не заполнена, ведь даже новые производители выходят на рынок с пептидами животного происхождения либо с лекарственными формами. Другое дело, что любые пептиды — сложный продукт с точки зрения подачи потенциальным покупателям. Пептиды регистрируются как биологически активные добавки, а действуют на внутриклеточном уровне, то есть как лекарства. Это не просто донести до потребителя.

**А какие тренды есть на этом небольшом рынке? Как вы оцениваете перспективы?**

К сожалению, сейчас из-за санкций у нас появились некоторые сложности с экспортом. Но это решается в перспективе.



А в целом тенденции положительные. В России сейчас заметен большой интерес к здоровому образу жизни, люди интересуются всеми эффективными способами поддержания здоровья, в том числе и с помощью пептидов. Потребители понимают, что это уникальный инновационный продукт. Опять же, работает сарафанное радио: довольные клиенты делятся друг с другом впечатлениями, рассказывают о полученном результате. Становится больше тех, кто понимает эффективность пептидов и ценит их.

**Наверное, покупают и пользуются синтетическими пептидами в основном люди, которые разбираются в медицине, вникают в эту тему?**

По сути, среди наших покупателей две категории. В одной — те, кто самостоятельно разбирается в этой теме, в другой — люди, которые получают информацию о пептидах от врачей. Так сложилось, что до 2015 г. мы плотно сотрудничали со многими врачами и клиниками. Некоторые из них и сейчас продолжают знакомить своих пациентов с этим направлением, объясняют действие пептидов, рекомендуют их в некоторых ситуациях.

**Каковы планы по развитию компании? Возможно, вы будете осваивать новые рынки, каналы сбыта?**

Основное внимание мы уделяем российскому рынку. Во-первых, мы хотим как можно шире представить свою продукцию в аптеках, добиться максимальной узнаваемости нашего бренда. Конечно, планируем расширить географию присутствия и нарастить товарооборот. Во-вторых, мы собираемся познакомить со своей продукцией потребителей в азиатских странах.

**Будет ли меняться ассортимент?**

Меняться не будет, а расширяться — да. Это мы планируем уже на ближайшие полтора года. Во-первых, мы хотим вернуть препараты для профилактических курсов, упакованные по 30 капсул: раньше мы продавали такие упаковки, но потом отказались от них. А главное, будем выводить на рынок новые товары. Среди них — наборы комплексного действия, основанные на разработках специалиста нашей компании Александра Эдигера, а также других исследованиях «Пептид Био». Кроме того, мы начнем выпуск и запустим продажи антивозрастной косметики — скоро эти средства получат официальную регистрацию.

## ВНУТРИКОСТНЫЙ СОСУДИСТЫЙ ДОСТУП ПРИ ШОКОГЕННОЙ ТРАВМЕ И НЕОТЛОЖНЫХ СОСТОЯНИЯХ

### Резюме

Цель исследования — оценка эффективности внутрикостного сосудистого доступа при интенсивной терапии шокогенной травмы и неотложных состояниях.

Материалы исследования: анализ 100 случаев применения внутрикостного сосудистого доступа (ВКСД) при оказании скорой медицинской помощи врачами и фельдшерами Белгородской областной станции скорой медицинской помощи.

Методы исследования: литературно-аналитический, анкетирование, системный анализ, моделирование, статистический.

Результаты исследования и их анализ. На основе использования ВКСД и устройств для его выполнения персоналом ОГБУЗ «ССМП Белгородской области» на протяжении 2022–2024 гг. показано, что данная технология высокоэффективна при оказании догоспитальной помощи пациентам с шокогенной травмой и другими неотложными состояниями. В группе пациентов с критическими нарушениями жизненно важных функций ВКСД позволяет добиться положительного результата лечения в 78,7% случаев. Новое медицинское изделие отечественного производства «Устройство внутрикостного канюлирования УВК М» по функционально-эксплуатационным характеристикам не уступает импортным аналогам и отвечает современным тенденциям развития российского здравоохранения.

### Введение

При проведении интенсивной терапии шокогенной травмы и неотложных состояний, сопровождающихся гиповолемией, низким АД, нельзя терять время на нахождение спавшихся вен. По чисто ситуационным и организационным причинам в таких случаях нелегко использовать «венозную линию». В этих ситуациях, по мнению Isayama K., Nakatani T., Tsuda M. et al., внутрикостный доступ к кровотоку следует рассматривать как лучшую альтернативу. Без сомнения это относится и к помощи раненым на поле боя, что убедительно показано в публикации Dubick M.

Задержка сосудистого доступа на догоспитальном этапе оказывает существенное негативное влияние на выживаемость пострадавших с шокогенной травмой. По мнению Д. А. Остапчен-

ко с соавторами, максимально ранняя и полноценная интенсивная терапия позволяет улучшить прогноз и исход у пациентов с травматическим шоком и имеет огромное влияние на выживаемость. Уточнение на этот счет содержится в работе Seamon M. J., из которой следует, что задержка с внутривенным доступом для проведения полноценной медицинской помощи на месте происшествия или ее отсутствие на этапе эвакуации у пациента с тяжелой травмой увеличивает летальность на 30%.

По нашим данным и сведениям из научных публикаций, традиционный внутривенный путь введения медикаментов в догоспитальном периоде медицинской помощи в 17–30% случаев оказывается задачей сложной или невыполнимой.

В качестве альтернативы существует внутрикостный сосудистый доступ. Несмотря на очевидную актуальность ВКСД, в нашей стране он пока не получил широкого распространения. Во многом это обусловлено тем, что на территории России для выполнения ВКСД использовались лишь импортные устройства. Проведенный нами анализ результатов применения для ВКСД инновационного отечественного медицинского изделия «Устройство внутрикостного канюлирования УВК М» показал, что это эффективная технология. Она доступна для широкого применения при оказании скорой медицинской помощи в условиях чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов. Использование ВКСД с применением устройства УВК М способно существенно улучшить прогноз и исход лечения пациентов с шокогенной травмой и неотложными состояниями.

**Цель исследования:** провести анализ эффективности внутрикостного сосудистого доступа с применением отечественного медицинского изделия «Устройство внутрикостного канюлирования УВК М» при оказании догоспитальной помощи пациентам с шокогенной травмой и другими неотложными состояниями.

**Материалы и методы.** Проанализированы 100 случаев применения внутрикостного сосудистого доступа персоналом ОГБУЗ «Станция скорой медицинской помощи Белгородской области» в 2022–2024 гг. при оказании догоспитальной медицинской помощи пациентам с шокогенной травмой и другими неотложными состояниями. В ка-

честве аналитических инструментов использовали следующее:

- ✓ формализованные карты вызовов скорой медицинской помощи;
- ✓ метод анкетирования на основе «Оценочного листа пациента»;
- ✓ метод системного анализа для изучения эффективности ВКСД при разных видах патологии, результатов лечения, возможных осложнений;
- ✓ метод моделирования ситуационных задач в процессе проведения занятий с врачами и фельдшерами по освоению мануального навыка ВКСД;
- ✓ статистический метод с обработкой результатов с помощью компьютерного пакета STATISTICA 13 Trial и использованием современных критериев доказательной медицины.

### Результаты и их обсуждение.

Для проведения ВКСД персонал станции СМП Белгородской области использовал два устройства: отечественное «Устройство внутрикостного канюлирования УВК М» (81 случай) и израильское Bone Injection Gun (19 случаев). Показания к использованию данных устройств были идентичными. Из всего перечня анатомически оправданных точек внутрикостного доступа (головка плечевой кости, грудина, пяточная кость и др.) в практике Белгородской областной станции СМП использовалась только бурильность большеберцовой кости. Подробности методики нахождения этой точки для проведения перфорации кости и доступа во внутрикостное кровяное русло изложены в методических рекомендациях.

Важно отметить, что ВКСД позволяет быстро и просто осуществить доступ к кровотоку с высоким процентом успешности (96%) уже с первой попытки независимо от используемого устройства. При этом, по мнению персонала СМП, функционально-эксплуатационные характеристики этих изделий не имеют существенных отличий.

Наиболее часто (79 наблюдений) ВКСД использовали при шокогенной травме и неотложных состояниях. Для оценки эффективности ВКСД при оказании СМП мы выбрали группу пациентов (61), у которых имели место критические нарушения жизненно важных функций вплоть до возникновения терминального состояния. Оказалось, что использование ВКСД в догоспитальном периоде медицинской помощи позволило безотлагательно и в полном



объеме выполнить намеченный алгоритм действий и добиться положительного результата в лечении 48 пациентов из 61 (78,7%). Полагаем, что у данной группы пациентов (61) положительный результат выполнения ВКСД был обусловлен не самой манипуляцией, а возможностью без промедления провести медикаментозно-инфузионное воздействие через внутрикостный сосудистый доступ у пациентов с жизнеугрожающими нарушениями. Это убедительно подтверждено исследованиями ряда авторов, показавшими, что ранняя и полноценная интенсивная терапия позволяет не только улучшить прогноз у пациентов с травматическим шоком, но и оказывает огромное влияние на выживаемость.

Здесь уместно уточнить, что исследование отдаленных результатов лечения не входило в наши задачи. Анализ результатов применения ВКСД был ограничен только этапом скорой медицинской помощи.

Поясним, что мы понимаем под положительным результатом. Это восстановление деятельности сердца при его асистолии или фибрилляции, устранение артериальной гипотензии и дефицита объема циркулирующей крови, позитивная динамика или восстановление сознания, нормализация дыхания. Другими словами, это восстановление и стабилизация грубо нарушенных жизненно важных функций в догоспитальном периоде медицинской помощи.

Внутрикостный сосудистый доступ в ряде случаев (9) проводили непосредственно в санитарном транспорте во время движения автомобиля. Эти наблюдения показали реальную выполнимость ВКСД в стесненных обстоятельствах, на фоне вибрации, тряски и тем более, если персонал СМП находится в каске, бронежилете, а пациент в разгрузке, бронежилете, защитной камуфляжной одежде. В этих условиях ВКСД является безальтернативной возможностью быстрого «старта» (5–7 с) медикаментозно-инфузионного воздействия и выполнения всего алгоритма спасения пациента с грубо нарушенными жизненно важными функциями. Надо отметить, что залогом безошибочного и быстрого выполнения ВКСД является предварительная обученность персонала данной манипуляции. Для освоения практического навыка ВКСД персонал ОГБУЗ СМП Белгородской области прошел обучение по разработанной нами методологии на отечественном тренажере КТ УВК М.

Затруднения и ошибки при выполнении ВКСД

Наличие или отсутствие опыта проведения ВКСД	Количество сотрудников	Затруднения при проведении ВКСД	Ошибки при проведении ВКСД (Неблагоприятное событие)	r
Не было опыта ВКСД	50	5	2	0,92*
Опыт 2–5 ВКСД	25	0	0	
Опыт свыше 5 ВКСД	8	0	0	
Всего	84	5	2	

\* Коэффициент корреляции  $r=0,92$  при  $p<0,05$

С помощью корреляционного анализа нами дана оценка роли накопленного опыта установки ВКСД на совершенствование персональной техники ее выполнения и влияния опыта на частоту ошибок и затруднений. Эти данные представлены в таблице.

Как видно из таблицы, затруднения и технические ошибки при выполнении ВКСД встретились исключительно у лиц, выполнявших эту манипуляцию впервые: в пяти случаях исполнители процедуры сообщали о слишком большом усилии во время перфорации кости в зоне доступа, а в двух случаях имел место изгиб иглы устройства УВК М (расценено как неблагоприятное событие).

Об этом же свидетельствует коэффициент корреляции между количеством сотрудников без опыта и количеством ошибок и затруднений, вычисленный с помощью прикладного компьютерного пакета STATISTICA ( $r=0,92$ ). То есть существует очень высокая степень зависимости: все ошибки и затруднения при выполнении ВКСД встречаются исключительно в группе сотрудников, не имеющих опыта работы с ВКСД.

Время выполнения ВКСД в группе медицинских работников, производивших эту манипуляцию впервые, составляло 3–5 мин. Приобретение опыта трех-пяти канюляций (25) и тем более свыше пяти канюляций (8) привело к четкому, безошибочному выполнению процедуры ВКСД, а также к сокращению времени его выполнения до 5–7 с. Для сравнения укажем, что среднее время традиционного периферического венозного доступа происходит значительно медленнее ( $3,6 \pm 1,2$  мин.). Понятно, что ускоренное подключение к кровеносной системе может существенно влиять на результаты лечения пациентов с шокогенной травмой и неотложными состояниями.

**Заключение**

Внутрикостный сосудистый доступ позволяет без промедления и эффективно провести медикаментозно-инфузион-

ное воздействие при оказании скорой медицинской помощи на догоспитальном этапе скорой медицинской помощи при шокогенной травме и неотложных состояниях. ВКСД в этой группе пациентов позволил получить положительный результат в 78,7% случаев. ВКСД не является сложным мануальным навыком. Для безошибочного и быстрого выполнения ВКСД необходима предварительная обученность персонала данной манипуляции на тренажере.

Устройства для ВКСД позволяют выполнить доступ к кровеносной системе на этапе транспортировки на фоне вибрации, тряски, в стесненных условиях и провести необходимое медикаментозно-инфузионное воздействие.

В условиях реальной угрозы огневого воздействия противника, когда пациенты находятся в бронезащите, разгрузке, а врачи и фельдшеры используют средства индивидуальной защиты — бронежилеты и шлемы, ВКСД следует рассматривать как безальтернативный вариант подключения к кровеносной системе при выполнении медицинской помощи.

**Авторы:**

**А. В. Жиров**, главный врач ОГБУЗ «Станция скорой медицинской помощи Белгородской области», г. Белгород, Россия

**И. П. Миннуллин**, доктор медицинских наук, профессор ФГБОУ ВО «Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. акад. И. П. Павлова» Минздрава России, г. Санкт-Петербург, Россия; ГБУ «Санкт-Петербургский НИИ скорой помощи им. И. И. Джанелидзе», г. Санкт-Петербург, Россия

**В. Л. Радущевич**, доктор медицинских наук, профессор, заместитель директора по НИР ООО «РАДМИРС», г. Воронеж, Россия

**Е. Н. Перевозчиков**, генеральный директор ООО «АВТОМ-2», г. Воронеж, Россия

**И. Р. Миннуллин**, доктор медицинских наук, профессор Самаркандского государственного медицинского университета, г. Самарканд, Узбекистан

## БИОНАФАРМ



### «БИОНАФАРМ»: УВЕРЕННОЕ ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

Когда в 2008 г. компания «БионаФарм» начинала свою деятельность, ее учредители сделали ставку на сотрудничество с производителями России и Белоруссии. Время показало, что в стратегическом плане это было правильное решение. Сегодня предприятие демонстрирует результаты, которые даже в «тучные» нулевые годы назвали бы впечатляющими. О деятельности компании рассказывает ее единственный ныне владелец и бессменный руководитель Александр Боев.

#### Расскажите, с чего начинался ваш бизнес. Почему изначально предпочтение отдали белорусским и российским производителям?

Компания начинала свою деятельность как малое предприятие с небольшим бюджетом и весьма ограниченным ассортиментом предлагаемых товаров.

К тому времени я уже несколько лет имел дело с продукцией белорусских фармзаводов, убедился в ее высоком качестве, знал, что потребители ее ценят и ей доверяют. Был знаком и с продукцией российских производителей, поэтому и принял решение заняться дистрибуцией этих лекарственных препаратов. Время показало, что это был правильный выбор.

В настоящее время у нас три направления деятельности: дистрибуция лекарственных препаратов, регистрация новых лекарственных средств, контрактное производство. Приоритет отдаем поставкам фармацевтической продукции.

Уже в 2016 г. компания заняла 17-е место среди российских экспортеров изделий фармацевтики, в 2020 г. вышла на восьмое место в этом рейтинге. По итогам 2023 г. объемы дистрибуции выросли более чем на треть в сравнении с 2022 г.

#### С какими белорусскими производителями сотрудничаете?

Среди наших давних партнеров — лидер фармацевтической отрасли Республики Беларусь Борисовский завод медицинских препаратов. Мы — первый дистрибьютор этого предприятия по объемам продукции, поставляемой в Россию и сопредельные страны. Также работаем с родоначальником фармацевтической промышленности Беларуси — РУП «Белмедпрепараты». Ассортимент этого предприятия насчитывает более 350 наименований лекарственных средств различных групп.

Предлагаем продукцию СООО «Лекфарм», выпускающего широкий спектр лекарственных препаратов. Сотрудничество с этим заводом начинали с препарата «Арпелфлю». Сейчас в нашем портфеле 15 препаратов этого производителя, из них пять наименований поставляем на условиях эксклюзивной дистрибуции.

Назову также крупнейшего производителя инфузионных лекарственных средств в Беларуси ОАО «Несвижский завод медицинских препаратов», УП «Минскинтеркапс», выпускающее эффективные и доступные по цене препараты.

Продаем биологические добавки производства белорусского предприятия «Экзон». Заключили эксклюзивный договор с государственным научным фармацевтическим предприятием «Академфарм» на поставки препарата «Д-Форжект», используемого при подготовке пациентов к эндоскопическому или рентгенологическому исследованию толстой кишки.

#### У нас три направления деятельности: дистрибуция лекарственных препаратов, регистрация новых лекарственных средств, контрактное производство.

#### Продукцию каких российских производителей предлагаете?

На сегодня у нас заключено более 10 контрактов с крупнейшими российскими производителями фармацевтической продукции. Среди них АО «Фармстандарт», разрабатывающее современные препараты, международная компания «Р-фарм», занимающаяся разработкой и производством современных лекарственных средств, внедрением их на российский рынок. Сотрудничает с предприятиями «ЭГИС Фармацевтический завод», «Озон», «НПФ Материя Медика Холдинг», «Акрихин», ФГУП «НПО «Микроген», ОАО «Синтез».

Работаем с региональными производителями: хабаровским «Дальхимфарм», казанским «Татхимфармпрепараты», екатеринбургским «Уралбиофарм», дальневосточным «Органика». Зарегистрировали и успешно вывели на рынок шесть изделий АО «Усолье-Сибирский химфармзавод», которое разрабатывает и производит лекарственные препараты в соответствии с требованиями GMP.

Мы постоянно работаем над расширением базы поставщиков лекарственных средств. Поставщикам предлагаем долго-





срочные стабильные отношения, гарантируем полное соблюдение всех договорных обязательств.

В результате этой целенаправленной работы ассортимент поставляемых препаратов за период с начала 2022 г. по настоящее время увеличился с 250 до 700 наименований. Соответственно, обороты компании возросли почти вдвое — до 2,8 млрд руб.

## Как организованы продажи? Кто в числе потребителей предлагаемой продукции?

Активно работаем с дистрибьюторскими компаниями. В числе наших клиентов несколько крупных игроков фармацевтического рынка. Например, ГК «Протек», лидирующая в рейтинге крупнейших предприятий России RAEX-600. Наши товары приобретает компания «Магнит Фарма», имеющая большое количество представительств в регионах России. Сотрудничаем с ГК «Гранд Капитал», которая входит в топ-5 фармацевтических дистрибьюторов России и регулярно попадает в топ-50 быстрорастущих компаний России. У нас заказывают продукцию «Авеста Фармацевтика», входящая в пятерку фармкомпаний Центрального федерального округа, оптовая компания «Агроресурсы», работающая на фармацевтических рынках регионов Сибири, Урала, Дальнего Востока, Поволжья, Северного Кавказа.

Сформирован и расширяется ассортимент для аптечных сетей. Сейчас в него входит 15 препаратов «Лекфарм», более 30 препаратов Борисовского фармзавода. Аптекам также продаем БАДы белорусского производителя «Экзон» и добавки, изготовленные на наших контрактных производствах в Латвии, Турции, Белоруссии. Продукцию реализуем не только в России, но и в Армении, Азербайджане, Киргизии, Монголии, Туркмении, Таджикистане, Узбекистане.

## Продукцию реализуем не только в России, но и в Армении, Азербайджане, Киргизии, Монголии, Туркмении, Таджикистане, Узбекистане.

В 2023 г. получили эксклюзивное право продажи препаратов компании «Усолье-Сибирский химфармзавод» на территории Азербайджана, сейчас занимаемся их продвижением. В этой стране зарегистрировали также семь препаратов производства «Лекфарм», в стадии регистрации — девять препаратов Армавирского фармзавода. В целом для работы в Азербайджане сформировали продуктовый портфель из 36 препаратов.

Мы создаем благоприятные условия для всех наших партнеров независимо от их статуса и объема заказов. Гарантируем своевременные поставки качественных товаров по доступным ценам. Чтобы стать нашим партнером, нужно позвонить по телефону, указанному на сайте. Представитель компании подробно расскажет об условиях сотрудничества.

## Почему дистрибьюторы приобретают продукцию у вас? Разве не выгоднее брать ее у производителей, где она дешевле?

Разница в цене не превышает 7%. Однако эта выгода нивелируется другими условиями. Во-первых, крупные фармацевтические предприятия реализуют продукцию большими партиями. Такой формат дистрибьютору не всегда выгоден. Он вынужден нести дополнительные расходы, так как ему нужно содержать вместительные складские помещения, погрузоч-



но-разгрузочную технику, штат работников. У нас дистрибьютор может приобрести продукцию в любых объемах. Если он заказывает поставки препарата один раз в семь дней в количестве, скажем, 6 тыс. упаковок, мы в согласованный день недели будем привозить именно такое количество товара.

Во-вторых, производители, как правило, требуют предоплату. Мы же предоставляем отсрочку платежа на 30–60 дней.

Самое главное — мы не продаем воздух, как это иногда бывает. Дескать, вы сейчас заплатите, а мы потом поищем по миру то, что вам нужно. Мы предлагаем продукцию, которая находится на складе в Москве. Заказчик уже на следующий день после подачи заявки может забрать нужные препараты. У нас есть также собственная служба доставки.

## Поставки конечным потребителям осуществляете?

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

Активно участвуем в тендерах, организуемых государственными медицинскими учреждениями для закупок лекарственных препаратов. Двукратное увеличение позиций ассортимента позволило нам более активно участвовать в госторгах. Нередко случается так, что некоторые из них можно приобрести только у нас — у других поставщиков их нет.

## Ваша компания оказывает также услуги по регистрации и продвижению фармпрепаратов на рынке. У кого она востребована?

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

## Пару лет назад компания начала развивать новое направление — контрактное производство. Как там сейчас обстоят дела?

Контрактное производство мы организовали в 2022 г. в Латвии. Сейчас оно есть еще в Турции, Белоруссии. Рост объемов контрактного производства в сравнении с 2022 г. составил более 300%. Продукцию поставляем не только в Россию, но и другие страны постсоветского пространства. В рамках контрактного производства на площадке «Уралбиофарма» выпускаем дженерики широко применяемых препаратов. Потребности российского рынка многократно превышают выпускаемые объемы, что дает нам широкие возможности для развития данного направления.

Мы намерены расширять линейку выпускаемых препаратов. Многие зарубежные компании ушли с российского рынка, образовались свободные ниши, и мы намерены их занимать.

## Антироссийские санкции повлияли на деятельность компании?

Поначалу возникли определенные сложности. Самые значимые изменения произошли в поставках. Стала иной логистика, что привело к увеличению сроков доставки товаров. Производители столкнулись с трудностями в получении комплектующих и сырья, и это привело к снижению выпуска конечной продукции. В итоге нередко проблемы производителей становились нашими проблемами. Ситуация была непростая, однако мы в любых условиях выполняли все взятые на себя обязательства по поставкам.

Что касается непосредственно контрактного производства, то на нем санкции отразились меньше всего. Сложности, повторюсь, возникли в логистике: увеличились сроки доставки, появились проблемы с проведением платежей.

Сейчас, по прошествии времени, уже можно констатировать, что изменившиеся рыночные обстоятельства в целом оказали положительное влияние на развитие компании. Они нас многому научили. В настоящее время работаем в основном с отечественными производителями. Мы поступили правильно, изначально сделав ставку на сотрудничество с российскими и белорусскими производителями. Сейчас объемы и ассортимент лекарственных препаратов российского производства стабильно увеличиваются. Соответственно, наши финансово-экономические показатели тоже увеличиваются. Многие заводы получили сертификаты европейских стандартов, поэтому качество их продукции вполне достойное. При этом цены ниже, чем у зарубежных производителей.

## Несомненно, внешние обстоятельства оказали положительное влияние на развитие компании. Однако без грамотно организованных внутренних бизнес-процессов они вряд ли позволили бы добиться столь значимых результатов. Как строится работа в компании?

Я всегда придерживался мнения, что главное в бизнесе — умение держать слово. Пообещал — сделай. Тогда тебя



будут уважать все люди, с которыми работаешь. Если они увидят, что твои слова с делом расходятся, то будут искать других партнеров. Это касается и поставщиков продукции, и ее потребителей. Полное и безоговорочное исполнение договорных обязательств у нас стоит на первом месте. Компанию «БионаФарм» уже много лет знают как надежного партнера, который никогда не подведет.

Производители уверены в нашей платежеспособности. Мы всегда покупаем по предоплате, не просим отсрочку платежа, поэтому наши заявки исполняются в приоритетном порядке. Цены для нас, как правило, ниже, чем для других покупателей, потому что мы берем продукцию большими объемами.

Потребители знают, что мы поставим практически любой лекарственный препарат в нужных количествах и в кратчайшие сроки. Они также знают, что мы предлагаем только качественные товары. Доставку осуществляем собственным автопарком. Менеджеры службы логистики помогут сформировать заказ и его отгрузку точно в срок.

## Что в планах по дальнейшему развитию компании?

Экономическая ситуация несколько стабилизировалась, но это не повод расслабляться. Мы по-прежнему делаем ставку на развитие и поступательное движение вперед. Активно ищем новые рынки сбыта, увеличиваем портфель заказов, расширяем ассортимент. Главные бизнес-цели на 2024 г. — выйти на трехмиллиардный объем оборотов и увеличить SKU до 1 тыс. наименований.

Стратегическая цель — войти в топ-5 компаний, работающих на российском фармацевтическом рынке.

Мы понимаем, что ставим перед собой амбициозные задачи, требующие кропотливой работы для их решения, поэтому регулярно анализируем рынок, просчитываем наши возможности, оцениваем действия конкурентов. Это позволяет находить оптимальные решения и продолжать развитие даже в очень трудных ситуациях.

Конечно, иногда случаются ошибки. Но мы их не прячем, не замалчиваем. Всегда выясняем причины, по которым они были допущены, чтобы в дальнейшем подобное не происходило.

Компания «БионаФарм» была и остается надежным деловым партнером для производителей и потребителей фармацевтической продукции. Мы дорожим их доверием и ежедневно подтверждаем его конкретными делами.





# АРГЕНТ ГРУПП

argent<sup>group</sup>

## РЕГИСТРАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ, СЕРТИФИКАЦИЯ УСЛУГ И ПРОДУКЦИИ

Компания «Аргент Групп» работает на рынке регистрации медицинских изделий лишь второй год, но уже имеет приличный пул заказчиков. «И это при том, что мы не занимаемся агрессивной рекламой, никому не навязываем свои услуги, — уточняет генеральный директор Светлана Горячева. — К нам приходят только по рекомендациям, но работой мы загружены полностью».

### Как о вас узнают те, кто потом рекомендует другим?

Я много лет проработала в сфере оказания услуг по регистрации медицинских изделий в качестве наемного сотрудника. Потом стала заниматься декларированием и сертификацией продукции. Но давние клиенты, с которыми сотрудничала в рамках регистрации, по-прежнему обращались за этой услугой. Ничего не оставалось, как снова заняться регистрацией, но уже в рамках собственного бизнеса. В нашей компании работают и другие опытные специалисты, у каждого из которых тоже есть свои заказчики. Эти люди и рекомендуют нас своим коллегам.

### Что входит в состав услуги по регистрации медицинских изделий?

Регистрация медицинского изделия — процесс хлопотный, изобилующий нюансами и особенностями, которые порой известны только профессионалам. Наши сотрудники обладают всеми необходимыми знаниями в данной сфере, регулярно проходят обучение, своевременно знакомятся с изменениями законодательства.

Каждую заявку от клиента мы досконально изучаем, оцениваем риски, возможные затраты заказчика. Даем полную картину развития событий в ходе регистрации.

Услуга по оказанию помощи в регистрации медицинских изделий включает в себя несколько этапов. На первом готовим документы для регистрационного досье. В рамках этого этапа корректируем техническую и эксплуатационную документацию, в случае отсутствия нужного документа запрашиваем его у производителя или разрабатываем сами.

Следующий этап — проведение технических и клинических испытаний, испытаний на электромагнитную совместимость (при необходимости), токсикологических исследований. Отмечу также, что мы тесно сотрудничаем с лабораторией по проведению испытаний на электромагнитную совместимость.

После оплаты госпошлин комплект документов направляется в Росздравнадзор, где проверяется полнота и достоверность регистрационного досье, а также проводится экспертиза документов. Если выявлены недочеты, мы их устраняем, недостающую информацию предоставляем.

После экспертизы Росздравнадзор принимает решение о регистрации медицинского изделия или отказе в регистрации. Если регистрация состоялась, данное ведомство осуществляет контроль за производством и продажей изделия на территории России.

### Вы также оказываете услуги по сертификации и декларированию. Какие виды сертификатов помогаете оформить?

Оказываем помощь в получении любого вида разрешительной документации на товары и услуги, будь то добровольная или обязательная сертификация, сертификация системы менеджмента качества или на соответствие национальным и международным стандартам безопасности.

Процесс сертификации включает в себя подготовку документации, идентификацию продукции, изучение представленных данных экспертами, отбор образцов для проведения испытаний и осуществление экспертизы, подготовку протоколов, регистрацию готового документа в реестре ФСА. Сроки проведения зависят от сложности продукции и требований стандартов.

### Что в планах по развитию компании?

Компания молодая и амбициозная, планов много. За довольно короткое время успели стать уполномоченным представителем нескольких зарубежных производителей, которые хотят зарегистрировать и продавать свои медицинские изделия на российском рынке. Это позволит обзавестись постоянными клиентами с большими объемами работ.

Также будем расширять возможности нашей лаборатории по проведе-



нию испытаний на электромагнитную совместимость. Услуга востребованная, но требует проведения неких организационно-технических мероприятий, чтобы выполнять испытания для более широкого спектра оборудования.

Намерены развивать комплексное обслуживание клиентов, которое будет включать в себя регистрацию не только медицинских изделий, но и товарного знака, сопровождение при прохождении таможенных процедур, продвижение товаров на российском рынке, а также решение любых вопросов, возникающих ежедневно у бизнеса. У нас есть пара таких клиентов, которые находятся практически на полном сопровождении специалистами нашей компании. Первые результаты сотрудничества показывают перспективность этого направления. Все необходимое для реализации намеченных планов у нас есть, поэтому уверена, что их обязательно выполним.

## AVAMEDICA



## ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО РЕНТГЕНОВСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

История отечественного бренда AVAMedica началась в 2006 г. Компания вышла на рынок медицинской техники России с предложением нового продукта в ультразвуковой диагностике — ультразвуковых сканеров Sonix канадской компании Ultrasonix. С тех пор предприятие ежегодно расширяет ассортимент качественной медицинской техники, поставляемой в российские медучреждения, и предлагает высокотехнологичные и инновационные маммографы и рентген-аппараты от надежных производителей. Дистрибьюторская сеть AVAMedica охватывает всю территорию Российской Федерации. О линейке импортируемой продукции, преимуществах перед аналогами и стратегии развития компании рассказал ее директор Антон Крашенинников.

**AVAMedica поставляет инновационное медицинское оборудование для российских клиник около 20 лет. Вы сотрудничали с производителями из Канады, США и европейских стран. Кто сейчас входит в число ваших ключевых партнеров?**

С 2012 г. мы являемся эксклюзивным дистрибьютором южнокорейской компании Vetems — мирового лидера в производстве передовых маммографических систем Pinkview. В линейке Vetems представлены цифровые и аналоговые модели маммографов для скрининговых и экспертных исследований молочной железы.

Кроме того, AVAMedica тесно сотрудничает с другими надежными и проверенными мировыми производителями. Среди них — международная китайская компания Jusha, выпускающая оборудование для визуализации медицинских изображений, и один из ведущих корейских производителей GEMSS, который специализируется на рентгенодиагностических системах TITAN 2000.

Основным критерием при выборе партнеров является качество и функциональные возможности производимых ими медицинских аппаратов. Мы отдаем предпочтение только тем продуктам, которые соответствуют высоким стандартам качества. Лично встречаемся с инженерами и программистами, разработавшими уникальную систему, посещаем заводы компаний-производителей и только после тщательного анализа всех составляющих подписываем партнерский договор. Это позволяет нам с гордостью, уверенностью и успехом предлагать технику заказчикам.

Миссия AVAMedica заключается в том, чтобы помочь медицинским учреждениям России сделать людей в нашей стране более здоровыми, а значит, более успешными, процветающими и счастливыми. Поставляя инновационную медицинскую технику, мы повышаем

уровень здравоохранения в России в целом и делаем доступной высокотехнологичную медицинскую помощь для каждого пациента.

**Какое оборудование сейчас востребовано на российском рынке?**

Несколько лет назад в России вышли постановления, которые касались рентгеновской техники. Согласно этим документам ряд медучреждений, в том числе клиники пластической хирургии, а также медцентры, которые занимаются профессиональными медосмотрами и медкомиссиями, должны быть оснащены рентген-аппаратами, в частности, цифровыми маммографами и рентгенами. Поэтому примерно с 2020 г. на рынке наблюдается повышенный спрос на эту продукцию. Мы осуществляем поставки данного оборудования практически

во все регионы страны — от Калининграда до Владивостока. В пул клиентов нашей компании входят как крупные федеральные медицинские сети, так и частные клиники.

Одна из наиболее востребованных моделей — премиальный цифровой маммограф Pinkview-AT (DR Plus Expert). Аппарат позволяет выполнять скрининговые обследования, проводить первичную диагностику опухолей молочных желез. Система отличается небольшими размерами, высокой точностью и скоростью работы, выдает стабильно качественные изображения, обеспечивает низкий уровень лучевой нагрузки. Маммограф имеет подвижное основание с четырьмя колесами, что облегчает его размещение. Из всей линейки Pinkview эта модель обладает максимально высокой мощностью — 5 кВт, которая гарантиру-





ет высокую производительность и надежность. Аппарат оснащен высокочувствительным и точным цифровым детектором. С его помощью рентгенолог получает снимки с большим числом деталей. Автоконтроль экспозиции, моторизованный штатив, режим автокомпрессии груди делают работу на маммографе удобной и быстрой для оператора. На текущий момент это скрининговый маммограф с одним из самых мощных генераторов на российском рынке. Аппараты Pinkview-AT и Pinkview-RT отлично подойдут для многопрофильных частных и государственных лечебных учреждений, для центров медицинских комиссий и профосмотров, клиник пластической хирургии, а также для медицинских клиник с узкой специализацией. Маммографы Pinkview можно дооснастить ручной биопсией, устройствами для прицельной маммографии и системой искусственного интеллекта, которая анализирует снимки. Широкий выбор опций позволяет клинике укомплектовать маммографическую систему с учетом специализации медучреждения и врачей.

#### А что могли бы сказать про рентген TITAN 2000?

Полностью цифровой рентгеновский комплекс на два рабочих места TITAN 2000 предназначен для исследования скелета, органов грудной клетки, брюшной полости, конечностей и прочих анатомических зон пациентов в положениях стоя и лежа. В базовой конфигурации система соответствует всем современным требованиям, обладая высокой производительностью, надежностью, эргономичным дизайном и бесшумной работой механических узлов. Универсальность применения и компактная конструкция делают эту систему идеальным решением для клиник любого профиля — от небольших поликлиник до крупных диагностических центров, позволяя разместить ее даже в ограниченном пространстве. Благодаря возможности использования одного цифрового детектора вместо двух аппарат становится более привлекательным как в экономическом плане, так и в обслуживании. Цифровой плоскопанельный детектор обеспечивает удобство в работе специалистов, обладает повышенной прочностью. Просмотреть полученное изображение можно на экране консоли уже через две секунды после экспозиции.

Программное обеспечение позволяет управлять информацией о пациентах, исследованиями и изображениями с ис-

пользованием внутренней базы данных, поддерживает протокол DICOM, который обеспечивает отличную совместимость с другим рентгенологическим оборудованием и сетевыми программами.

#### Как вам удалось сформировать пул лояльных клиентов? Почему они обращаются именно в вашу компанию?

Прежде всего преимущество сотрудничества с нами заключается в том, что мы являемся импортерами и работаем напрямую с заводами-производителями, поэтому можем предложить нашим клиентам наиболее выгодные условия — приемлемые цены, быстрые сроки поставки, возможность рассрочки и лизинга. Компания располагает авторизационными письмами от производителей, которые подтверждают наш официальный статус.

В Санкт-Петербурге работает сервисный центр, где трудятся компетентные специалисты, которые прошли обучение на заводах в Южной Корее и продолжают регулярно посещать эти производственные площадки. Все наши сотрудники — профессионалы с многолетним опытом работы в медицинской отрасли. Вместе с ними мы принимаем участие в международных выставках, чтобы отслеживать мировые тенденции и понимать, какое медоборудование сейчас пользуется спросом на рынке. К примеру, в этом году мы уже побывали на профильных выставках в Дубае, Сеуле и Шанхае.

Наконец, компания не только занимается поставками оборудования, но и его установкой, проводит инструктаж врачей, осуществляет последующее гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание.

Мы одинаково ценим своих сотрудников и партнеров, поскольку именно они являются сердцем нашего предприятия. Мы тщательно отбираем персонал на каждую позицию, а приняв в команду, всеми силами стремимся обеспечить достойные условия труда и полную свободу для профессиональной реализации.

За почти 20 лет присутствия на российском рынке у нас не было ни одного судебного дела, ни разу не возникло претензий со стороны клиник. Все наши клиенты и контрагенты довольны взаимовыгодным сотрудничеством и продолжают работать с нами. Для AVAmedica это самое важное достижение.

Хочу отметить, что маммографы и рентгенографические комплексы, которые мы предлагаем, — пожалуй, самые доступные в ценовом плане на отечественном рынке. При этом они



высокотехнологичны и обладают инновационными опциями. К примеру, у маммографов даже в базовой комплектации имеется режим работы с имплантатами, возможность быстрой удаленной диагностики и сервиса аппарата, доступны функции, связанные с искусственным интеллектом.

#### Как планируете в дальнейшем продвигать предприятие?

Компания продолжает активно развиваться, осуществлять поставки продукции в разные регионы нашей страны, а также открывает представительство в Москве, потому что многие наши дилеры и конечные потребители находятся в столице. В декабре 2024 г. запланировано участие в выставке «Здравоохранение-2024» в Москве — у нас там будет собственный стенд, на котором мы представим маммографы Pinkview, и с удовольствием приглашаем наших партнеров его посетить. Также для нас всегда актуален поиск новых высокотехнологичных и инновационных продуктов, которые будут помогать российской медицине. Этой осенью мы запланировали поездку в Китай, где посетим еще одну профильную выставку. У компании уже есть предварительные наработки по томографии, денситометрии, эндоскопии, ЛОР-оборудованию. Это те направления, которые сейчас востребованы на рынке, которые мы планируем развивать в краткосрочной перспективе.

# БЕЛАЯ ЛИНИЯ

## РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ МЕДИЦИНЫ И СФЕРЫ КРАСОТЫ



Компания «Белая линия» производит расходные материалы для медицинской сферы и разных направлений бьюти-индустрии — от дизайна бровей и депиляции до массажа и спа. Но в каталоге есть и продукция других производителей. Это нужно для удобства клиентов, которые могут закупать все необходимое у одного поставщика. В будущем «Белая линия» планирует расширять и ассортимент, и рынок сбыта. Подробно об этом нам рассказал генеральный директор Денис Ушаков.

### Денис, как появилась ваша компания, с каких изделий вы начинали?

История «Белой линии» началась в далеком 2002 г. В этом году мы отмечаем ее 22-летие. Первым из товаров, который мы продали, были одноразовые бахилы. На тот момент в нашей стране они еще не производились, и мы импортировали контейнер из Китая. Кроме бахил, в нем были одноразовые маски и шапочки. Кстати, первые 200 руб., вырученные от продажи продукции, до сих пор висят в рамочке в офисе нашей компании.

### Сейчас вы сами производите расходные материалы. Что это за продукция?

На сегодняшний день мы выпускаем широкий спектр одноразовой продукции, востребованной в бьюти-индустрии и на рынке оказания медицинских услуг. Это шапочки для волос, одноразовые полотенца и медицинские простыни, салфетки, пеньюары, тапочки, разделители для пальцев. Многие наши товары имеют регистрационные удостоверения медицинских изделий.



### В чем ваши преимущества перед другими предприятиями, работающими в этой же сфере?

На сегодняшний день «Белая линия» является одним из крупнейших производителей расходных материалов для бьюти-индустрии и медицинской сферы. Ежедневно мы отгружаем более 5 т произведенной продукции. Это большой объем, особенно, если учесть, что сами изделия легкие. Такой объем позволяет выстроить экономически эффективную работу с широким кругом поставщиков сырья, в том числе из дальнего зарубежья, оптимизировать логистические цепочки и, соответственно, обеспечить

потребности наших клиентов по оптимальным для них ценам. Мы всегда стремимся к гибкой работе с заказчиками и предлагаем выбор, который может закрыть практически все их потребности. При этом мы часто согласуем индивидуальные финансовые условия для контрагентов, а также предоставляем возможности для изготовления продукции под собственными торговыми марками клиентов. Одно из ключевых наших преимуществ — это оперативность отгрузки. Сегодня более 90% грузов мы отправляем уже на следующий день после получения заказа. Благодаря всем этим факторам наши клиенты сотрудничают с нами уже много лет.

### Расскажите о вашем производстве. Какое оборудование у вас есть, какие технологии применяются?

Сейчас наша производственная площадка занимает около 5,5 тыс. м<sup>2</sup> и находится в черте Санкт-Петербурга. Ежемесячно мы выпускаем порядка 150 т продукции. Мы уделяем внимание не только соблюдению технологических процессов и качеству готовых изделий, но и минимизации отходов, снижению воздействия на экологию. Что касается оборудования и сырья, к ним мы также предъявляем высокие требования. На данный момент в нашем производственном парке несколько десятков станков, все они — современные, управляются высокоточными компьютерами для обеспечения стабильного качества. У нас есть оборудование отечественного производства, а также привезенное из Италии и Китая. Многие изготовлено с учетом наших пожеланий, то есть это уникальная техника.

### Кроме собственной продукции, вы продаете и товары от других производителей.

Наша собственная одноразовая продукция практически в полном объеме покрывает потребности наших клиентов, но, безусловно, не все мы можем производить самостоятельно, поэтому работа-



ем и с другими поставщиками. Например, мы закупает одноразовые нитриловые и виниловые перчатки, маски, средства для дезинфекции. Это дополнение к нашему основному ассортименту, которое позволяет заказчикам покупать все, что им нужно, в режиме одного окна. Это удобно с точки зрения логистики.

### Кстати, как у вас организована логистика? Как налажены поставки? Есть ли дилеры?

Мы работаем более 22 лет. Безусловно, за такой период у нас сложились стабильные и прочные отношения со многими давними клиентами. А покупатели у нас есть во всех регионах и во многих крупных городах России. Поставки мы осуществляем из Санкт-Петербурга, где у нас всегда есть в наличии товары из нашего каталога. Большую роль играет наш филиал в Самаре, который взаимодействует с клиентами из близлежащих городов. Кроме того, мы работаем с разными транспортными компаниями, ежедневно отправляем десятки грузов по железной дороге и автотранспортом.

### Вы сказали, что работаете с разными регионами РФ. А клиенты за рубежом у вас есть?

Да, в России мы осуществляем поставки практически везде — от Калининграда до Владивостока. Некоторые из наших заказчиков, например, медицинские центры и салоны красоты, используют нашу продукцию для собственных целей. Другие — продают ее уже у себя в регионах. С ближним зарубежьем мы тоже работаем, у нас есть покупатели в Белоруссии и Казахстане. А сейчас мы изучаем



возможность сотрудничества с клиентами из дальнего зарубежья, такие запросы есть из стран Балканского региона.

**Расскажите о самых крупных ваших клиентах. Возможно, какие-то проекты вам особенно запомнились?**

Мы никогда не делим клиентов на более или менее значимых. Философия нашей компании такова, что мы уважаем любой бизнес или сферу услуг наших партнеров, независимо от масштабности или отрасли. Для «Белой линии» все клиенты равны, и каждому уделяется достаточно внимания. Наши сотрудники всегда готовы помочь сориентироваться в ассортименте, выбрать транспортную компанию в зависимости от потребностей заказчика, провести расчет, подготовить и отправить груз. Для менеджера не имеет значения, о ком идет речь — крупном региональном оптовике или небольшой компании. А если говорить об интересных заказах и крупных компаниях, которые на слуху, то мы работаем с такими сетями, как «Комус», «Золотое яблоко», поставляли продукцию даже в Мариинский театр.

**Изменения во внешнеэкономической обстановке, зарубежные санкции как-то сказались на вашей работе?**

Глобальных изменений в нашей деятельности из-за макроэкономической ситуации не было. Безусловно, как и для любого производителя, для нас важна стабильная и прогнозируемая конъюнктура, но мы готовы работать в тех условиях, которые есть. В прошлом году на нас сказалась динамика курса рубля, от этого мы всегда зависим и должны под-

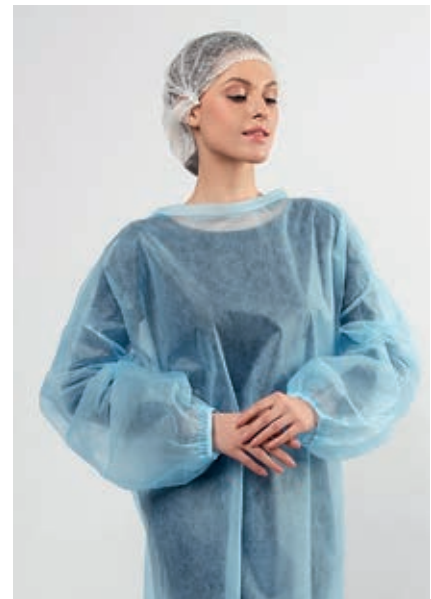
страиваться так же, как и наши клиенты. Но с точки зрения логистики или закупок никаких изменений нет. Благодаря нашим объемам мы вполне можем импортировать сырье из Европы, Китая и т.д.

**Как вы оцениваете ситуацию в вашем сегменте рынка в целом? Есть ли в России зарубежные поставщики аналогичных товаров? Много ли отечественных производителей?**

Зарубежные производители на нашем рынке непосредственно не работают, но есть российские компании, которые импортируют иностранную продукцию. Отечественных предприятий достаточно, они знают нас, мы знаем их. В целом в нашем сегменте сейчас нарастает конкуренция, а рынок находится отнюдь не на этапе подъема. Ведь во время пандемии появилось много производителей расходных материалов, в том числе небольших региональных компаний. Тогда это было вызвано объективной потребностью в масках, простынях, халатах, но сейчас спрос снизился. «Белая линия» успешно выдерживает конкуренцию за счет своей философии, уровня сервиса, качества и ценовой доступности продукции.

**Поделитесь достижениями вашей фирмы. У вас есть какие-то награды?**

Безусловно. Мы активно участвуем в различных отраслевых выставках как на региональном, так и на федеральном уровне. За последние годы получили несколько премий. В пример приведу две. Одна — это премия «БьютиПросвет», на которую компания была номинирована как лучший производитель косметики



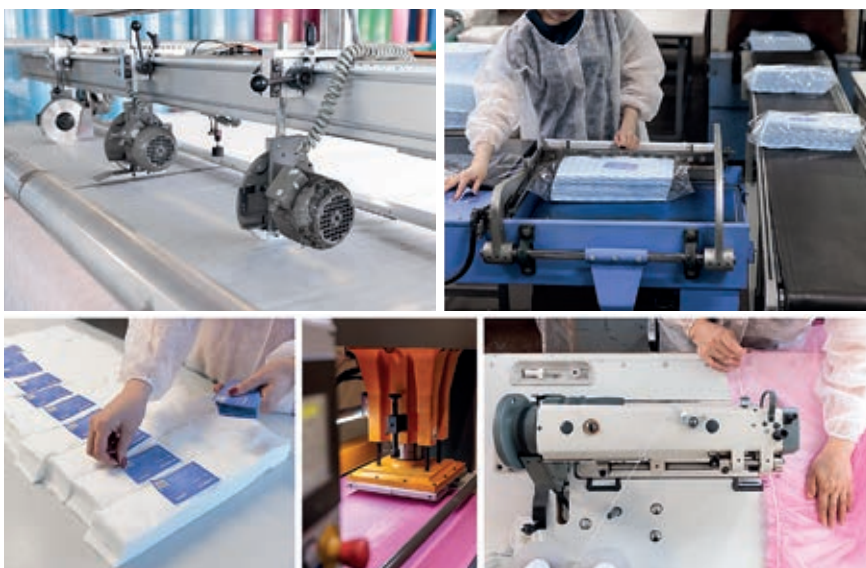
и расходных материалов. Другая — премия Iconic Award, в 2023 г. нашу компанию номинировали как производителя расходных материалов для индустрии красоты и медицины.

**Расскажите, пожалуйста, о коллективе «Белой линии». Сколько у вас сотрудников? Есть ли редкие специалисты?**

На сегодняшний день в компании трудятся более 100 человек. Все это — квалифицированные специалисты с компетенциями, накопленными годами. В первую очередь это относится к производству и отделу продаж, где сотрудники работают по 10 и более лет. Конечно, для сегодняшних условий рынка труда и для нашей сферы это очень важно. Можно сказать, это уникальные профессионалы, которые все знают о производстве и потребностях наших клиентов. Кстати, некоторые из клиентов и развивались вместе с нами, выросли из небольших торговых компаний до крупных региональных сетей.

**С чем связаны планы компании на будущее? Какие цели вы перед собой ставите?**

Мы постоянно находимся в режиме поиска новых материалов, продуктов, соответствующих запросам наших заказчиков. Главная задача — помочь покупателям заботиться и обслуживать, в свою очередь, их клиентов и пациентов. Кроме того, мы рассматриваем освоение новых сегментов рынка. Например, думаем о производстве расходных протирающих материалов, которые востребованы в лабораториях, сфере HoReCa и т.д.



# BIOCARD 4PL оператор нового поколения

Надёжность и инновации в медицинской логистике от BIOCARD

**Biocard Logistics** — производитель инновационных решений для хранения и перевозки грузов с сохранением температурного режима.

Термоконтейнеры SafePack обеспечивают безопасность ваших ценных медицинских грузов, сохраняя их качество и эффективность на всех этапах транспортировки.

Поддержка температурного режима:

+2°C...+8°C      от -18°C и ниже  
+15°C...+25°C    dry ice (сухой лёд)

- Гарантия сохранения температуры до 10 суток
- Объёмы от 8,6 до 1070 литров
- Многоразовое использование и ускоренная подготовка

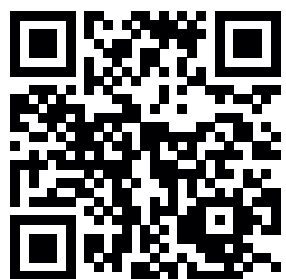
Почему выбирают нас? Biocard Logistics предлагает полный спектр услуг:

- Грузоперевозки по РФ
- Международные грузоперевозки
- Таможенное оформление
- Фармацевтический склад
- Дистрибуция товаров импортного производства для науки и медицины

## ЭКОСИСТЕМА РЕШЕНИЙ SAFEPACK

- Термодатчики Smart Sensors
- SafePack HUB
- Мобильное приложение SafePack

Узнайте больше на  
[biocard.com](http://biocard.com)





# БИОКАРД ЛОГИСТИКС

# BIOCARD

## ЭКОСИСТЕМА SAFEPACK: ДАТЧИКИ И ТЕРМОКОНТЕЙНЕРЫ ДЛЯ ТЕМПЕРАТУРНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Компания «Биокард Логистикс» более 30 лет оказывает полный комплекс логистических услуг в сфере здравоохранения. Для выполнения температурных перевозок и соблюдения холодовой цепи на предприятии была разработана экосистема SafePack, которая гарантирует обеспечение строгого контроля на всех этапах доставки медицинских препаратов и вакцин и позволяет практически полностью исключить риски температурных выходов. В состав экосистемы входит умный датчик, также созданный специалистами компании. О характеристиках этого устройства рассказывает директор департамента качества Елена Пушкина.

### Елена, в чем основные преимущества датчиков SafePack?

Наши датчики уникальны для российского рынка благодаря их высочайшему качеству и надежности. Они обеспечивают точные измерения, что критически важно для перевозок медицинских препаратов, вакцин, биоматериалов, сырья для фармацевтической и химической промышленности, требующих соблюдения строгого температурного режима. Датчики SafePack удобны в использовании и экономичны. Они не требуют программирования или ручного запуска, а мониторинг параметров происходит в режиме реального времени с передачей данных по bluetooth на смартфон пользователя. Кроме того, наши датчики имеют привлекательную стоимость — она ниже рыночной на территории РФ.

### Какие еще функции выполняют датчики SafePack?

Помимо контроля температуры, они измеряют влажность, регистрируют уровень освещенности, что позволяет выявить несанкционированное вскрытие контейнера, и фиксируют движение внутри контейнера, помогая предотвратить или оценить ущерб товару. Приборы обладают универсальностью, их можно использовать при отрицательных температурах, а также в качестве стационарных устройств для регистрации температуры в холодильных и морозильных камерах на объектах исследований.

### Выпускаемые вами термомоноконтейнеры, которые также входят в экосистему SafePack, зарегистрированы как медицинское изделие. Имеют ли такой статус датчики SafePack?

Да, датчики тоже зарегистрированы в Росздравнадзоре как медицинское изделие и внесены в Государственный реестр средств измерений, что подтверждает их высокое качество и на-

дежность. Они прошли все необходимые испытания и успешно используются в работе. Наши клиенты по достоинству оценили возможности этих датчиков и применяют их столь же активно, как и наши термомоноконтейнеры.

### Расскажите о них. Планируются ли новинки?

Ассортимент выпускаемых нами термомоноконтейнеров включает в себя различные модели, от компактных до крупногабаритных, и способен удовлетворить любые потребности: от PS-5 (8,6 л) до PS-XL (1070 л).

Все изделия отличаются высокой надежностью и соответствуют самым строгим стандартам качества. Наши термомоноконтейнеры изготовлены из прочного пенополиуретана и могут поддерживать заданную температуру до 240 часов, независимо от погодных условий, в диапазоне от  $-50^{\circ}\text{C}$  до  $+50^{\circ}\text{C}$ . Это достигается благодаря использованию высококачественных фазопереходных материалов (PCM), которые обеспечивают стабильное поддержание температуры и повышают энергоэффективность.

В настоящее время мы переходим на использование термомоноконтейнеров с VIP (Vacuum Insulated Panel) изоляцией. По сравнению с традиционными материалами, VIP-изоляция позволяет улучшить теплоизоляцию в 5–10 раз, что позволяет дольше поддерживать необходимую температуру, а также увеличивает полезный объем контейнера за счет более тонких панелей.

### Назовите самые важные факты по экосистеме SafePack.

Экосистема SafePack предлагает целостное решение для логистики температурно-чувствительных грузов, объединяя инновационную термоупаковку и мониторинг в реальном времени, что обеспечивает непрерывное наблюдение за условиями внутри контейнера.

Наши IT-специалисты разработали удобные мобильные приложения SafePack, доступные на iOS и Android, и личный кабинет на сайте компании — теперь клиенты могут отслеживать ход исполнения заявок в режиме реального времени.

Система SafePack имеет доказанную репутацию с более чем 500 тыс. доставок температурно-чувствительных грузов, с показателем отклонения качества менее 0,35%. Ей доверяют крупнейшие фармацевтические компании мира.

**Система SafePack имеет доказанную репутацию с более чем 500 тыс. доставок температурно-чувствительных грузов, с показателем отклонения качества менее 0,35%.**

### Что изменилось в деятельности компании за минувший год?

В компании «Биокард Логистикс» произошли значительные изменения, направленные на улучшение качества услуг и расширение их спектра. В РФ увеличен автопарк с рефрижераторным оборудованием. В ОАЭ запущено и сертифицировано по международному стандарту ISO 9001 производство термомоноконтейнеров. Организована эффективная цепочка поставок по параллельному импорту, что позволяет оперативно и надежно доставлять медицинские грузы из различных стран, обеспечивая непрерывность и стабильность логистических процессов. В ОАЭ организована новая специализированная площадка для хранения и обработки медицинских грузов. Эти изменения позволяют нам укрепить свои позиции на рынке логистических услуг в сфере здравоохранения и повысить уровень сервиса для наших клиентов.

## СПРОС НА ВОССТАНОВЛЕННУЮ МЕДИЦИНСКУЮ ТЕХНИКУ РАСТЕТ

Восстановленное медицинское оборудование — растущий сегмент российского рынка. Приобретая такую категорию аппаратов, клиенты получают доступ к передовым технологиям и новые возможности для расширения своего бизнеса. ООО «Вимед» специализируется на поставках новой и восстановленной медицинской техники, которая в настоящее время пользуется широким спросом у частных клиник в России и странах ближнего зарубежья. Компания предлагает широкий ассортимент продукции от таких надежных мировых производителей, как Siemens, Canon, Philips, General Electric и Hologic. О развитии новых направлений, более лояльных условиях лизинга и востребованных моделях рассказала директор ООО «Вимед» Валерия Бондаренкова.

**Валерия, вы давали интервью нашему изданию год назад. Какие изменения произошли с тех пор в деятельности вашей компании?**

Во-первых, у нас расширился штат сотрудников — как профильных инженеров, так и персонала в отделе продаж. Кроме того, в последнее время мы делаем акцент именно на восстановленном оборудовании, которое становится все более востребованным в Российской Федерации и странах ближнего зарубежья. Компания поставляет рентгенологическую технику, МРТ, маммографы, компьютерные томографы, УЗИ-аппараты, флюорографы, денситометры. Вся техника сертифицирована. ООО «Вимед» обеспечивает доставку оборудования заказчику, монтаж и проведение пусконаладочных работ. Мы приобретаем технику как напрямую у крупных компаний, так и у их официальных представителей. Восстановленное оборудование завозим сами по своим логистическим каналам. Кстати, за минувший год нам удалось проработать новые логистические пути, благодаря которым наши клиенты получают оборудование в кратчайшие сроки.

Также в 2023 г. компания стала предлагать более лояльные условия по лизингу — мы предоставляем возможность брать медтехнику в лизинг с первым взносом от 0%. Срок остался таким же — до пяти лет.

Еще одно изменение в нашей работе — поставка запчастей. В связи с резким увеличением спроса на детали для медицинского оборудования мы начали активно развивать это направление. Поэтому сейчас клиенты могут обращаться к нам за запчастями и комплектующими. Компания также занялась оказанием услуги по техобслуживанию для клиник, которые пользуются рентгенологическим оборудованием.

ООО «Вимед» продолжила свою деятельность по диверсификации рынков сбыта и наращиванию объемов поставок в такие страны ближнего зарубежья,

как Узбекистан, Казахстан и Таджикистан, где у нас уже сформировался определенный пул клиентов. Мы усиливаем сотрудничество с медучреждениями в Белоруссии.

**Чем, на ваш взгляд, обусловлен рост спроса на восстановленное оборудование?**

Мои предположения совпадают с отзывами многих клиентов. Дело в том, что частные клиники при покупке оборудования используют собственные средства, в то время как бюджетные больницы получают финансовую помощь из государственной казны. Естественно, любой предприниматель думает о том, чтобы ему не уйти в минус и избежать лишних трат, потому что он платит из своего кармана. А восстановленное оборудование, если оно поставляется надежными компаниями, представляет собой качественный и работоспособный продукт, который нисколько не уступает новой технике по многим параметрам. Таким образом, частные клиники предпочитают именно эту категорию товаров, поскольку могут существенно сократить статью расходов. Мы проводили исследование и выявили, что, к примеру, если они приобретают маммограф Hologic Lorad Selenia, то данный аппарат зачастую превосходит по ряду характеристик новые системы от некоторых других производителей, несмотря на то, что выпуск этой модели был прекращен с 2014 г., и сейчас аппараты имеют только апгрейд с заменой трубки и детектора,



при этом стоимость такой восстановленной техники на порядок ниже.

**Стало ли восстановленное оборудование более популярным в прошлом году?**

Да, запросов поступало действительно больше. Не могу точно сказать, связано ли это с тем, что нам удалось за годы работы создать репутацию надежного и проверенного поставщика, или же клиенты в целом стали больше доверять восстановленному оборудованию. Тем не менее сохраняется доля клиент, имевших неудачный опыт сотрудничества с другими компаниями, которые поставили им некачественное оборудование. Такие медучреждения не готовы приобретать восстановленную технику.

С начала года ООО «Вимед» в основном получает запросы на УЗИ-аппараты, рентгеновские системы и МРТ.

**Каким видите дальнейшее развитие бизнеса?**

За прошедший год нам удалось полностью укомплектовать штат инженеров, следующий шаг — осуществить рекрутинг новых менеджеров, которые будут заинтересованы в достижении амбициозных целей компании и успешной реализации будущих проектов. Мы также планируем развивать более глубокий маркетинг для расширения пула лояльных клиентов.





# ГРАНД-МЕДИКА



## РЕАБИЛИТАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Новосибирская компания «Гранд-Медика» давно и успешно специализируется на поставках реабилитационного оборудования для медицинских учреждений Сибири и других регионов России. О ситуации на рынке и деятельности предприятия рассказывает его учредитель и генеральный директор Алексей Гендлин.

### Какое реабилитационное оборудование поставляет компания в настоящее время?

Компания поставляет оборудование, используемое при восстановлении пациентов после травм, операций, различных сосудистых осложнений, например, таких, как инсульты. В каталоге представлены системы активной реабилитации верхних конечностей, массажные столы, банки для мануальной терапии, реабилитационные подвесы для вертикализации пациента, приспособления для восстановления двигательных упражнений, другие специализированные устройства.

Предлагаем также оборудование для физиотерапии: магнитотерапевтические установки, аппараты для ультразвуковой высокочастотной терапии УВЧ, электростатического массажа, гальванизации и электрофореза.

Одна из важных особенностей нынешнего рынка — повышенный спрос на оборудование, применяемое при восстановлении больных сосудистыми нарушениями. Он продиктован последствиями ковида. Спрос на это и другое оборудование растет также в связи с необходимостью реабилитации получивших ранения участников СВО.

Хочу отметить, что для медиков важны не только поставки нужного им оборудования, но и его обслуживание в ходе эксплуатации, обучение персонала работе с ним. Эти услуги мы тоже предлагаем.

### Изделия какого производства — зарубежного или российского — преобладают на отечественном рынке?

Отрадно подчеркнуть, что доля аппаратов российского производства значительно увеличивается. Ассортимент тоже расширяется. Замещено практически 80% реабилитационного оборудования, поставляемого ранее из-за рубежа. Теперь оно выпускается и в России. Причем вполне достойного качества, способного конкурировать с изделиями известных европейских производителей.

Хорошо развивается производство тренажеров с обратной биологической связью. Уже привычные потребителям велоэргометры, беговые дорожки и дру-

гие установки оснащаются датчиками, которые позволяют контролировать ЧСС, давление, иные параметры жизнедеятельности организма.

В октябре 2023 г. на международной специализированной выставке-форуме «Здравоохранение Сибири 2023», которая проходила в Новосибирске, мы показывали экзоскелет, разработанный нижегородской компанией «МАДИН». Он предназначен для восстановления пациентов, имеющих двигательные нарушения в результате инсульта, ЧМТ, рассеянного склероза, травматической болезни спинного мозга и других заболеваний.

Хорошо себя зарекомендовали реабилитационные аппараты и установки, производимые такими российскими предприятиями, как «Орторент», «Ормед», «Маяк». Отечественные изделия надежны, обладают дружелюбным интерфейсом, понятны врачам. Это главные условия стабильного спроса. Могу смело констатировать, что они успешно вытесняют с рынка зарубежные аналоги.

### Импортные изделия поставляете?

Да, они сохраняются в нашем каталоге. Во-первых, потому, что заместить полностью весь ассортимент необходимого реабилитационного оборудования вряд ли реально. Кроме того, сложилась парадоксальная ситуация, когда в перечне кодов медицинских товаров некоторые российские изделия отсутствуют, хотя производятся. Например, в Новосибирской области в прошлом году были приобретены кресла для сдачи крови. Их закупили на 40 млн руб. у чешского производителя по цене, которая в несколько раз превышает российские аналоги. Но купить отечественные изделия было нельзя, так как их нет в перечне кодов.

### Цены на российскую продукцию всегда ниже, чем на импортную?

К сожалению, нет. Нередко цены отечественных изделий сопоставимы со стоимостью импортируемых товаров. Причины понятны. В большинстве случаев российские производители используют зарубежные комплектующие и сырье.



А логистика сегодня значительно подорожала.

Однако государство компенсирует некоторую часть расходов медицинских учреждений. Например, в Новосибирской области на реабилитационное оборудование из бюджета выделено порядка 500 млн руб.

### Каким вы видите будущее компании с учетом существующих рыночных тенденций?

Я считаю, что наше будущее во многом зависит от нас самих. Сейчас активно анализируем возможности создания собственного производства некоторых видов реабилитационного оборудования. Думаю, что в свете событий, происходящих на рынке, оно будет достаточно перспективным. Пока делаем в этом направлении только первые шаги, поэтому делиться подробностями еще рано.

В то же время развиваем компанию как поставщика востребованных в здравоохранении товаров. В целях совершенствования своей деятельности изучаем рынок, сотрудничаем с главными реабилитологами сибирских регионов, с кафедрами повышения квалификации медицинских вузов. В нашей работе все направлено на то, чтобы предоставлять российским медикам квалифицированные услуги по выбору и эксплуатации поставляемого оборудования.

## ГК «БИАС»

## БИАС — ТЕХНОЛОГИИ ХОЛОДОВОЙ ЦЕПИ

ЛогТэг LogTag®

БИАС  
технологии холодной цепи

Группа компаний «БИАС» специализируется на поставках оборудования, используемого в производстве, хранении и транспортировке термочувствительной продукции. В 2016 г. в составе ГК была создана компания «ЛогТэг Рус», в которой локализовано производство индикаторов известного бренда LogTag и организовано производство собственной линейки средств мониторинга температуры «ТермоКоп». Генеральный директор «ЛогТэг Рус» Анна Косова рассказала нашему изданию не только о деятельности возглавляемого ею предприятия, но и о работе ГК «БИАС» в целом.

**Анна, помимо того, что вы руководите компанией «ЛогТэг Рус», также являетесь ведущим менеджером по качеству и логистике ГК «БИАС». Какие виды продукции и услуг ГК «БИАС» предлагает потребителям в настоящее время?**

История ГК «БИАС» берет свое начало с 2004 г., когда была организована одноименная компания, предлагавшая услуги в сфере обеспечения безопасности и сохранности грузов при хранении и транспортировке.

С 2008 г. приоритетным направлением деятельности стала организация и обеспечение поставок специального оборудования для производства, хранения и транспортировки термочувствительной продукции.



В настоящее время ГК «БИАС» предоставляет около 30 электронных регистраторов температуры линейки LogTag, термохимические индикаторы WarmMark и ColdMark для различных температурных пределов, а также термоиндикаторы собственной разработки под брендом «ТермоКоп». Помимо электронных термоиндикаторов/терморегистраторов, предлагаем жидкостные термометры и психрометры, а также термоконтейнеры из пенополиуретана, обладающие оптимальным соотношением цены и качества.

Производство изделий «ТермоКоп» организовано на базе компании «ЛогТэг Рус» в г. Обнинске Калужской области.

Решение о создании собственного производства было принято вскоре после того, как руководство страны объявило курс на локализацию и импортозамещение и подготовило соответствующую законодательную базу.

ГК «БИАС» также оказывает услуги по термокартированию, квалификации и валидации помещений, складов, авторефрижераторов, холодных комнат, холодильного оборудования.

Кроме того, мы проводим консультации по применению поставляемого оборудования, изменяющимся требованиям нормативно-правовой базы и их соблюдению, оказываем помощь в проведении периодической поверки средств измерения температуры и влажности, поставляемых нашей ГК.

Говоря о деятельности ГК «БИАС» в целом, особо отмечу, что вместе с партнерами мы постоянно ищем надежные и эффективные способы обеспечения холодной цепи, участвуем в разработке, тестировании и внедрении новых изделий. Принимаем участие в различных выставках, симпозиумах, конференциях.

**Расскажите подробнее о вашей разработке — устройствах «ТермоКоп».**

Регистратор температуры однократного запуска «ТермоКоп ТЛ-01» — это надежный, экономически эффективный, автономный прибор контроля логистики холодной цепи термочувствительной

**Регистратор температуры однократного запуска «ТермоКоп ТЛ-01» — это надежный, экономически эффективный, автономный прибор контроля логистики холодной цепи термочувствительной продукции.**



продукции. Он снабжен встроенным USB-портом для считывания зарегистрированных данных, способен осуществлять непрерывный мониторинг температуры в течение 41 суток при интервале измерений один раз в минуту. Автоматически генерирует отчеты в виде PDF-файлов на русском и английском языках.

Светодиодная индикация обеспечивает визуальное отображение сигналов «Норма» и «Тревога». Отчеты хранятся во встроенной памяти устройства без ограничения по времени и могут быть считаны при полном разряде встроенного элемента питания. Климатическое исполнение устройства по классу IP67.

Профиль настройки (алгоритм работы) контроля температурно-временных порогов может быть изменен по согласованию с заказчиком.

**Каковы главные характеристики линейки изделий LogTag?**

Оборудование LogTag разработано в Новой Зеландии согласно рекомендациям Всемирной организации здравоохранения.



ранения и соответствует нормативным требованиям Российской Федерации. Данные средства мониторинга позволяют регистрировать температуру от  $-90$  до  $+99$  °С. Они снабжены встроенными и выносными датчиками температуры, светодиодной и жидкокристаллической индикацией. Две модификации термоминдикаторов LogTag мы производим в компании «ЛогТэг Рус» по соглашению с разработчиком.

### Антироссийские санкции повлияли на процесс производства?

Пандемия и санкционное давление последних лет привели к нарушению логистики зарубежных поставок, но мы справились с этими помехами в бизнесе.

После введения санкций возникли проблемы с поставками комплектующих западных производителей. Однако мы оперативно переориентировались на элементную базу, производимую в дружественных странах и в нашей стране.

По ряду комплектующих увеличилась стоимость и сроки поставок. Однако мы предпринимаем все необходимые меры, чтобы минимизировать влияние этих проблем на исполнение договорных обязательств по отношению к нашим клиентам. Например, увеличиваем объемы складских запасов, осуществляем долгосрочное планирование закупок комплектующих и готовых изделий.

Следует отметить, что с каждым годом возрастает доля продукции российских производителей, что во многом изменило ситуацию на внутреннем рынке страны.

### Какие особенности нынешнего рынка больше всего влияют на деятельность вашей компании?

Периодически появляются новые нормативные требования к оборудованию по мониторингу холодовой цепи. К сожалению, они не всегда соответствуют законам физики и практическому опыту работы с подобным оборудованием. Специалисты ГК «БИАС» принимают активное участие в обсуждении проектов законодательных и нормативных актов с целью устранения несоответствий, ко-

торые могут негативным образом влиять на обеспечение условий сохранности термочувствительной продукции и добросовестной конкуренции на рынке.

### Как организованы продажи — напрямую конечным потребителям или через дилерскую сеть?

Мы работаем как с конечными потребителями, так и сотрудничаем с региональными торговыми партнерами, хорошо знающими специфику местных рынков.

Среди наших заказчиков лечебные и лечебно-профилактические учреждения, аптечные сети, фармацевтические компании, дистрибьюторы лекарственных средств, транспортные компании, использующие систему холодовой цепи при доставке термочувствительных продуктов. Нашими клиентами являются более 3 тыс. компаний, расположенных во всех регионах Российской Федерации и ряде стран СНГ.

Среди клиентов в сфере медицины и фармацевтики представлены российские фармацевтические производители иммунобиологических, лекарственных препаратов, а также дистрибьюторы фармацевтической продукции, поликлиники и больницы по всей России.

### Нашими клиентами являются более 3 тыс. компаний, расположенных во всех регионах Российской Федерации и ряде стран СНГ.

### Вы заинтересованы в дальнейшем развитии партнерской сети в регионах России? Какие условия сотрудничества предлагаете потенциальным партнерам, какие требования к ним предъявляете?

Мы открыты к сотрудничеству. Для партнеров разработана специальная система скидок, мы оказываем полноценную информационную и техническую поддержку. Основное требование — выполнение договорных обязательств и знание технических и эксплуатационных характеристик предлагаемой продукции.

### ГК «БИАС» занимает прочные позиции на рынке измерительного оборудования для обеспечения холодовой цепи. Что позволяет их удерживать?

Система холодовой цепи — это в первую очередь сохранение здоровья



и обеспечение безопасности конечных потребителей пищевой, фармацевтической и иной термочувствительной продукции. Поэтому для нашей группы компаний главные принципы работы — строгое соблюдение качества поставляемой продукции, сроков поставок и тесное взаимодействие с клиентами по любым возникающим вопросам.

В своей деятельности во главу угла ставим строгое выполнение обязательств перед клиентами, оперативное реагирование на все возникающие вопросы, техническую и информационную поддержку клиентов и партнеров, наличие на складе большинства предлагаемых позиций, оптимальное соотношение цены и качества продукции.

Мы работаем для клиентов. Наш стиль общения с заказчиками и партнерами строится на безусловном соблюдении требований деловой этики. Мы стараемся добиваться максимально эффективного и взаимовыгодного сотрудничества с клиентами. Главная задача — выяснение и удовлетворение потребностей заказчика для работы в системе холодовой цепи. Все это позволяет не только удерживать рыночные позиции, но и активно развиваться.

### Каковы планы по развитию компании?

Мы намерены расширять номенклатуру предлагаемой продукции в соответствии с потребностями рынка в основном за счет собственных разработок и производства изделий. Все необходимые ресурсы для этого есть: высокая квалификация специалистов, многолетний опыт работы в данной сфере, знание рынка, соответствующее оборудование.

ГК «БИАС» сегодня — это сплоченная компания единомышленников и профессионалов своего дела. Уверена, что мы решим все поставленные нами задачи.



## ДЕАЛМЕД



## ВЕСЬ СПЕКТР МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РЕЖИМЕ ОДНОГО ОКНА

Компания АО «Деалмед» за многие годы работы на рынке зарекомендовала себя не только как надежный поставщик высококачественной медицинской техники, но и как отечественный производитель изделий, которые составят конкуренцию зарубежным брендам. О том, как оснастить любую клинику под ключ, рассказала заместитель генерального директора компании Ольга Алексева.

**Чем известна компания на российском рынке медоборудования?**

АО «Деалмед» занимается оптовой и розничной поставкой медицинской техники с 2011 г. Сегодня компания предлагает, пожалуй, самый широкий на российском рынке ассортимент продукции, который, помимо диагностического оборудования, включает в себя хирургический инструментарий и расходные материалы.

В связи с этим мы можем осуществлять комплексные поставки необходимых медицинских изделий на объекты здравоохранения в режиме одного окна, начиная от дорогостоящей техники, заканчивая бинтами, шприцами и прочим. Предлагаемый ассортимент охватывает все направления медицины, в том числе отоларингологию, офтальмологию, гинекологию, функциональную диагностику и многие другие.

Также компания предлагает комплексное оснащение медкабинетов под лицензирование. Мы уже много лет работаем в этом направлении и досконально знаем предъявляемые Министерством здравоохранения требования. У нас существуют проработанные коммерческие предложения по каждому кабинету, по некоторым из них предоставляем заказчику варианты на выбор.

**Продукцию каких производителей предлагает компания?**

АО «Деалмед» является поставщиком медицинской техники от лидеров отрасли. Компания работает с ведущими предприятиями Китая и Кореи, поддер-



Эндоскопическая видеосистема Dr. Camscope DCS-103e (эндоскопическая камера), Sometech, Южная Корея

живает сотрудничество с европейскими производителями, а также является официальным дистрибьютором оборудования и расходных материалов крупнейших российских заводов.

Мы поставляем на российский рынок продукцию только надежных производителей, в их числе Sometech, Heinemann, Medstar, Fukuda Denshi, EDAN и другие.

К тому же более 10 лет компания занимается производством медицинского оборудования под собственным брендом Stern. Наши изделия отличаются современным дизайном и высоким качеством, не уступая в этом европейским производителям.

Под брендом Stern компания производит, в частности, офтальмологическое и ЛОР-оборудование — проектор знаков, отоскоп, аудиометр, рабочее место врача-окулиста (РМО). Особой популярностью пользуется эхосинускоп для быстрой ультразвуковой диагностики носовых и лобных пазух — незаменимый прибор для работы с детьми. В ассортимент изделий нашего производства также входят ЛОР-комбайны, кольпоскопы для гинекологии, дерматоскопы для исследований поверхности кожи.

Оборудование Stern уже зарекомендовало себя как высококачественное и надежное, в связи с чем пользуется большой популярностью в государственных и частных медицинских учреждениях. И по этим позициям можно признать наше лидерство на российском рынке.

**Какие сопутствующие услуги оказываете заказчикам?**

АО «Деалмед» имеет собственный парк автомобилей, используя который наши квалифицированные водители-экспедиторы доставят продукцию в кратчайшие сроки. После чего инженеры компании окажут услуги по сборке, установке и вводу техники в эксплуатацию, включая обучение по ее использованию для сотрудников заказчика. Также компания имеет лицензию на техническое обслуживание медицинского оборудования. Наш сервисный отдел осуществляет контроль



Рабочее место офтальмолога Stern TALMO 2, стол с двумя приводами, Россия

техники по гарантии и в послегарантийный период, проводя все необходимые работы, в том числе по ее ремонту.

**Помимо широкого ассортимента и высокого качества, чем еще АО «Деалмед» популярно на рынке?**

Нам удается держать конкурентные цены, предоставляя заказчикам рассрочки и скидки. С каждым клиентом оговариваются индивидуальные условия.

Компания имеет широкий штат продукт-менеджеров — узконаправленных специалистов по разделам предлагаемой продукции. Каждый из них — профессионал в своей сфере, имеет за плечами десятки обучающих тренингов, в том числе с участием производителей.

Наконец, компания первой запустила сеть магазинов профессионального оборудования для врачей, где можно получить персональную консультацию, посмотреть интересующую технику, включить ее и сравнить с аналогами.

Преимущества работы с нами по стоимости оценили многие крупные заказчики, в их числе «Семейный доктор», «Медси», «Сберздоровье», «Лабквест», CMD-лаборатория и другие.



# ДОКТОР БИНТ

ОАО «Лента», г. Могилев, — крупнейший производитель текстильной галантереи и гардинного полотна в Республике Беларусь. Продукция предприятия известна далеко за ее пределами, используется в швейной, трикотажной, обувной, электротехнической, мебельной, химической и других отраслях промышленности. Применение современных технологий производства позволяет выпускать высококачественную продукцию, которая на сегодняшний день достойно конкурирует на рынке.



За 60 лет предприятие заслужило доверие и признание покупателей. Одно из направлений его работы — современное производство медицинских перевязочных материалов под брендом «Доктор Бинт», который успел завоевать популярность не только в Беларуси, но и в России. Под этой маркой ОАО «Лента» выпускает различные перевязочные материалы, соответствующие европейским стандартам.

Бинты медицинские фиксирующие тканые и вязаные, в том числе с ионами серебра. Основное их преимущество — не осыпаящийся, заработанный край, который позволяет исключить попадание концов нитей в рану, ускорить процесс перевязки за счет легкости сматывания туров бинта, а также придать повязке более эстетичный вид. Бинт экономичен за счет необходимой ширины при использовании на различных участках тела.

Бинты медицинские двухслойные с неосыпающимися краями для турунд применяются для дренирования узких и глубоких ран и раневых полостей. Представляют собой ленту полотняного переплетения шириной 1 и 2 см.

Бинты медицинские эластичные фиксирующие тканые и вязаные. Применяются для фиксации повязок и салфеток. Структура бинта позволяет сохранить подвижность суставов, конечностей. Повязки не сползают, не скатываются и удобны под одеждой. Могут использоваться в косметологии.

Бинты медицинские трикотажные трубчатые под гипс надеваются на различные участки тела перед наложением гипса и отличаются хорошими гигроскопичными свойствами. Бинты под гипс

с ионами серебра обладают бактерицидными свойствами и могут применяться для чувствительной кожи.

Бинты медицинские эластичные фиксирующие сетчато-трубчатые. Представляют собой бесшовный рукав, обладающий растяжимостью в поперечном и продольном направлениях. Разнообразие размеров сетчато-трубчатых эластичных бинтов позволяет фиксировать салфетки и повязки у взрослых и детей на различных участках тела, в том числе имеющих коническую или округлую форму (предплечье, голень, бедро, все виды суставов).

Бинты медицинские эластичные компрессионные используются для профилактики и лечения варикозного расширения вен, профилактики тромбозов, осложнений во время и после хирургических вмешательств как компрессионная повязка на рану и для фиксации шин, при растяжении связок и т. д.

Салфетки медицинские марлевые стерильные и нестерильные, в том числе с рентгеноконтрастной нитью. Для обеспечения безопасности края салфеток сложены внутрь, что исключает риск вытягивания свободных нитей и попадания их концов в рану. Применяются при оперативных вмешательствах, общей обработке ран, при наложении компрессов на рану, для защиты раны от инфекций. С целью повышения безопасности использования салфеток в операционных блоках рекомендуется применять салфетки с рентгеноконтрастной нитью, которая обеспечивает возможность быстрого обнаружения заражения, если перевязочный материал является его источником.

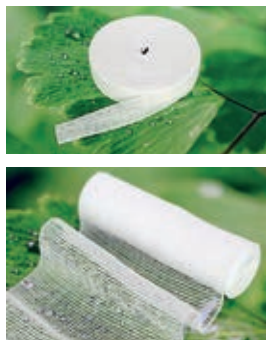


Пакеты перевязочные первой помощи с одной или двумя подушечками предназначены для оказания первой помощи, само- и взаимопомощи для наложения окклюзионной повязки на грудную клетку при проникающих ранениях грудной клетки, также возможно использование при других ранениях и ожогах. Стерильные пакеты перевязочные состоят из бинта медицинского фиксирующего с неосыпающимися краями тканого и ватно-марлевого подушечек или подушечек из нетканого материала.

Пакет перевязочный компрессионный сочетает в себе свойства перевязочного материала, давящей повязки и жгута, заменяя сразу несколько средств первой помощи. Состоит из бинта медицинского эластичного компрессионного, одной подушечки, аппликатора давления и фиксатора. Стерильный. Пакет имеет герметичную вакуумную оболочку, из которой полностью откачан воздух, что позволило уменьшить габариты изделия.

Жгут кровоостанавливающий турникетного типа ТКБ-1 применяется для остановки артериальных, венозных и смешанных кровотечений различной локализации, в том числе при повреждениях конечностей, крупных суставов, подмышечной и паховой областей. Жгут имеет металлическую закрутку для проведения окончательного гемостаза и металлический фиксирующий замок, обеспечивающий наложение жгута на конечности различного объема. Основание жгута содержит элементы, препятствующие его скольжению по поверхности наложения.

Производственные мощности компании позволяют выполнять практически любые заказы. Официальным дистрибьютором продукции предприятия является ООО «Тахионик», г. Москва.



EYWA

EYWA  
MEDICAL FASHION

## БРЕНДОВАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ ФИРМЕННОГО СТИЛЯ

Более восьми лет под известным брендом EYWA на российский рынок поставляется профессиональная одежда для медиков, которую отличают не только оригинальный дизайн и высокое качество, но также широкий ассортимент и безупречная посадка. О том, как сформировать свой корпоративный стиль в одежде, рассказала создатель торговой марки EYWA Анастасия Банникова.

### Как появилась идея запустить линию профессиональной одежды для медицинских работников?

Производством собственной линии женской одежды я занимаюсь более 25 лет. В 2016 г. поступило предложение выпустить корпоративную одежду для частной медицинской клиники. Данное направление показалось нашей команде интересным. Основательно изучив рынок медицинской униформы, мы запустили в производство линию профессиональной одежды под торговой маркой Eywa medical fashion.

Дизайнерская коллекция включает в себя практически весь модельный ряд востребованной сегодня женской и мужской одежды для медицинских работников. В ней представлены брюки, блузы, халаты, платья, костюмы, комбинезоны и прочее.

Медицинскую одежду производим в широкой цветовой гамме — помимо таких классических решений, как синий, белый, серый, черный, предлагаем, например, пудровые и голубые оттенки. Особенно это актуально для женского ассортимента.

Представлен полный размерный ряд выпускаемых моделей, и подобрать комплект можно под различные индивидуальные параметры: для женщин — от 40 до 62 размера, для мужчин — от 44 до 62.



Предлагаемый широкий ассортимент нашей коллекции позволяет обеспечить корпоративной одеждой любое медицинское учреждение.

### Какие преимущества выпускаемой профессиональной одежды можете выделить?

Компания обеспечивает полный цикл производства — от эскиза до готовой продукции. Такой подход позволяет контролировать выпуск изделия на всех этапах, гарантируя высокое качество пошива.

К тому же наша команда имеет богатый опыт конструкторских разработок, который оттачивался годами. За счет эксклюзивного кроя весь модельный ряд выпускаемой профессиональной одежды имеет идеальную посадку.

Например, представленный в нашей коллекции классический медицинский халат визуально выглядит просто, но по сравнению с аналогами из дешевого сегмента он садится безупречно.

Кроме того, собственная производственная база позволяет иметь более гибкую систему ценообразования, и мы можем предложить рынку брендовую медицинскую одежду премиального качества по демократичным ценам.

### Какие ткани используете в производстве медицинской одежды?

Для нашей коллекции мы подбираем сертифицированный текстиль, который прежде всего имеет высокую степень износостойкости. Это важное свойство ткани, используемой в производстве медицинской одежды, которая подвергается различным воздействиям и частой обработке.

Также мы отдаем предпочтение текстилю, который является гипоаллергенным, антистатичным, цветоустойчивым и практически не мнется. Такие свойства ткани позволяют долгое время сохранять первоначальный вид одежды, и медицинский персонал всегда выглядит презентабельно.

### При разработке фасонов вашей коллекции учитываете специфику профессии?

В работе над линией профессиональной одежды особое внимание уделяем ее конструкции. Стремимся, чтобы наши медицинские комплекты не стесняли движений. Новые конструкции перед запуском в производство проходят апробацию у действующих врачей и медсестер, после чего при необходимости корректируем их.

Мы постоянно работаем над дизайном нашей коллекции, предлагая оригинальный модельный ряд. В то же время учитываем, что это профессиональная одежда для медиков, поэтому придерживаемся лаконичного и строгого стиля.

Для корпоративной одежды медицинских клиник предлагаем возможность доработать наши модели с учетом пожеланий заказчика. Поможем продумать различия в униформе старшего и младшего персонала, подобрать индивидуальные цветовые решения и детали.

Продукция компании в основном реализуется через дилерскую сеть, которая охватывает более 30 городов страны. Там, где мы не представлены, готовы работать напрямую. Также заказ можно оформить в интернет-магазине eywa-med.ru и на маркетплейсе Wildberries.



# ЗПТ МОСКВА



## СИСТЕМЫ СВЯЗИ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Компания «ЗПТ Москва» занимает уникальное положение на российском рынке специализированных систем палатно-вызывной сигнализации. Будучи эксклюзивным поставщиком оборудования, производимого одним из лидеров данного сегмента рынка — чешским заводом ZPT, предприятие также является экспертом в проектировании решений на базе компонентов вышеназванного производителя и собственником торговой марки ZPT MediCall в России. Подробно о том, какие услуги оказывает компания, нашему изданию рассказал ее основатель и генеральный директор Дмитрий Гончаров.



**Что представляет собой современная система связи в медицинском учреждении? Это ведь явно не только кнопка вызова медицинской сестры?**

Предлагаемые сегодня системы медицинской связи кардинально отличаются от тех, которые использовались, скажем, 10 лет назад. Современная система палатной связи — высокотехнологичный аппаратно-программный комплекс, предназначенный не только для вызова медработника к пациенту, но и для осуществления удобной коммуникации медицинского и обслуживающего персонала между собой. Кроме того, по желанию заказчика комплекс может быть интегрирован с информационными системами учреждения (для обмена данными), некоторыми системами пожарной сигнализации (для дополнительного оповещения о пожаре), с DECT-телефонами персонала, что многократно повышает его функциональные возможности.

**В решении каких задач могут помочь системы палатной связи?**

С помощью кнопки вызова и двухстороннего голосового устройства персонал клиники мгновенно получает уведомления о вызовах пациентов и оперативно реагирует на них. Быстрое реагирование на вызовы повышает уровень комфорта пациентов, у них возникает ощущение защищенности, что положительно сказывается на ходе лечения и имидже медучреждения.

Данные системы повышают уровень коммуникации персонала медучреждения между собой и координацию действий сотрудников. Это особенно актуально для крупных медицинских цен-

тров, когда рабочие места сотрудников находятся на разных этажах.

**Какие виды систем связи предлагаете медицинским учреждениям?**

Мы предлагаем два вида систем связи — для стационаров и для поликлиник. Мультимедийная система для стационаров MDC V04 IP обеспечивает надежную и стабильную связь «медсестра-пациент». Одним из ее преимуществ является возможность постепенного наращивания, расширения функционала на основе IP-технологий и добавления новых элементов без остановки работы системы.

**Мы предлагаем два вида систем связи — для стационаров и для поликлиник.**

Данная система имеет интуитивно понятное управление, обладает функцией самодиагностики, снабжена возможностью удаленного управления через интернет. Это один из самых продаваемых наших продуктов.

Система вызова MDC AV03 предназначена для вызова пациентов из зон ожидания в кабинеты врачей или кабинеты функциональной диагностики. Применяется для организации дистанционных вызовов пациентов в поликлиниках, больницах и других объектах здравоохранения. Система также позволяет качественно передавать голос в две аудиоточки в зонах ожидания по выбору.

**Ваша компания не просто продает вышеназванные системы. Она предоставляет полный комплекс услуг по их внедрению в работу медицинского учреждения. Что в него входит?**

Мы оказываем действительно полный комплекс услуг по внедрению данных систем в деятельность медицинских организаций. Проектируем эти системы, поставляем их заказчику, сопровождаем монтажные работы, выполняем пускона-

ладочные мероприятия, обслуживаем действующее оборудование, увеличивая срок его эксплуатации.

Наша компания, будучи официальным поставщиком продукции линейки ZPT MediCall и проектировщиком решений на базе ее компонентов, располагает всеми необходимыми ресурсами для этого. Мы регулярно получаем информацию обо всех новых разработках производителя. Кроме того, обладаем собственными производственными и экспертными возможностями для оптимизации данных систем под нужды российских больниц с учетом действующих в России норм, правил и законов в данной сфере. Именно наша компания вместе со специалистами Минздрава РФ участвовала в разработке данных нормативов. В рамках компании работает полноценный центр обучения персонала, который помогает сотрудникам клиник в совершенстве овладеть всеми тонкостями и преимуществами работы с палатными сигнализациями ZPT.

**Никто, кроме нас, не занимается столь серьезно в России фундаментальными разработками, внедрением инноваций и скрупулезной адаптацией готовых решений систем медицинской связи под реальные условия деятельности медицинских учреждений.**

Ответственно могу заявить, что никто, кроме нас, не занимается столь серьезно в России фундаментальными разработками, внедрением инноваций и скрупулезной адаптацией готовых решений систем медицинской связи под реальные условия деятельности медицинских учреждений. Мы гордимся тем, что медицинские учреждения, размещающая заказы у нас, высоко оценивают нашу работу.

# ИММУНОХЕЛС РУС



## УНИКАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЕАКЦИЙ ИММУННОЙ СИСТЕМЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

В течение 10 лет компания «Иммунохелс Рус» внедряет в практику российской медицины уникальную методику диагностики патологических реакций иммунной системы человека на продукты питания. Более того, предлагает еще и концепцию лечения неинфекционных хронических заболеваний на основе нового направления в диетологии, которое методологи компании назвали «Иммунодиетология™». О методике и технологиях ее реализации рассказывает генеральный директор организации кандидат медицинских наук Борис Резапов.

### Что представляет собой разработанная в компании методика диагностики реакций иммунной системы на продукты питания? На чем она базируется?

Методика ImmunoHealth™ базируется на идентификации пищевых антигенов, инициирующих аномально высокие уровни реакции иммунной системы на продукты питания.

Актуальность данной методики обусловлена тем, что скрытые аномальные реакции организма на пищу являются причиной многих заболеваний, которые называют болезнями цивилизации: избыточный вес, метаболический синдром, диабет II типа, а также псориаз, дерматиты, заболевания суставов, желудочно-кишечного тракта и другие.

### Вашу методику используют медицинские учреждения в разных городах России. Как она реализуется на практике?

В упрощенном изложении сотрудничество выглядит так. Врач берет у пациента кровь, отправляет образец в нашу лабораторию. После проведения анализа он получает файл с результатами, который может просмотреть с помощью программы ImmunoHealth™ IT, установленной на его компьютере. Программа зарегистрирована в Росздравнадзоре как медицинское изделие. Результаты теста являются основой для создания корректных индивидуальных программ питания, применение которых приводит к существенному уменьшению избыточной пищевой нагрузки иммунной системы, устранению причин ряда хронических заболеваний, повышению адаптационных возможностей организма.

Метод оценки результатов и построения индивидуальной программы питания проверен более чем на 80 тыс. пациентов в России, ЕС и США.

### Как происходит забор крови для анализа, чтобы образец можно было доставить в вашу лабораторию?

Забор крови проводится с использованием специальных абсорбционных карт, которыми мы снабжаем наших партнеров. Абсорбционные карты позволяют хранить «сухую кровь» в течение месяца и транспортировать ее на неограниченные расстояния. Именно метод «сухой капли крови» позволил организовать сотрудничество с медицинскими центрами, расположенными в 60 городах России. В настоящее время с нами работают более 250 российских учреждений медицинского профиля.

### Индивидуальные программы оздоровления пациентов формируются в рамках нового направления диетологии, разработанного специалистами компании. В чем его суть?

Направление, названное авторами иммунодиетологией, — раздел персонализированной диетологии, занимающийся изучением влияния пищевых антигенов на иммунологические механизмы, контролирующие адаптацию организма к локальной пищевой среде и учитывающие влияние иммунной системы на процессы пищеварения и работу ретикулоэндотелиальной системы организма.

Базовые сведения об этом направлении изложены в монографии «Основы иммунодиетологии», изданной в 2020 г.

под редакцией академика АН РФ В. А. Лисицы. По данной теме специалисты компании опубликовали более 20 научных статей в специализированных журналах.

### В чем суть нового направления?

«Иммунодиетология™» предлагает новое видение причин появления заболеваний, не вызванных инфекционными механизмами или врожденными генетическими «поломками», и предлагает немедикаментозные методы их лечения.

В рамках этого направления специалисты компании разработали ряд лечебных препаратов на основе растительных ингредиентов (БАД), которые рекомендуется принимать во время лечения. Это противодрожжевой препарат для подавления патогенной микробиоты кишечника «Кандигон Иммунохелс™» и пробиотический препарат для восстановления нормальной микробиоты кишечника «Флорабион Иммунохелс™».

Выпускаем также полезные снеки, печенье, гречишный хлеб, не содержащие дрожжи, яйца, сахар, глютен, молоко. Продуктовую линейку намерены расширять. Приобрести эти товары можно на нашем сайте и на маркетплейсах.

### Что в планах по развитию программы ImmunoHealth™?

В ближайших планах — открытие академии «Иммунохелс», где будем обучать врачей и нутрициологов применению нашей методики и технологии оздоровления организма.

Мы и дальше будем внедрять нашу программу в российских медицинских учреждениях. Ее применение уже позволило без лекарств улучшить здоровье тысяч людей и сделать их жизнь активной.

Также в планах развивать собственные специализированные клиники как в России, так и за рубежом. В 2022 г. мы открыли собственную клинику «Иммунодиетологии» в Москве, а в 2023 г. открылись клиники «Иммунохелс-Генезис» в Ташкенте и «Иммунохелс» в Алматы.





# CAPRIZNAYA MODA

## СТИЛЬНАЯ ОДЕЖДА ПРЕМИУМ-КЛАССА ДЛЯ ВРАЧЕЙ И МЕДСЕСТЕР



CAPRIZNAYA®  
MODA

Одежду, шитую в компании CAPRIZNAYA MODA, носят медицинские работники большинства областей и республик России. Она удобна, красива, в ней органично сочетаются практичность и самые свежие тенденции современной моды. По желанию заказчика здесь могут изготовить костюмы, учитывающие национальные и иные особенности региона. Например, где-то медики носят только белую униформу, а где-то просят халаты в пол и с удлиненным рукавом. О работе предприятия рассказывает его основатель и руководитель Екатерина Нестеренко.

**С самого начала деятельности компании вы шьете красивую, но недорогую медицинскую одежду. Почему, открывая этот бизнес, вы решили, что она будет востребована?**

Среди моих знакомых всегда было немало медицинских работников. Еще когда я работала в сфере оптовой торговли одеждой, выяснила, что рабочий гардероб врача значительно объемнее того, который он использует вне стен клиники. К тому же оказалось, что врачи любят одеваться на работе стильно и красиво, а ассортимент униформы для них довольно скуден. Так в 2016 г. и родилась идея организовать компанию по пошиву медицинской одежды.

В то время популярностью пользовались изделия из стрейч-тканей. На российском рынке медицинской одежды они были представлены продукцией американских производителей. Надо сказать, что в магазинах эти образцы не залеживались.

Мы нашли канал поставок импортных стрейч-тканей и начали работать. Старт получился мощный. Уже через пару лет наши изделия приобретали оптовые магазины в десятках регионов России. Сегодня компания входит в десятку

крупнейших российских поставщиков медицинской одежды.

**Какие костюмы для медиков шьете сегодня?**

Ассортимент достаточно широкий: мужские и женские куртки, брюки, халаты, для женщин — блузы и юбки. Отмечу, что наша продукция относится к премиум-классу. Изделия по-прежнему шьем из стрейч-тканей. Но если раньше популярностью пользовался стрейч с добавлением хлопка, то сейчас предпочтения потребителей сместились на вискозу. Экономлинейка тоже присутствует, но она небольшая и значимым спросом не пользуется.

**Ваша продукция представлена практически во всех регионах. Что ее делает популярной?**

Одно из главных отличий нашей одежды в том, что она изготовлена по очень точным лекалам, это обеспечивает хорошую посадку на любую фигуру. Такие лекала создают наши конструкторы. Они — мастера своего дела, к тому же используют в работе новейшее программное обеспечение, поэтому у них все всегда получается.

Для наших изделий также характерно высокое качество пошива. Если вывернуть нашу куртку или халат наизнанку, то они будут смотреться не хуже, чем снаружи. Все швы ровные, придрататься абсолютно не к чему.

Мы используем немецкую фурнитуру — самую лучшую из тех вариантов, которые представлены на рынке. Эти кнопки не ржавеют, хорошо застегиваются и расстегиваются, эксплуатируются по 10 лет и более.

Практически каждый месяц предлагаем потребителям хотя бы одну новую модель. При ее разработке обязательно учитываем тенденции рынка одежды, и не только медицинской.

Поэтому некоторые покупатели регулярно приходят в магазины для того, чтобы посмотреть, что нового появилось в ассортименте нашей компании.

**Продукцию сбываете через оптовые торговые организации? Каковы условия сотрудничества?**

Около 95% продукции продаем через партнеров-оптовиков в регионах. За каждым закреплен персональный менеджер, который всегда на связи. Он помогает подобрать ассортимент, предоставляет рекламные материалы, оказывает иную информационно-методическую поддержку.

От партнеров получаем информацию, как рынок реагирует на наши изделия, какие пожелания высказывают покупатели. Анализируем их и используем в работе. Например, когда стали популярны брюки карго, мы сразу же создали такую модель, опередив всех других производителей медицинской одежды.

Особо отмечу, что мы устанавливаем с партнерами не просто конструктивные, а доверительные отношения. В прошлом году организовали для них двухдневную фестивальную выставку нашей продукции в Сочи. Собрали на нее дилеров со всей России. Устроили показ новых моделей, провели консультации, обучение, мастер-классы, показали фильм о нашем производстве.

У нас есть также розничный интернет-магазин, где врачи могут приобрести любые изделия из нашего ассортимента.

**Что в планах по развитию компании?**

Планируем создание новых моделей и коллекций, в том числе эксклюзивных. Также намерены развивать новые каналы сбыта. Например, работать напрямую с конечными потребителями нашей продукции — медицинскими учреждениями. Опыт такого сотрудничества уже есть. В прошлом году мы успешно выполнили крупный заказ по пошиву комплектов одежды для большой больницы в ЛНР. Все необходимые ресурсы для выполнения намеченных планов есть. Уверена, у нас все получится.

Скидка по промокоду  
medlove 15%



## КЕДР



## ТРАНСПОРТИРОВКА, УТИЛИЗАЦИЯ И ОБЕЗВРЕЖИВАНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ

Эффективное обращение с медицинскими отходами является необходимой составляющей деятельности организаций, осуществляющих медицинскую или фармацевтическую деятельность. Этот ответственный процесс позволяет предотвратить распространение инфекций и защищает как работников и пациентов медучреждений, так и жителей города. Компания «Кедр» — один из лидеров рынка обращения с медицинскими отходами в Нижегородской области, который оказывает спектр услуг по сбору, вывозу, утилизации и обезвреживанию медицинских отходов класса А, Б, В и лекарственных средств класса Г. Наличие высокотехнологичного оборудования и штат компетентных специалистов позволяют предприятию успешно закрывать потребности клиентов, выстраивая с ними долгосрочное сотрудничество. О достижениях компании и перспективах ее развития рассказал директор Андрей Яханов.

### Вы давали интервью изданию в 2023 г. Что изменилось в работе компании за прошедший период?

Прежде всего мы закупили дополнительное оборудование — автоклавы для обеззараживания медотходов перед сортировкой. К концу года планируем увеличить количество инсинераторов — эти установки предназначены для термического обезвреживания различных типов отходов.

Основной метод, используемый в работе, — физический, под воздействием высоких температур. Он имеет приоритет над другими методами обезвреживания. Кроме того, в компании разработаны комплексы для автоматической дезинфекции автотранспорта, которые сейчас проходят испытания. Наша задача — массовый запуск таких установок в Нижегородской области.

Наше предприятие каждый год внедряет новое оборудование, оптимизирует бизнес-процессы и оттачивает логистику. Развитие для нас — важнейший фактор, помогающий сохранять репутацию надежного оператора по утилизации медицинских отходов и оправдывать доверие наших многочисленных клиентов.

### «Кедр» оказывает услуги с 2017 г. Как удается успешно занимать свою нишу на протяжении этих лет?

Компанию на рынке утилизации медицинских отходов знают уже давно. Нам удалось выстроить долгосрочные отношения с организациями, лабораториями, аптеками и фармакологическими предприятиями в Нижегородской области. С нами сотрудничают как государственные учреждения федерального уровня, так и частные компании. Клиенты уверены в нашей организации, знают, что ООО «Кедр» соблюдает все нормативные требования, работает честно и прозрачно. Предприятие располагает собственным

парком специализированного автотранспорта для вывоза медицинских отходов, которые соответствуют всем нормам СанПиН 2.1.3684–21, а также имеет широкий спектр необходимого оборудования для обеззараживания и обезвреживания медицинских отходов и лекарственных средств, включая автоклавы, дробилки, крематоры и инсинераторы. Мы обезвреживаем отходы современными методами, обеспечивая высокую безопасность данного процесса. Кроме того, в компании всегда готовы провести бесплатные консультации по вопросам обращения с медотходами. После выполнения работы предоставляем полный комплект договорной и отчетной документации, включая акты приема-передачи, акты на уничтожение. При необходимости готовы предоставить фото- и видеофиксацию процессов обезвреживания на производственной базе, а также наблюдение онлайн — в режиме реального времени.

Еще одно наше неоспоримое преимущество заключается в том, что мы работаем без посредников и самостоятельно собираем, вывозим и утилизируем отходы у себя на базе.

Специалисты компании регулярно проходят повышение квалификации и внимательно следят за мировыми тенденциями в сфере утилизации медицинских отходов. Все сотрудники демонстрируют высокий уровень профессионализма, начиная от офисных работников и заканчивая водителями и специалистами на базе, которые занимаются обезвреживанием отходов. Это чрезвычайно сложный процесс, который требует постоянного контроля и ответственности.

### Могли бы сказать, чем гордится предприятие?

В первую очередь нашими клиентами, потому что они к нам обращаются на протяжении многих лет, высоко ценят

выполняемую работу и доверяют решение стоящих перед ними задач любого уровня сложности. Мы также гордимся компетентными сотрудниками, которые ежедневно прилагают усилия для развития компании. На предприятии увеличиваем штат по мере необходимости, расширяем парк автомобилей. Эти меры необходимы не только для достижения высоких финансовых показателей, но и комфорта клиентов. Наши специалисты оказывают услуги как крупным заказчикам, так и представителям малого и среднего бизнеса. Мы относимся с уважением и вниманием ко всем организациям.

### В нынешнее нестабильное время наша надежная и проверенная организация успешно закрывает потребности клиентов в сфере медицинских отходов.

### Каким видите дальнейшее развитие вашего бизнеса?

Рассматриваем возможность выхода на другие ближайшие регионы, поскольку мы обладаем достаточным опытом, штатом специалистов и необходимым оборудованием для выполнения больших объемов работы. В нынешнее нестабильное время наша надежная и проверенная организация успешно закрывает потребности клиентов в сфере медицинских отходов. Заключая с нами договор, медучреждение может быть уверено, что в компании возьмут под контроль всю цепочку обращения с медотходами. А самое главное, что вся деятельность осуществляется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами.



КОРТИС

КОРТИС

## МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ИНТЕГРАЦИЯ

Компания «КОРТИС» занимается поставками различного оборудования в медицинские и образовательные учреждения. Специалисты «КОРТИС» не просто устанавливают технику, но и помогают выстроить инфраструктуру, повышая эффективность работы каждой организации. Подробнее о решениях для медицинской сферы рассказал директор компании Дмитрий Власов.

### Когда появился «КОРТИС»? Он создавался с нуля или на базе другого предприятия?

Компания была зарегистрирована другим учредителем в феврале 2014 г., а в апреле долю в бизнесе выкупила моя сестра. С этого момента и началась работа. Изначально «КОРТИС» занимался IT-оборудованием, а в 2016 г. сестра стала единственным учредителем и сосредоточилась на технике для медицинских организаций. Я вошел в бизнес в 2019 г., в 2021-м выкупил компанию у сестры. Сейчас права поделены поровну между мной и моей супругой.

### Вы занимаетесь комплексным оснащением медучреждений. Какую технику, сопутствующие услуги предлагаете?

Для медицинских организаций мы предлагаем практически все необходимое. Это и тяжелое оборудование, например, томографы, маммографы, рентген-аппараты, и специальная техника для лабораторий, офтальмологических кабинетов. Расходные материалы, мебель, инвентарь тоже поставляем.

### С какими производителями вы работаете? По каким критериям их выбираете?

У нас больше сотни поставщиков, среди них крупнейшие фирмы — Mindary, Olympus и другие. Выбираем только тех, кто официально присутствует на российском рынке, без параллельного импорта. Это важно, чтобы обеспечивать гарантию и техническую поддержку. Конечно, мы соблюдаем закон об импортозамещении, и если для какой-то продукции установ-

лен национальный режим, мы покупаем ее только у российских компаний.

### В чем преимущества «КОРТИС» как поставщика?

Главное — наши разносторонние компетенции. Мы хорошо понимаем физику, инженерную составляющую медицинских систем, у нас большой опыт в IT-технологиях, автоматизации здравоохранения. Это позволяет нам налаживать работу оборудования на каждом конкретном объекте. Мы также можем подготовить техническую документацию, составить смету.

### Сервисное обслуживание вы тоже обеспечиваете?

Этим занимается наша дочерняя компания — «КОРТИС Технологии». Кроме того, она обеспечивает поддержку IT-инфраструктуры и разрабатывает информационные системы для медучреждений.

### Расскажите о ваших проектах.

Среди самых крупных — проекты модернизации радиологической системы в Краснодарском крае и Новгородской области. Например, на Кубани в проекте участвовало более 100 учреждений. Мы модернизировали систему хранения и обработки медицинских изображений, подключили к ней 240 единиц оборудования в разных больницах — КТ и МРТ, флюорографов, рентген-аппаратов, наладили обмен информацией. Тяжелое серверное оборудование поставляли сами.

### С какими больницами, поликлиниками вы работали напрямую?

Мы участвовали в оснащении нескольких поликлиник в Москве и Подмосковье — Дмитрове, Химках, Куровской. В 2023 г. полностью укомплектовали поликлинику в микрорайоне Пироговский в Мытищах. Сейчас у нас новый крупный проект — детско-взрослая поликлиника в Хотьково на 400 посещений в смену. Также мы участвуем в поставках для Московской областной детской больницы



и поликлиники в Котельниках. А в прошлом году работали с несколькими учреждениями в новых регионах России.

### Можно примерно оценить общее число ваших клиентов?

Мы сотрудничаем примерно с 10 генеральными подрядчиками строительства и примерно с 50 медицинскими организациями.

### Сколько у вас сотрудников? Какие специалисты работают в «КОРТИС»?

В штате двух юридических лиц сейчас около 50 человек. Примерно половина из них — инженеры. Среди остальных — менеджеры, специалисты по учету, IT-технологиям. Внештатно на постоянной основе привлекаем монтажников, технологов, сметчиков, проектировщиков.

### Как сейчас развивается рынок медицинского оборудования в России?

Очень активно. Государство много вкладывает в строительство и ремонт медицинских учреждений, их оснащение. Этому соответствует и масштаб закуп оборудования. Работы сейчас много.

### Поделитесь планами развития компании. Может быть, появятся новые товары или услуги?

Мы хотим развиваться в области проектирования технологических решений и инженерных систем, чтобы предлагать заказчикам комплексные решения. В строительство идти не готовы, но смежные области рассматриваем. А любую технику мы готовы предложить уже сейчас.



# ЛАБОРАТОРИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СИНТЕЗА

## «ГЛУМЕРСИН»: ОСТАНАВЛИВАЕТ АРТЕРИАЛЬНЫЕ КРОВОТЕЧЕНИЯ ЗА 10 СЕКУНД

Резидент фонда «Сколково» — читинская компания «Лаборатория органического синтеза» — представляет рынку уникальное гемостатическое средство собственной разработки, способное быстро останавливать даже серьезные артериальные кровотечения. О характеристиках нового препарата рассказывает учредитель и генеральный директор предприятия Денис Фалько.



### Какими направлениями деятельности занимается ваша компания?

Зарегистрированная в 2023 г. «Лаборатория органического синтеза» занимается разработкой новых лекарственных и косметических препаратов, в том числе антибиотиков. Уже удалось получить уникальные вещества, обладающие противомикробной и антифунгицидной активностью, в том числе по отношению к полирезистентным штаммам болезнетворных микроорганизмов. Этот факт ставит наши разработки в ряд передовых на многие десятилетия вперед. Мы имеем уже три международных патента.

### В числе ваших разработок — гемостатик «Глумерсин». В каких ситуациях он может применяться?

Кровоостанавливающее средство с антисептическими компонентами «Глумерсин» предназначено для остановки наружных кровотечений различной интенсивности, в том числе при повреждении крупных венозных и артериальных сосудов. Его можно использовать для обработки поверхностных и глубоких ран на голове, лице, конечностях, туловище.



Это эффективный, безопасный, простой в использовании и экономичный продукт.

«Глумерсин» применяется для оказания неотложной помощи при огнестрельных ранениях, повреждениях, полученных в дорожно-транспортных происшествиях и других подобных ситуациях. В условиях стационара его можно применять для остановки кровотечений, в том числе из паренхиматозных органов, при неэффективности традиционных методов гемостаза.

«Глумерсин» фасуется в индивидуальную упаковку, рассчитанную на многократное использование. Состав обеспечивает формирование устойчивого тромба уже на 10-й с применения. Если после первого нанесения кровотечение не остановилось, через 5–7 мин. можно использовать средство снова.

Кроме того, препарат является эффективным антисептиком. Для обработки поверхностей его разводят водой в соотношении 1:10.

### Какие особенности отличают «Глумерсин» от других кровоостанавливающих средств?

Самые распространенные средства для остановки кровотечений изготовлены на основе хитозана или коалина. Это порошковые препараты, из-за чего их сложно использовать при тампонаже. Особенность препарата «Глумерсин» в том, что он жидкий, легко пропитывает тампонаду, значительно повышая ее эффективность.

Действующим веществом в нашем гемостатике является глутаровый альдегид, который при взаимодействии с белками крови и сосудов выполняет роль сшивающего агента. Молекула глутарового альдегида имеет активные группы с двух сторон. Одна цепляется к стенке раны, другая — к образовавшемуся сгустку крови, выстраивая таким

образом некий химический мостик, который крепко удерживает тромб в ране. Его можно сравнить с хомутом, который ставит сантехник на трещину в трубе, через которую хлещет вода под давлением. Получается быстро и надежно. Наш препарат действует так же.

Средство может применяться в температурном диапазоне от –30 до +50 °С. Образованный тромб не растворяется водой, остается неподвижным при транспортировке пострадавшего.

### Ваша компания молодая. Наверное, много планов по ее развитию?

Да, мы намерены динамично развиваться, доводить до логического завершения все проекты, с которыми работаем и будем работать. С этой целью сотрудничаем с учеными-химиками, медиками, представителями других научных направлений. Привлекаем профессионалов, чьи знания и компетенции помогают двигаться вперед.

Недавно получили патент на препарат на основе аминозамещенного карбазола. Это уникальное соединение, обладающее противомикробной и антифунгицидной активностью, в том числе и к полирезистентным штаммам, о чем я уже упоминал в начале нашей беседы. Оно обволакивает мембранную структуру клеток и поэтому не вызывает резистентности.

Препарат может использоваться как эффективный антибиотик для лечения людей и животных, как средство для обеззараживания семян перед посевом. Препарат уже прошел первоначальные испытания. Сейчас мы, что называется, доводим его до ума.

Работу над созданием новых антибактериальных препаратов считаем перспективной, так как распространение резистентных штаммов микроорганизмов является серьезной проблемой, требующей адекватного реагирования.



LAICONIC



## ВРАЧИ ВО ФРАКЕ. КАК LAICONIC ЗАВОЕВЫВАЕТ РОССИЙСКИЙ РЫНОК МЕДИЦИНСКОЙ ОДЕЖДЫ

Компания LAICONIC — производитель качественной медицинской одежды премиум-класса. Пожалуй, одна из немногих компаний, которая отважилась заявить о новом fashion-кодексе для врачей. Теперь представители этой уважаемой профессии с удовольствием меняют халаты «как у всех» на оригинальные брючные комплекты с корсетными поясами или платья в стиле фрак. Представить такое буквально 10 лет назад было практически невозможно. Но современная медицина диктует высокие стандарты не только качества лечения, но и внешнего вида медиков, как дань уважения к пациентам. Как правило, костюмы и платья-халаты этого бренда выбирают специалисты, которые ценят комфорт и хотят выглядеть стильно на своем рабочем месте. О решении создать собственную компанию и планах по продвижению бизнеса рассказала директор Инесса Демьянова.

### Как возникла идея основать LAICONIC?

Несколько лет назад я поняла, что мне — практикующему врачу не нравится та медицинская одежда, в которой я работаю, а работала я много, зачастую по 10–12 ч. Платья и костюмы, которые я тогда носила, были неудобными, достаточно быстро изнашивались и, как следствие, портили настроение. На российском рынке мне не удалось найти модели, которые смогли бы удовлетворить мои потребности в качестве и удобстве. Таким образом, я приняла решение, что нужно создавать одежду самой. Мне захотелось выпустить новый продукт, который будет соответствовать ожиданиям врачей. В мае прошлого года я приступила к реализации этой идеи.

### Какую медицинскую одежду производит ваша компания?

Мы предлагаем платья, костюмы (от 40-го до 56-го размера) и аксессуары. Вся линейка создавалась совместно со стилистами и fashion-дизайнерами с учетом специфики работы медиков. Для клиентов мы разработали удобный конструктор: они могут выбрать брюки любимого кроя и сочетать их с блузкой в понравившемся оттенке. К примеру, у нас можно приобрести медицинский костюм с шалевым воротником в комплекте с классическими брюками, медицинский костюм с корсетным поясом и широкими брюками, а также медицинские халаты в стиле платья со стойкой.

Еще одно неоспоримое преимущество — наличие моделей для девушек высокого роста от 175 см. К сожалению, на рынке практически отсутствует одежда для них, поэтому они носят то, что им не подходит.

Через нашу одежду мы хотим подарить ощущение эстетики и легкости, когда ни одна деталь не отвлекает, а дает возможность сосредоточиться на самом

главном — оказании качественных медицинских услуг.

При пошиве наши специалисты используют премиальные итальянские ткани и качественную фурнитуру. Ткань очень мягкая, тактильная и хорошо дышит, а высокая прочность изделий гарантирует износостойкость.

Модели создавались таким образом, чтобы медикам было удобно двигаться, поднимать руки, чтобы не распахивался халат. Ведь для меня, как для врача, важно, чтобы сохранялся наш профессиональный имидж. И одежда LAICONIC позволяет избежать любых казусов во время рабочего процесса.

Знаете, я общалась со специалистом, которая уже пользуется нашей продукцией. И она сказала, что выглядеть красиво на рабочем месте — это уважение по отношению не только к себе, но и к нашим пациентам. И я разделяю эту точку зрения. Медики должны выглядеть ухоженно и стильно.

### При пошиве наши специалисты используют премиальные итальянские ткани и качественную фурнитуру.

### Как распространяется продукция? Есть ли фирменные магазины, привлекаете ли к распространению дилеров?

На сегодняшний день у нас работает интернет-магазин Laiconic.ru. Также мы участвуем в профессиональных выставках, где знакомим потенциальных покупателей из медицинского сообщества с нашей продукцией. Выход в розницу — это следующий шаг компании, который мы планируем предпринять в ближайшее время. Что касается продажи изделий LAICONIC в дистрибьюторской сети,



то пока мы не хотим развивать это направление. Дело в том, что наши товары относятся к премиальному сегменту, и мы придерживаемся индивидуального подхода: связываемся с каждым клиентом, помогаем им подобрать подходящий размер и модель с учетом особенностей фигуры. Отправляя посылку, в каждый комплект добавляем вешалку и чехол, который защищает костюм от влаги, грязи или пыли. То есть одежду будет удобно и хранить, и транспортировать.

### Какие планы по развитию бизнеса?

В ближайшее время мы планируем вывести на рынок костюмы для беременных. В России такие изделия практически не представлены. А беременных врачей много. И им тоже хочется быть красивыми и чувствовать себя комфортно. Хочется подчеркнуть, что симбиоз удобства и элегантного стиля — ключевой принцип, заложенный в ДНК бренда LAICONIC. Мы будем и дальше прилагать усилия, чтобы производимая нами продукция оправдала ожидания наших клиентов и дарила им хорошее настроение на рабочем месте.



## РАЗРАБОТЧИК И ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО ИЗДЕЛИЯ — СТЕНТА КОРОНАРНОГО С УГЛЕРОДНЫМ ПОКРЫТИЕМ MDL

Российская компания «Медбиотех» создана с целью внедрения в промышленное производство опережающих технологий в области медицины. Стент коронарный предназначен для восстановления просвета внутренних стенок артерий. Чтобы достигнуть результатов, требуется провести процедуру установки внутри сосуда особой медицинской конструкции — стента. Устройство представляет собой каркас цилиндрической формы из кобальт-хромового сплава с тонким биоинертным покрытием. Это гидрофобное покрытие с прямолинейными цепочками, имеющими только ближний порядок симметрии. Атомы в покрытии располагаются в виде трехмерной непрерывной сетки, толщина покрытия 20 нм. Дизайн стента — комбинированная ячейка, в которой закрытые ячейки на концах стента сочетаются с открытыми ячейками в середине, она позволяет обеспечивать оптимальную жесткость. Компании удалось добиться необходимой гибкости стента и минимизировать усилие проведения изделия до места поражения сосуда. Углеродное покрытие за счет своей биоинертности не вызывает избыточных иммунных реакций, предотвращает тромбоз и не нарушает естественный процесс восстановления тканей (митоз).

О деятельности компании, преимуществах производимой продукции перед российскими и зарубежными аналогами, а также перспективах развития бизнеса рассказал директор «Медбиотех» Сергей Киселев.

### В каком году предприятие начало свою деятельность?

Компания была создана в октябре 2021 г. К моменту ее основания я накопил значительный опыт в нанесении специальных покрытий на все типы медицинских изделий, связанных с особым риском для пациента, в том числе и на коронарные стенты. По мнению эндоваскулярных хирургов, не все представленные на российском рынке коронарные стенты были достаточно гибкими и хорошо проходили сосудистое русло. Было принято решение самостоятельно разработать конструкцию стента и создать собственное предприятие для выпуска и реализации данной продукции.

Для запуска производства коронарных стентов с новым типом поверхности требовался инвестор. Наш проект заинтересовал Владимира Воронина — президента девелоперской и строительной

группы компаний ФСК, которая в том числе занимается строительством клиник в новых микрорайонах в шаговой доступности. За полтора года компания разработала конструкцию стента и получила регистрационное удостоверение в Росздравнадзоре. Это очень хороший результат, потому что для многих предприятий процесс растягивается на два или даже три года. В настоящее время мы выпускаем промышленные партии продукции и готовимся к выходу на российский рынок.

### Чем отличается ваш стент от существующих российских и импортных аналогов?

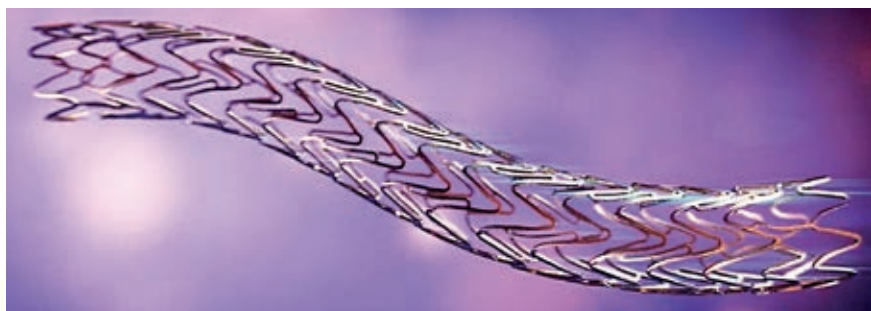
По конструкции все коронарные стенты в целом похожи. Но нашей компании удалось добиться, как и западным производителям, толщины перемычки в 65 микрон, это позволило создать гиб-

кую конструкцию, которую хирургу будет удобно провести по сосуду. При проведении сравнительных исследований стентов на анатомической модели наш продукт не уступал по гибкости и усилию проталкивания стентам разных производителей, в том числе и зарубежного производства.

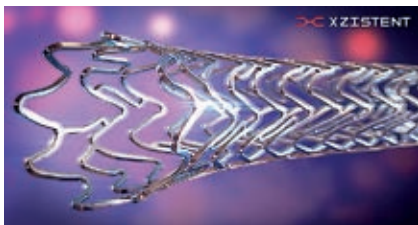
Хотелось бы пояснить еще один важный момент: когда стент устанавливается в сосуд, организм его определяет как инородное тело и посылает туда достаточно большое количество клеток для его «уничтожения», эта клеточная масса приводит к сужению просвета сосуда. Как сейчас борются с этим сужением? На металлическую конструкцию стента наносят полимеры, внутри которых зашиты лекарственные средства — цитостатики. Они выделяются из полимера и убивают приближающиеся клетки, этот процесс важен в первые три-четыре дня, чтобы не было вторичного сужения. Затем оголяется каркас стента в просвете сосуда (со стента слетает полимер с лекарственным веществом), и остается только голая металлическая поверхность, с которой соприкасается кровь. Для того чтобы исключить рестеноз, кардиолог назначает сопутствующую терапию. Пациент должен активно принимать необходимые препараты первые три месяца или даже в течение года, а в некоторых случаях — пожизненно.

Все без исключения производители следят за мировыми тенденциями и пытаются создать новые материалы или новый тип поверхности имплантата для снижения рисков его отторжения. Для решения проблем, связанных с установкой стента, мы применяем специальное покрытие на основе углерода. Необходимо пояснить, что это не карбонизированное

**По конструкции все коронарные стенты в целом похожи. Но нашей компании удалось добиться, как и западным производителям, толщины перемычки в 65 микрон, это позволило создать гибкую конструкцию, которую хирургу будет удобно провести по сосуду.**



покрытие, применяемое некоторыми зарубежными производителями, а углерод, который находится в определенном фазовом состоянии, не вызывающем чрезмерных иммунных и клеточных реакций организма. По сути, организм не может определить стент с этим покрытием как инородное тело. Он принимает его за клеточную массу, поэтому отсутствует избыточное количество клеток, которые должны уничтожить это инородное тело. То есть мы боремся с первичной иммунной реакцией. Тромбоциты не могут закрепиться на поверхности стента, так как покрытие плотное — без ангстремных зазоров, и их просто смывает кровотоком. Тромбоциты не успевают собраться в агрегации.



**Мы боремся с первичной иммунной реакцией. Тромбоциты не могут закрепиться на поверхности стента, так как покрытие плотное — без ангстремных зазоров, и их просто смывает кровотоком. Тромбоциты не успевают собраться в агрегации.**

Можно выделить следующие факторы успеха при применении покрытия MDL для стента коронарного: отсутствие рестеноза за счет нормального иммунного ответа на имплантат с покрытием MDL, невозможность тромбоцитам закрепиться на поверхности стента, отсутствие тромбоцитарных агрегаций, нормальное формирование неоинтимы в отличие от стента с ЛС (сиролимус, эверолимус и других цитостатиков), стент с покрытием MDL не нарушает митоз (клеточное деление).

**Как происходит процесс нанесения углеродного покрытия MDL на медицинские изделия?**

Покрытие наносит компания «Плазмоникс» методом ионно-плазменного распыления частиц углерода на изделие с твердотельной мишени. Перед нанесе-

нием покрытия стенты проходят механическую, химическую и ионную очистку поверхности для обеспечения хорошей адгезии покрытия к изделию.

**Предприятие фокусирует внимание на других направлениях деятельности?**

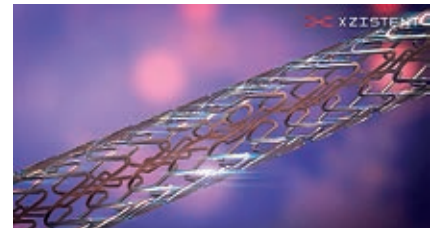
Да, в компании хотели бы внести вклад в развитие эндоваскулярной хирургии, потому что многие терапевты и хирурги пытаются бороться с возникновением патологий в сосуде — конкретно в том месте, где образовалась бляшка, которая сужает просвет сосуда. Мы пытались наносить специальные вещества, которые действуют не только в самом сосуде, но, впитываясь через его стенку в ткани, восстанавливают физиологические процессы организма. И важно установить стент на ранней стадии, пока жировая бляшка не стала жесткой, а еще важнее — исключить в принципе при установке стента риск возникновения в этих областях схожих явлений. В настоящее время специалисты компании работают над поверхностью, которая будет «мягко» выделять фотоны для восстановления межклеточного обмена, а также влиять на патологию в зоне и рядом с имплантатом. Это перспективное развитие, в мире подобными разработками пока никто не занимался.

**С какими медучреждениями намерены сотрудничать?**

Сейчас мы начинаем активно вести переговоры с крупными клиниками в Московской области. Также планируем взаимодействовать с Национальным медицинским исследовательским центром кардиологии им. академика Е. И. Чазова. Это главная кардиологическая клиника в России. Дело в том, что самим процессом установки занимается эндоваскулярный хирург, он наблюдает пациента 24 часа после операции, и на этом, по сути, его миссия завершается. Потом больного долечивает или сопровождает кардиолог. В Национальном центре им. академика Е. И. Чазова создают клинические рекомендации по лечению пациента после стентирования.

В наши планы также входит сотрудничество с клиниками российских регионов, Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Маркетинг и дистрибуцию в РФ и других странах взяла на себя компания «Мединторг». Она имеет многолетний опыт работы с ведущими клиниками по поставкам высокотехнологичных медицинских изделий и фармпрепаратов.



**Вы рассматриваете возможность выхода на зарубежные рынки?**

Российская Федерация остается для нас приоритетным рынком сбыта, потому что с уходом многих иностранных компаний здесь возник дефицит коронарных стентов. Но мы видим экспортный потенциал наших изделий и готовы сотрудничать со странами Ближнего Востока, с Китаем. Китайские партнеры предложили провести у них в стране испытания стента с новым покрытием, и мы согласились.

В целом процесс замещения импортной продукции отечественной производителем достаточно успешно — наши производители начинают справляться с задачей закрытия существующих потребностей. При этом наш стент, как я уже упоминал, отличается от аналогов покрытием. Мы совсем отказались от полимера, потому что считаем, что продукт с биоинертным углеродным покрытием MDL позволит пациентам снизить, а потом и совсем обходиться без сопутствующей лекарственной терапии. А ведь финансовая нагрузка на одного больного достаточно серьезная — терапия обходится от 12 до 15 тыс. руб. в месяц, при том что препараты, как правило, импортного производства. Особенно важно, что стенты с покрытием MDL можно устанавливать группам пациентов, для которых трудно применять лекарственную антикоагулянтную терапию — это больные с гемофилией и некоторыми формами сахарного диабета.

**Как планируете развивать бизнес?**

Приоритетная задача компании — нарастить объем производства и расширить пул лояльных клиентов. Кроме того, в настоящее время мы пытаемся решить еще один актуальный вопрос. Дело в том, что коронарный стент режется из тонкостенной кобальт-хромовой трубки, которая производится только в США, Франции и Германии. В России данный продукт не изготавливают, хотя сам материал — кобальт-хромовый сплав — имеется. В сотрудничестве с Минпромторгом наша компания надеется запустить программу для выпуска таких трубок в России, чтобы их могли использовать отечественные компании.



## МЕДИУС



## ТРЕНАЖЕРЫ, ОБУЧАЮЩИЕ СПАСАТЬ И СОХРАНЯТЬ ЖИЗНИ

В 2024 г. санкт-петербургская компания «МЕДИУС» отмечает свой 90-й день рождения. Созданная в 1934 г. как одно из базовых производственных предприятий по оснащению системы образования СССР учебным оборудованием, она и сегодня является крупнейшим в России разработчиком, производителем и поставщиком медицинских учебных тренажеров, тренажеров первой помощи и сердечно-легочной реанимации, других обучающих изделий. О многогранной деятельности организации нашему изданию рассказал генеральный директор Сергей Васильев.

### Какие виды медицинских тренажеров производит компания в настоящее время?

Мы разработали и производим две группы тренажеров, помогающих спасать и сохранять человеческие жизни.

К первой группе относятся устройства, используемые в медицинских учебных заведениях для отработки и закрепления тех или иных профессиональных навыков, которыми должны обладать медицинские работники. В эту группу входят тренажеры для стоматологов, оториноларингологов, акушеров, гинекологов, а также тренажеры общего ухода за больными для подготовки медсестер. Соответственно, поставляем комплектующие для всех видов производимых изделий.

Вторую группу составляют тренажеры «Максим» для отработки навыков оказания первой медицинской помощи, сердечно-легочной и мозговой реанимации. В число таких тренажеров входят имитаторы 18 видов ранений и травм. Эти изделия предназначены не только для медиков. С их помощью обучают школьников, студентов в рамках образовательных программ, работников, занятых на опасных производствах, другие категории населения.

Среди заказчиков данной продукции самые разные организации: подразделения РЖД, МО, службы инкассации, спасатели, предприятия горнодобывающей отрасли, транспортные организации, автошколы, пищевые комбинаты, учебные заведения.

Спрос на эти изделия постоянно растет. Объясняется это тем, что к организации безопасности труда на предприятиях предъявляются довольно жесткие нормативные требования, включающие наличие соответствующих тренажеров.

Причина ужесточения тоже понятна. В России низкая плотность населения и большие расстояния, поэтому медицинскую помощь не всегда можно оказать оперативно. Следовательно, важно обучать население приемам оказания доврачебной помощи с целью сниже-

ния так называемой необоснованной смертности. Наша компания вносит мощный вклад в решение этой задачи. Мы, например, принимали активное участие во внедрении тренажеров первой помощи в школьные программы ОБЖ. Значимость навыков оказания доврачебной помощи также сильно возросла после начала СВО. В результате сейчас в год выпускаем 5–6 тыс. тренажеров.

### Сейчас в год выпускаем 5–6 тыс. тренажеров.

### Поставляете только собственную продукцию или изделия сторонних производителей у вас тоже можно приобрести?

Предлагаем только свою продукцию. В исключительных случаях, если кто-то попросит, можем поставить изделия других производителей, но это точно не будут тренажеры «Максим».

В свое время мы пытались организовать сотрудничество с компаниями из США, Германии и Норвегии по дистрибуции их продукции на территории России. Одним из условий совместной

работы их представители назвали отказ от создания собственного производства. Мы на это не пошли, сотрудничество было свернуто.

В мае 2024 г. компания получила официальное заключение Минпрома РФ о том, что наши тренажеры производятся из отечественных материалов и на территории России. Поэтому мы с полным основанием можем именовать себя отечественным производителем. Это действительно так и формально, и на практике. Мы никакие узлы не заказываем в Китае или других странах, все собираем сами. Манекены отливаем из пластмасс, которые варим тоже сами, составляя различные композиции.

Здесь уместно упомянуть малоизвестный даже среди специалистов факт. Основателем системы оказания первой помощи как науки является российский ученый, профессор Владимир Александрович Неговский. Именно он

### Мы с полным основанием можем именовать себя отечественным производителем.



разработал данную методику и внедрил ее в практику. То есть приоритет здесь за Россией, а не учеными США, как принято считать. При участии профессора Неговского в Москве был создан Институт общей реаниматологии, который сейчас носит его имя. Мы активно сотрудничаем с этим учреждением. Там в свое время трудился профессор Игорь Феоктистович Богоявленский, вместе с которым мы разрабатывали концепцию тренажеров первой помощи. Первые модели наших изделий появились в СССР в 80-х гг. прошлого века, когда о них больше никто и не думал.

### Наши тренажеры отличаются высокой надежностью.

#### Каковы особенности ваших тренажеров, отличающие их от изделий других производителей?

Наши тренажеры отличаются высокой надежностью. Сообщения об отказах в работе являются единичными. Да и то выясняется, что, как правило, выходят они из строя не потому, что плохо сделаны, а по причинам внешнего воздействия. Например, манекен откуда-то упал или на него уронили что-то тяжелое.

Тренажеры представляют собой модели человеческого тела с реалистичными антропометрическими параметрами. Манекены сделаны из современных пластических материалов. Для удобства коллективного обучения изделия комплектуются одноразовыми гигиеническими системами защиты. Они устойчивы к амортизации, имеют широкий ценовой диапазон.

Тренажеры для сердечно-легочной реанимации оснащены обучающими интерактивными программами и контролирующими модулями с индикацией результатов проводимых мероприятий. Оборудование последнего поколения может имитировать восстановление жизненных процессов «пациента».

Программное обеспечение — наша собственная разработка. Она отображает каждое действие, которое производит обучающийся, оценивает его и записывает результаты. Их можно сохранить в памяти компьютера или распечатать.

Предлагаем 12 видов тренажеров оказания первой помощи. Среди них есть даже тренажер, позволяющий научиться помогать человеку, в дыхательное горло которого попал инородный предмет, например, кусок пищи.

Кстати, отмечу, что мы не только производим эти аппараты, но и применяем их для обучения своих сотрудников навыкам оказания первой помощи. И были ситуации, когда им приходилось применять эти навыки в реальной обстановке.

Тренажеры серии «Максим» — лауреаты международных и российских государственных выставок, удостоены наград за инновационные разработки в области охраны труда. Они имеют гран-при, золотые медали, кубки и дипломы выставки «Пожарная безопасность XXI века», международной выставки средств обеспечения безопасности государства «Интерполитех», а также выставок «Безопасность ЮФО», «Охрана труда в энергетике», «Природная, техногенная и пожарная безопасность России».

#### Как организованы продажи?

Работаем под заказ. Но стараемся держать на складе определенное количество готовой продукции из числа востребованных видов. Рынок мониторим регулярно, так как предпочтения потребителей довольно часто меняются.

Стандартный срок исполнения заказа — 14 рабочих дней. Но если на складе есть нужное количество изделий, отгружаем в день обращения.

Потребность в тренажерах первой помощи резко возросла в 2023 г. Склад быстро опустел. Мы были вынуждены работать в три смены, чтобы максимально выполнять поступающие заявки. Тем не менее изготовление некоторых партий растягивалось до месяца. Но мы никому не отказали, все заказчики остались довольны нашей работой.

### Программное обеспечение — наша собственная разработка.

#### Вы производите не только тренажеры, но и музыкальные инструменты — рояли и пианино. Как эти изделия оказались в вашем каталоге?

Наша компания обладает хорошей репутацией как на рынке, так и среди чиновников. В 2011 г. к нам обратились представители Минфина и Минобробразования с предложением поучаствовать в возврате внешних товарных кредитов, полученных в советский период. Нам было предложено поставить учебное оборудование, в том числе музыкальные инструменты, в Югославию, которая тогда разделилась на несколько государств. Мы выяснили, что в России существуют



большие сложности с наличием нужных изделий. Собрали бригаду специалистов, которые смогли найти требуемые товары, довести их до ума и сдать заказчику. Договор был исполнен, специалисты остались. Тогда мы и решили организовать собственное производство роялей и пианино. Оно работает и сейчас.

#### У вашего предприятия солидный возраст, но оно продолжает удерживать лидерские позиции на рынке обучающих аппаратов и пособий. Как вы намерены его развивать?

Компания «МЕДИУС» действительно относится к числу лидеров данной отрасли. Более того, на ранних этапах рыночных отношений именно мы формировали российский рынок тренажеров, формулировали требования к этим изделиям, задавали планку качества.

Мы гордимся тем, что нам удалось сохранить производство и коллектив в самые сложные времена. У нас работают уникальные специалисты, которых мы очень ценим.

Сейчас мы намерены расширять ассортимент и объемы выпускаемой продукции, открывать новые производства. Однако сначала необходимо решить проблему нехватки производственных площадей. Здание, в котором размещены наши производства, находится в центре города, и пристраивать к нему что-то невозможно. Поэтому будем заниматься поиском иных вариантов решения этой задачи.

Мы работаем под лозунгом «Спаси и сохрани жизнь». Главные принципы нашей деятельности — стабильность, качество, прогресс. Придерживаемся их неукоснительно. Так было вчера, так есть сегодня, так будет завтра.

# МЕДИЦИНСКАЯ РОБОТОТЕХНИКА



## РОССИЙСКИЙ РАЗРАБОТЧИК РОБОТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ДЛЯ МАЛОИНВАЗИВНОЙ ХИРУРГИИ, ТЕРАПИИ И РЕАБИЛИТАЦИИ

Компания «Медицинская робототехника» основана выпускниками Санкт-Петербургского государственного политехнического университета в 2019 г. как инновационная инженеринговая компания, которая занимается разработкой высокотехнологичного медицинского оборудования. Один из флагманских проектов предприятия — роботизированная система навигации транскраниальной магнитной стимуляции головного мозга. «НейроРобот» позволяет достичь показателей по точности наведения инструмента в 0,5 мм, автоматизируя рутинные и трудоемкие манипуляции на этапе подготовки и терапии. О перспективных разработках компании, сотрудничестве с ведущими представителями медицинского сообщества и планах по развитию бизнеса рассказал генеральный директор Сергей Никитин.

### Сергей, как возникла идея создать собственную компанию?

Окончив факультет робототехники в Санкт-Петербургском государственном политехническом университете в 2011 г. и проработав некоторое время в разных инженеринговых и производственных компаниях, в конце 2014 г. я снова вернулся в свою альма-матер и на протяжении нескольких лет занимался научными исследованиями и разработками на стыке медицины и робототехники. По результатам полученного опыта, наработок и знаний, а также совокупного анализа научно-технической информации, который давал совершенно ясную картину будущего медицины в плане ее цифровизации, автоматизации и роботизации, принял решение основать компанию, которая специализировалась бы исключительно на этом направлении. Мы рассматривали разные подходы к разработке и применению робототехнических средств в медицине, отталкиваясь от стоящих перед врачами задач. На начальном этапе было несколько направлений, которые представляли интерес для медицинского сообщества, но в итоге мы остановились на двух ключевых сферах, которые сейчас развиваем. Одна из них — медицинское приборостроение. Наши специалисты разрабатывают продукты по заказу клиентов — крупных российских компаний, которые хотят выйти на рынок с новыми приборами для использования в повседневной медицинской практике, в области хирургии, реабилитации или реанимации. А вторая — роботы в медицине. Это все, что связано с робототехникой, преимущественно в малоинвазивных и неинвазивных процедурах и операциях, где важны несколько элементов — автоматизация всех типовых трудоемких манипуляций, которые сегодня врач делает собственными руками, снижение общей

трудоемкости выполнения той или иной процедуры, безопасность и точность. Дело в том, что даже если специалист обладает высокой квалификацией, большим опытом, выполнял множество хирургических или других операций и процедур, то он все равно имеет свои физиологические ограничения — тремор рук, неспособность обеспечить субмиллиметровую точность навигации или позиционирования инструмента, где это действительно необходимо, физическая усталость и др. А вот робот был бы эффективнее в решении этих задач. И мы задумались, как именно можно с помощью существующих технологий создавать такие системы, и активно занялись этим направлением.

### Один из флагманских проектов предприятия — роботизированная система навигации транскраниальной магнитной стимуляции головного мозга «НейроРобот».

### Один из ваших флагманских проектов — «НейроРобот». Что могли бы про него рассказать?

Сама идея роботизации пришла к нам извне. В принципе, все инициативы, которые реализует наша компания, поступают к нам от врачей. Потому что мы как инженеры можем разработать практически любой продукт, но если он не востребован профессиональным медицинским сообществом, то не будет пользоваться спросом на рынке. Поэтому все реализуемые нами проекты, как правило, начинаются с идей, которые мы обсуждаем с ведущими opinion-лидерами и врачами по соответствующему



направлению, или они сами обращаются к нам с тем или иным предложением. Мы также сотрудничаем с целыми организациями, в которых эти специалисты работают, и на сегодняшний день наша компания заключила порядка пяти соглашений о партнерстве с ведущими медицинскими вузами и федеральными научно-исследовательскими центрами, которые занимаются развитием медицинских технологий.

После того, как к нам поступил запрос на роботизацию транскраниальной магнитной стимуляции (ТМС) головного мозга, был проведен комплексный анализ идеи. Сам метод ТМС в клинической практике применяется достаточно давно, ему уже порядка 30 лет. Существует большое количество протоколов, которые подтверждены с точки зрения эффективности, качества и безопасности лечения. Тем не менее у этого метода есть множество ограничений, которые во многом зависят от человеческого фактора, то есть непосредственно от врача, его квалификации и опыта подготовки. Но есть и другие особенности, связанные с оборудованием, которое сегодня применяется. Аппараты для транскраниальной магнитной стимуляции на протяжении многих лет производятся и используются в клинической практике. Однако один из ключевых элементов этих аппаратов, который непосредствен-



но оказывает воздействие на головной мозг, — это магнитный индуктор. Весит он от 3 до 4 кг в зависимости от модели и производителя. И фактически каждый день врач или медсестра держат гирию весом 3–4 кг, что очень тяжело физически. В процедурном кабинете в день могут принять от четырех до семи пациентов. И каждому больному нужно провести сеанс ТМС. В таких случаях на помощь приходит робот, так как с его помощью можно автоматизировать трудоемкие этапы, а также повысить и улучшить эффективность процедуры. Робот может точнее позиционировать любой инструмент, чем врач, и удерживать его в конкретной точке столько, сколько нужно, если это потребуется по протоколу лечения. Проект стартовал в конце 2021 г. На разработку экспериментального образца у нас ушел примерно год. «НейроРобот» пока существует в единственном экземпляре и находится на апробации в одной из частных неврологических клиник Москвы, где мы вместе с главным врачом и ведущими неврологами отработываем медицинскую технологию. Мы хотим довести «НейроРобот» до совершенства, чтобы продукт стал рыночным решением, востребованным у тех врачей, которые занимаются ТМС.

#### Какая сейчас ситуация в вашем сегменте рынка?

В компании стараются отслеживать общемировые тренды в сфере высокотехнологичного медицинского оборудования, в частности, роботов. Приведу пример. В 2019 г. мы посещали одну из крупнейших выставок в области медицины в Германии, которая называется Medica. Тогда мы по пальцам одной руки могли пересчитать проекты, которые занимались роботизированными технологиями в медицине. Прошло четыре года. В 2023 г. мы побывали на выставке

медицинской техники ArabHealth в Дубае, которая по своим масштабам поразила меня еще больше. И вот там было представлено уже более двух десятков готовых продуктов — роботов, которые способны решать широкий спектр задач в медицине. То есть за четыре года малые, средние и крупные предприятия создали ряд изделий, которые зарегистрировали, вывели на рынок и уже продают. Это свидетельствует о том, что данный сегмент активно развивается. Более того, согласно данным маркетинговых аналитических агентств, рынок медицинской робототехники растет от года к году. И к 2030 г. объем этого рынка может достигнуть отметки в 12–15 млрд долл. в год.

#### Наша цель — разработка лучших и самых востребованных в мире роботизированных систем для малоинвазивной хирургии и терапии, двигаясь в ногу со временем!

#### Какие специалисты работают в компании?

Наш коллектив преимущественно молодой: 95% — сотрудники до 40 лет. Это разработчики компьютерного программного обеспечения, конструкторы, дизайнеры, инженеры-схемотехники, технические писатели, а также руководители проектов — они следят за выполнением всех поставленных задач в срок с учетом имеющихся ресурсов и финансовых возможностей. Кроме того, мы сотрудничаем и со студентами профильных вузов. Они сами к нам обращаются, потому что специфика, которой мы занимаемся, достаточно сложная и узконаправленная. А молодые ребята в настоящее

время проявляют повышенный интерес к новым технологиям, особенно к медицинским, которые являются к тому же и социально значимыми. Поэтому студентам всегда приятно причислять себя к команде, которая реализует проекты, приносящие пользу обществу. Полтора года назад к нам на практику пришел студент на стадии написания бакалаврского диплома и без опыта работы, а сейчас он в компании полноценный разработчик программного обеспечения.

#### Какие перспективы развития бизнеса?

В планах — продолжать развитие обоих направлений: медицинское приборостроение и роботы в медицине. Также мы концентрируем свои усилия на проекте «НейроРобот», о котором я рассказывал. В этом году приняли решение выделить его в отдельное бизнес-направление совместно с московскими партнерами. Мы сосредоточены на том, чтобы «НейроРобот» стал полноценным рыночным продуктом с перспективой выхода на рынок в ближайшие полтора-два года. Сначала мы хотели бы освоить российский рынок, а затем сфокусировать внимание на СНГ и ЕАЭС, а также тех странах, где технология ТМС активно развивается. Это может быть Южная Америка и страны Азии.

Наша миссия — создание доступных технологий здоровья на благо общества!

Наша цель — разработка лучших и самых востребованных в мире роботизированных систем для малоинвазивной хирургии и терапии, двигаясь в ногу со временем!

Наш вектор развития — построение компании-лидера по разработке и производству роботизированного медицинского оборудования мирового уровня. Двигаясь по вектору, мы придерживаемся инновационных продуктов и решений, стимулируем прогресс в медицине и поддерживаем его. Мы с должным вниманием относимся к существующим медицинским протоколам и планам лечения, но не ограничиваемся этим. Понимая, что психофизические возможности человека имеют свои пределы, делаем упор на автоматизацию рутинных и особо важных процессов и процедур в медицинской практике, опираясь на широкие возможности технологий робототехники и искусственного интеллекта, повышая точность, прогнозируемость и эффективность медицинских процедур. Тем самым мы вкладываем наши технологии в здоровье людей для того, чтобы они сохранили и преумножили его.



## МЕДЭЙР



## ОБЛУЧАТЕЛИ-РЕЦИРКУЛЯТОРЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Ижевская компания «Лидер» — производитель и поставщик рециркуляторов для бактерицидного облучения и обеззараживания воздуха в помещении. Устройства управляются через облачный сервис, который позволяет автоматизировать процесс их обслуживания, снижает затраты на ремонт, замену фильтров и ламп, а также показывает экономию ресурсов облучателя. О получении регистрационного удостоверения Минздрава на модельный ряд «МЕДЭЙР» и преимуществах данных изделий перед аналогами рассказал Максим Михайлов — генеральный директор управляющей организации ООО «Медиа-СПРЕЙ», которая является разработчиком концепции этих устройств.

### Вы давали интервью изданию год назад. Что изменилось в деятельности компании за прошедший период?

Прежде всего мы получили регистрационное удостоверение на новую линейку рециркуляторов «МЕДЭЙР». В рамках этого модельного ряда предлагаем серию «Люкс», которая комплектуется разработанными нами блоками управления. Сейчас эти блоки управляются непосредственно с сервера, который мы развернули для всех клиентов. Каждый покупатель нашего продукта может подключить к нему и через интернет управлять устройствами. Заполнив регистрационную форму на сервисе, заказчик получает доступ к его функционалу. В частности, можно сформировать перечень помещений, в которых установлены рециркуляторы, с указанием их размеров, категорий и ответственных сотрудников, зарегистрировать на каждое помещение нужное количество облучателей. Можно создавать их правила работы. На сервере формируется журнал, который обязателен при эксплуатации рециркуляторов. В нем регистрируются все регламентные действия, ответственными лицам поступают уведомления о необходимости проведения тех и иных манипуляций. Вообще наша продукция существенно отличается от других устройств, которые в настоящее время присутствуют на рынке. Рециркуляторы «МЕДЭЙР» за счет подключения к интернету через Wi-Fi управляются удаленно, что экономит трудозатраты на обслуживание. К примеру, главная медсестра больницы может самостоятельно обслуживать все устройства, установ-

ленные в поликлинике. Серверная часть уведомляет ее в случае возникновения поломки или если требуется провести регламентированные действия, например, протереть лампы, заменить фильтры. И главная медсестра адресно обслуживает каждый рециркулятор.

### Система предусматривает наличие датчика, который позволяет эксплуатировать эти устройства в режиме «авто». В каком формате он работает?

При настройке устройства под конкретное помещение задаются определенные параметры — размеры комнаты и объем воздуха, который необходимо обеззаразить. Исходя из этих данных, рециркулятор производит подсчеты, сколько времени ему потребуется, чтобы прогнать через себя воздух и полностью его очистить. В режиме «авто» рециркулятор работает по следующему алгоритму. Когда люди находятся в помещении, он «видит» благодаря этому датчику, что происходит движение. Он работает, обеззараживает воздух. Как только люди выходят, рециркулятор «понимает», что в комнате никого нет, и приступает к ее полной очистке. Затем устройство переходит в режим ожидания. Если кто-то заходит, рециркулятор «осознает», что в помещении появились люди или животные, и вновь начинает его очищать.

### Вам удалось доработать корпус рециркулятора?

Да, он стал более удобным в эксплуатации. Теперь его не нужно демонтировать со стойки или со стены для обслуживания (замены ламп или фильтров). Лампа закрепляется более прочно. При транспортировке не возникает проблем, связанных с тем, что лампа может выпасть из патрона и разбиться. Также у клиентов появилась возможность контролировать работу системы с пульта дистанционного управления, который тоже входит в комплект.

В целом хочется сказать, что данное решение для очистки воздуха полностью разработано российскими инженерами



и производится из комплектующих, сделанных в Российской Федерации. Сейчас идет процесс получения сертификата о происхождении продукции, который нам должны предоставить в ближайшее время.

### Какими видите перспективы развития предприятия?

Мы наблюдаем положительные изменения в деятельности нашей компании. Спрос на выпускаемую продукцию растет, расширяется производство, увеличивается штат сотрудников. В рамках дальнейшего развития планируем доработать блок управления — хотим усилить мощность контроллера, чтобы он решал более сложные задачи, которые будут связаны с внедрением системы «умный дом». В частности, рециркуляторы можно будет подключить к таким интерфейсам, как Алиса.

Недавно наши изделия участвовали в выставке-форуме «Здравоохранение Сибири». Там они получили множество положительных откликов как со стороны производителей, так и от компаний, которые их применяют. Мы готовы к сотрудничеству и в зависимости от размеров учреждения и количества внедряемых устройств можем предоставить бесплатную пусконаладку и развернуть локальный сервер для клиента. Кроме того, в компании всегда идут навстречу клиентам, которые просят нас разработать дополнительные решения по дезинфекции воздуха.



# МЕДЭСТЕТИКА



## ЗАРУБЕЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА ДЛЯ КОСМЕТОЛОГИИ И МЕДИЦИНЫ

«Медэстетика» уже более 10 лет специализируется на поставках зарубежного косметологического и медицинского оборудования. Предприятие и сегодня предлагает широкий выбор аппаратов от ведущих производителей Европы, США, Израиля, причем с дисконтом 15–50% от цен дистрибьюторов. Подробно об этом рассказывает директор компании Ильдар Гайфуллин.

### Какое оборудование поставяет компания в настоящее время?

У нас можно приобрести практически любое оборудование, в том числе и премиум-класса, которое необходимо для оснащения косметологических кабинетов и клиник. Доставим аппараты для лазерной эпиляции, аблятивно-го и фотоомоложения, SMAS-лифтинга таких брендов, как Lumenis, Cynosure, Sciton, SMAS, Scarlet, и многих других.

### Вы предлагаете товары по весьма бюджетным ценам. За счет чего удастся делать такое предложение?

Действительно, доступные цены на все предлагаемое оборудование — одно из ключевых преимуществ нашей компании. Даже новые изделия мы продаем с дисконтом в 15–20%. А на приобретении бывших в эксплуатации аппаратов можно сэкономить до 40–50%. Объясняется это просто. Наша компания не является официальным дистрибьютором каких-либо производителей. Мы не занимаемся продвижением продукции отдельных брендов. Ориентируемся исключительно на интересы заказчиков.

Важно также то, что в нынешних экономических условиях появилось достаточно много клиентов, которых

вполне устраивает оборудование, бывшее в употреблении, восстановленное, а также полученное по параллельному импорту. Мы работаем в первую очередь для них. У нас уже немало постоянных заказчиков. Все чаще приходят новые компании, которые слышат о нас отзывы от своих коллег.

### Есть мнение, что приобретение такой продукции грозит неприятностями со стороны официальных дистрибьюторов, контролирующих органов, либо оборудование просто начнет отказывать через пару месяцев эксплуатации. Это не так?

Не следует опасаться последствий использования изделий, приобретенных по каналам параллельного импорта либо бывших в употреблении. Никаких санкций со стороны производителей или официальных дистрибьюторов не последует. Законных оснований для этого у них нет. Росздравнадзор также разрешает третьим лицам ввозить зарубежное оборудование, если оно имеет регистрационное удостоверение этого ведомства. Поэтому мы работаем в правовом поле.

Если производитель или дистрибьютор откажут в обслуживании такого оборудования, тоже ничего страшного не произойдет. Рынок насыщен инженерными кадрами, которые могут проводить подобные работы. Есть такие специалисты и в нашей компании.

Кстати, отмечу, что все поставляемое нами оборудование проходит полное техническое обслуживание. Заказчику передаем его в идеальном рабочем состоянии.

Наши специалисты проводят полную настройку оборудования под конкретные нужды заказчика, обучают персонал всем тонкостям работы с конкретным видом техники. Обучение проводят дипломированные преподаватели, имеющие соответствующие сертификаты. Также осуществляем гарантийное и сервисное обслуживание. Покупатели получают гарантию от 6 до 12 месяцев.

Еще отмечу, что практически все работы по сервисному обслуживанию проводим на месте расположения аппарата. То есть вести его куда не надо. При этом самый серьезный ремонт не превысит недели. А при отправке на ремонтную базу сервисной организации он может растянуться на месяц с учетом пересылки туда и обратно. И все это время прибор не будет приносить прибыль.

### Как строится работа с заказчиком? Он называет бренд, вы его поставяете? Или говорит, что ему нужен такой-то аппарат, а марку подбираете уже вы?

Возможны и тот и другой вариант. Мы в состоянии выполнить оба.

Заказчик сам определяется с брендом, например, в ситуации, когда врач его клиники уже привыкли работать с определенным оборудованием и менять его не хотят. Он называет нужные модели, и мы их поставяем.

Второй вариант возможен, когда владелец открывающейся клиники, оценив свой бюджет, понимает, что денег на приобретение необходимого минимума из каталога новой аппаратуры недостаточно, поэтому он согласен купить оборудование, которое было в употреблении. Здесь уже мы подбираем бренды и марки.

### Как планируете развивать компанию? Продолжите работать, что называется, в свободном плавании или будете искать постоянных партнеров из числа производителей?

Базовые векторы развития определены. Будем расширять номенклатуру поставляемых товаров, соответственно, искать новых клиентов. Что касается работы в качестве дистрибьютора, то тут многое зависит от ситуации на рынке. В перспективе вполне возможно сотрудничество по такой модели, если в России появятся компании, которые можно будет считать надежными партнерами.





## МСМЕД



## РОССИЙСКИЙ РАЗРАБОТЧИК ПРИБОРА ИЗМЕРЕНИЯ ЭЛЕКТРОЛИТОВ В КРОВИ ЧЕЛОВЕКА

Компания ООО «МСмед» присутствует на медицинском рынке с января 2008 г. Она специализируется на поставках анализаторов и расходных материалов от известных мировых производителей. Заказчики «МСмед» — лаборатории лечебных учреждений на всей территории РФ. Компания также принимает участие в инвестиционном проекте по производству отечественного прибора измерения электролитов в крови человека «Топаз». О деятельности предприятия и планах по развитию бизнеса рассказал директор Сергей Попов.



### Чем занимается компания?

Деятельность ООО «МСмед» связана с ремонтом и сервисным обслуживанием медицинских приборов, а также поставками реагентов, анализаторов и расходных материалов производства Roche, BeckmanCoulter, Mindray, West Medica, DiagnosticaStago и Sysmex. В последнее время в больницах стала пользоваться спросом услуга аренды оборудования. Данная опция экономически выгодна медучреждениям, поскольку они покупают только реагенты, а мы полностью занимаемся техобслуживанием изделий и поддерживаем их в рабочем состоянии. Инженеры ООО «МСмед» трудятся в компании с момента ее основания и регулярно проходят обучение в сервисных центрах BeckmanCoulter, Roche, Sysmex, Mindrey, имеют сертификаты допуска к обслуживанию и ремонту практически всей линейки выпускаемых приборов. В случае необходимости они готовы оперативно выехать в медучреждение, а также проконсультировать по любому вопросу, связанному с работой оборудования.

### Кто ваши заказчики?

Компания активно сотрудничает с медучреждениями на всей территории РФ, в частности, в Тюменской области, ХМАО и ЯНАО. Большой пул клиентов сосредоточен в ХМАО. Это Нижневартовская окружная клиническая больница, Нижневартовская окружная клиническая детская больница, Нижневартовский окружной клинический перинатальный

центр, Пыть-Яхская окружная клиническая больница, Сургутская окружная клиническая больница, Березовская районная больница, Лянторская городская больница, Лангепасская городская больница, Советская районная больница и др.

### Как возникла идея производить «Топаз»?

После изучения рынка лабораторного оборудования выбор пал на ионоселективный прибор. Дело в том, что в этом сегменте доля отечественных продуктов крайне незначительна. В основном клиентам предлагают изделия зарубежных производителей.

Ионоселективный прибор — это разновидность диагностического оборудования, которое предназначено для получения срочных клинических данных о пациенте. Такими приборами оснащают операционные, травматологии, стационары интенсивной терапии, кардиологию, отделения, где ведутся приемы врачей. Электролиты в крови человека играют важную роль в функционировании всего организма. Электролит — это вещество, распадающееся при растворении на ионы, которые, в свою очередь, состоят из положительно заряженных частиц — катионов и отрицательно заряженных частиц — анионов. Все эти элементы присутствуют в клетках и пространстве между ними. От содержания электролитов в крови зависит функционирование основных органов и в целом всего организма человека. Это сердечно-сосудистая, нервная система, обмен веществ, система свертываемости. Элек-

тролиты также регулируют кислотно-щелочное состояние. Например, при увеличении pH на 0,2 ед. от нормы происходит нарушение работы всех систем организма, а при увеличении более чем на 4 ед. наступает смерть. Анализатор электролитов «Топаз» предназначен для диагностических исследований в крови, плазме, сыворотке крови, моче человека концентрации ионов калия ( $K^+$ ), ионизированного кальция ( $iCa^{2+}$ ), натрия ( $Na^+$ ), хлора ( $Cl^-$ ), а также для определения показателя кислотности pH.

Много сил, времени и материальных затрат заняло проектирование, поиск партнеров в Китае для комплектующих к анализатору, организация процесса производства. В 2015 г. совместно с ООО «ИнТех72» мы приступили к сборке нашего первого прибора. Он успешно прошел апробацию, затем клинические испытания и регистрацию в 2018 г. Использование современных технологий позволяет производить измерения с помощью анализатора быстро и точно. Он имеет удобный интерфейс и прост в обслуживании. Сейчас реализуем «Топаз» в лечебные учреждения — как государственные, так и частные. Одним из наших клиентов является Диагностический центр лабораторных исследований Департамента здравоохранения г. Москвы, который приобрел сразу шесть приборов, среди других заказчиков — окружные и областные больницы в регионах. Всего по России было поставлено около 100 изделий.

### Что в планах?

В настоящее время в сотрудничестве с ООО «ИнТех72» мы разрабатываем анализатор газов крови из комплектующих индийской компании Sensa. Два экземпляра собраны и хорошо себя зарекомендовали. Сейчас мы приступили к их регистрации. Параллельно заключили договор с Тюменской медицинской академией на разработку технологии производства калибровочных и контрольных растворов для определения электролитов.



## КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ПО СОЗДАНИЮ МРТ-КАБИНЕТА

«Научно-производственное объединение РТИ», имея многолетний опыт работы в области магнитно-резонансной томографии, предлагает сегодня полный цикл услуг по запуску диагностического МРТ-кабинета. О деятельности высокотехнологичной компании рассказал ее генеральный директор Тимофей Демихов.

### Компания уже многие годы ведет проекты в области МРТ. С чего все начиналось?

У истоков создания компании стоит мой отец Евгений Демихов, занимавшийся сверхпроводимостью еще с 90-х гг. В «НПО РТИ», основанном в 2014 г., собрана команда квалифицированных специалистов, которые вели проекты в области МРТ, начиная с 2008 г.

Сегодня «НПО РТИ» прежде всего предлагает комплексные решения по созданию МРТ-кабинета под ключ — начиная от разработки технико-экономического обоснования проекта, подбора оборудования и его транспортировки, включая все такелажные работы, связанные с этим тяжеловесным грузом. В перечень услуг также входит предварительное обследование площадки заказчика, монтаж радиочастотной клетки, установка томографа, его дальнейшее обслуживание и ремонт. Кроме того, компания имеет возможности для оснащения кабинетов под компьютерную томографию.

Помимо комплексного подхода, «НПО РТИ» также осуществляет установку уже имеющегося у заказчика оборудования. И качество данных работ соответствует требованиям западных производителей МРТ, которые нередко обращаются к нам с целью проведения работ по установке томографа.

Наша компания работает с оборудованием всех ведущих производителей МРТ, включая тройку лидеров Philips, Siemens, General Electric, а также ряд азиатских поставщиков.

### Какие дополнительные опции предлагаете при установке радиочастотной клетки?

В рамках данного сервиса «НПО РТИ» проводит работы по экранированию, освещению, вентиляции помещения, а также его отделке.

Прежде всего, делаем замеры электромагнитных помех и оцениваем окружающую обстановку, а именно: есть ли поблизости трамвайные или троллейбусные линии, автомобильные дороги, метро. Также изучаем возможность установки МРТ в здании. Даем рекомендации,

какие работы необходимы для подготовки помещения, после их проведения делаем финальные замеры для установки радиочастотной клетки. Изготовление документации и комплектация заказа занимают примерно три-четыре недели в зависимости от выбранной конфигурации.

Кроме того, дополнительно предлагаем индивидуальные решения.

В их числе — двухуровневые потолки, стены и углы скругленной формы, различное светодиодное оформление, установка панели медицинских газов и прочее. В качестве дополнительных опций предлагаем также установку стеллажей и встроенных шкафов для радиочастотных катушек и другие элементы мебели. Такие индивидуальные решения нацелены на повышение комфорта и функциональности при проведении исследований.

### Какие работы проводите в рамках криогенного сервиса?

«НПО РТИ» осуществляет обслуживание и замену криогенной части магнитов МРТ.

Для проведения работ по заправке МРТ у компании есть собственный парк сосудов Дьюара, параметры которых мы тщательно контролируем. Периодически их откачиваем, проверяем вакуум, что позволяет гарантированно обеспечить минимальные потери гелия при транспортировке.



Кроме того, компания предлагает возможность замены криогенного рефрижератора, а также фильтрующего элемента гелиевого компрессора — адсорбера. Такие работы необходимо проводить каждые два-три года. На нашем складе всегда есть в наличии оригинальные адсорберы самых распространенных моделей.

### Расскажите о квалификации специалистов компании.

Все инженеры «НПО РТИ» имеют опыт работы в области магнитно-резонансной томографии более 15 лет. Они проходили обучение непосредственно на предприятии тех производителей МРТ, с оборудованием которых мы работаем. Соответственно, имеют самый высокий уровень квалификации.

### Какие предусмотрены формы сотрудничества по диагностике и ремонту МРТ?

В рамках сервисного обслуживания оборудования компания предлагает как единоразовый выезд инженеров для проведения диагностики и выполнения ремонтных работ, так и плановое ведение аппаратов. В этом случае предусмотрена целая серия тестов, которые позволят вовремя принять меры, чтобы избежать выхода из строя части или всего оборудования.

Работы по установке МРТ компания проводит в России, а также в странах СНГ, в их числе Таджикистан, Казахстан, Армения, Республика Беларусь.

В плане инженерного обслуживания деятельность «НПО РТИ» сосредоточена в основном в европейской части страны, но мы готовы работать с заказчиком из любой точки России.



# НПФ «БИОС»

НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА  
**БИОС**  **BIOS**  
 ПРОИЗВОДСТВО БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫХ ДОБАВОК К ПИЩЕ

## КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО БАД С ПОЛНЫМ СОБЛЮДЕНИЕМ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА

Научно-производственная фирма «БИОС» существует с 1992 г. На разработке и изготовлении биологически активных добавок к пище специализируется с 2006 г. Производственная площадка предприятия считается одной из лучших в Санкт-Петербурге по оснащению современным оборудованием и условиям производства. Она полностью соответствует стандарту качества ISO 22000–2019 и государственным санитарным нормам. Подробно об услугах и продукции компании нашему изданию рассказал генеральный директор Владимир Гаврилов.

### Ваша компания в сферу производства БАД пришла, что называется, не с улицы. Расскажите, как это было.

С 2001 по 2006 г. мы изготавливали лекарственные препараты. Однако случилось так, что в 2006 г. фармацевтическую лицензию у нас отозвали. Но совсем не потому, что мы нарушили некие требования к производству. Здесь как раз все было в полном порядке. Просто изменившееся законодательство запретило производителям лекарств арендовать площади у разных собственников. А у нас тогда часть арендуемых помещений перешла от одного владельца к другому.

Когда лицензии не стало, возникла идея производить БАД, так как все необходимое для этого у нас уже было: оборудование, наработанные технологии, квалифицированный персонал.

### Сейчас вы не только разрабатываете и производите собственные продукты, но и предлагаете услуги контрактного производства. Каковы условия такого сотрудничества?

Условия в первую очередь ориентированы на потребности клиентов. Уровень оснащения нашего производства и компетенции сотрудников позволяют выполнять заказ любой сложности. Естественно, в рамках действующих требований в сфере производства БАД.

Продукцию выпускаем в виде капсул (номера от нуля до трех) либо жидких композиций. Таблеточного производства нет. В перечень предлагаемых услуг также входят блистерование, упаковка в банку или флакон. По желанию клиента разрабатываем дизайн этикетки, отпечатываем его в собственной типографии. То есть заказы выполняем под ключ — от изготовления препарата до упаковки. Также оказываем услуги по регистрации БАД, отработке рецептуры и технологии их производства.

### Каковы производственные возможности предприятия?

Можем выпускать до 20 млн капсул в месяц. Принимаем как большие, так

и скромные по объемам заказы — от 1000 упаковок. Кстати, заказы малых партий достаточно востребованы. Их просят изготовить компании, которые хотят оценить реакцию рынка на свой новый продукт. К сожалению, из 10 обратившихся остаются одно-два предприятия. Остальные, видимо, не справляются с довольно сложной задачей закрепления нового продукта на рынке.

### Какие БАД собственной разработки предлагаете потребителям?

За всю историю существования компании на нее как на производителя было зарегистрировано более 100 наименований изделий. Сейчас на постоянной основе выпускаем около 10 БАД.

Среди востребованных препаратов назову иммуномодулятор «Глюкаферон», гепатопротектор «Гепагард Актив», в стадии регистрации — единственный в России перорально принимаемый радиопротектор «Глюооран». Доклинические испытания показали его положительное воздействие на систему гемопоэза животных. По предварительным данным, препарат будет положительно влиять на состояние пациентов при прохождении курсов химиотерапии. В качестве профилактического средства его также можно принимать людям, работающим в условиях повышенной радиации.

Разработанные нами продукты по качеству исполнения очень близки к лекарственным препаратам. В ходе раз-

работки новых составов предварительно проводим глубокие исследования. С этой целью сотрудничаем с ВМА им. С. М. Кирова, профильными научными и учебными заведениями. Некоторые субстанции для их изготовления производим сами. Все заявленные характеристики подтверждаем доклиническими и клиническими испытаниями. Наша продукция доказала свою эффективность, поэтому пользуется популярностью. Она широко представлена в аптечных сетях всех регионов России.

### В каких направлениях планируете развивать компанию?

Ведем переговоры с партнером об организации таблеточного производства. Рассчитываем, что оно позволит расширить наше присутствие на рынке БАД, найти новых заказчиков. Ведем работы с ферментом коллагеназы, на его основе планируем выпускать ранозаживляющие средства.

В перспективе, возможно, вернемся к вопросу получения фармацевтической лицензии. Эта процедура требует соответствующей подготовки, поэтому пока оцениваем наши возможности, анализируем, какие изменения в деятельности компании нужно произвести.

Если говорить о развитии в целом, то мы всегда ориентированы на потребности заказчиков и покупателей нашей продукции. Стремимся предлагать эффективные, приносящие реальную пользу препараты.





# ОБЛАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

# OKDESK

## КАК НА 20% УВЕЛИЧИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕРВИСНОЙ СЛУЖБЫ. ОПЫТ КОМПАНИИ «МЕДТЕХНИКА МАРИЙ ЭЛ»

Генеральный директор ООО «Медтехника Марий Эл» Роман Загайнов рассказал, почему компания в 2020 г. решила внедрить систему автоматизации сервисных процессов, по каким критериям происходил выбор системы и к чему в итоге это привело.

### О компании

ООО «Медтехника Марий Эл» специализируется на сервисном обслуживании и ремонте различных видов медицинского оборудования в частных и государственных учреждениях. На данный момент компания обслуживает более 5 тыс. единиц медицинской техники, расположенной более чем на 200 различных объектах.

### Как пришло понимание необходимости использования систем автоматизации

Все началось в 2020 г., когда в компании решили оптимизировать процессы работы с сервисными заявками и повысить контроль качества выполнения таких задач.

Excel и Microsoft To Do, которыми пользовались ранее, не позволяли ООО «Медтехника Марий Эл» эффективно вести историю обслуживания оборудования и грамотно распределять нагрузку на инженеров.

«Практически все заявки поступали через телефон и электронную почту, а если инженеры получали их напрямую, то часто заявки терялись и не обрабатывались вовремя из-за человеческого фактора», — добавляет Роман Загайнов.

Когда проблемы были выявлены, в компании приступили к поиску инструментов для решения данного вопроса. При выборе системы автоматизации опирались на четыре ключевых параметра: стоимость, специализация именно на автоматизации сервисных процессов, удобный и интуитивно понятный интерфейс, качественная служба поддержки. Протестировав разные варианты, выбрали Okdesk.

### Внедрение новой системы

После выбора системы компания приступила к ее внедрению. Ускорить этот процесс помогают административные меры, а также интуитивно понятный интерфейс и легкая адаптация системы к уже имеющимся процессам.

«Реакция на внедрение новой системы была разной среди наших сотрудников, но в итоге все в компании оценили эффективность работы в системе Okdesk. Мы легко и просто настроили систему, а так как она очень понятна в использовании, специализированного обучения сотрудников не потребовалось. Исключением был возрастной персонал, но и в этом случае оказалось достаточно несколько раз показать, как пользоваться, и проблем больше не возникало», — рассказывает Роман Загайнов.

**Мы легко и просто настроили систему, а так как она очень понятна в использовании, специализированного обучения сотрудников не потребовалось.**

### Использовать современные инструменты не только правильно, но и выгодно

Система Okdesk показала себя как действенный инструмент для улучшения эффективности работы компании, оказывающей сервисное обслуживание и ремонт медицинского оборудования. В основном это происходит за счет автоматизации рутинных задач (в Okdesk фиксируется вся информация по заявкам, распределяются заявки на инженеров, формируются закрывающие документы и т.д.), хранения полной истории обслуживания всех аппаратов и эффективного контроля работы сотрудников.

«Диспетчеру больше не нужно дозваниваться по несколько раз до инженера. Любые изменения по заявке теперь вносятся в пару кликов. В совокупности использование системы Okdesk увеличило эффективность работы сервисной службы примерно на 20%», — поясняет Роман Загайнов.

Большинство заказчиков положительно оценивают внедрение современной системы управления сервисными процессами. Благодаря специальным

модулям — мобильному приложению и клиентскому portalу — клиентам легче оставлять заявки, появляется возможность в режиме реального времени отслеживать сроки выполнения работ и оставлять комментарии по каждой заявке. А если клиент достаточно консервативен, то он просто продолжает пользоваться привычным для него способом, но при этом видит, что заявки выполняются быстрее.

«Плюс для части заказчиков важно видеть, что сервисная компания развивается и предоставляет возможность более удобной работы», — добавил Роман Загайнов.

На сегодняшний день системы автоматизации сервисного обслуживания медицинского оборудования класса help desk являются необходимым инструментом практически для любой сервисной компании, которая хочет оказывать свои услуги качественно.

**В совокупности использование системы Okdesk увеличило эффективность работы сервисной службы примерно на 20%.**

«Если в компании три-четыре инженера, несколько разных заказчиков и сотни аппаратов на обслуживании, то я бы рекомендовал использование системы автоматизации. Если у организации уже более 10 инженеров в штате и тысячи позиций оборудования у разных заказчиков, то наличие системы автоматизации обязательно, иначе сервисные процессы превращаются в хаос», — поясняет Роман Загайнов.

Попробовать Okdesk бесплатно: <https://okdesk.ru/register>



## ДОСТАВКА ТЕРМОЛАБИЛЬНЫХ ГРУЗОВ В ЛЮБУЮ ТОЧКУ СТРАНЫ

Компания «Орландис» специализируется на доставке фармацевтической продукции, чувствительной к соблюдению температурного режима. Благодаря многоуровневому контролю работы водителей на маршруте и персонализированному подходу в организации перевозок предприятие остается одним из лидеров в области транспортировки температурных грузов. «Орландис» придерживается высоких стандартов системы менеджмента качества, которая полностью соответствует требованиям ISO 9001:2015 и имеет сертификацию от швейцарской компании SGS. Цель «Орландис» — предоставлять логистические решения высокого качества, превосходящие ожидания клиентов. Об автопарке предприятия, управлении цепочками поставок и перспективах развития рассказал руководитель отдела планирования логистических операций Богдан Бурдаков.

### В каком году была создана компания?

«Орландис» основана в конце 2019 г., а ее активная деятельность началась с 2020 г. К тому времени предприятию удалось зарекомендовать себя на рынке перевозок в качестве надежного и ответственного делового партнера. Мы специализируемся на всех группах медикаментов, включая дорогостоящие фармацевтические средства для тяжелобольных пациентов, в том числе с онкологическими и орфанными заболеваниями. Очень немногие перевозчики и страховые компании готовы брать ответственность за доставку таких лекарств. Логистика орфанных препаратов требует колоссального опыта, знаний и технологий перевозки таких групп товаров. Мы осознаем важность и сложность этой задачи, поскольку стоимость медикаментов, которые находятся в одном транспортном средстве, может оцениваться на сумму более 2 млрд руб. Наша компания гордится тем, что осуществляет такие рейсы и выполняет социально значимую миссию.

**Компания «Орландис» специализируется на доставке фармацевтической продукции, чувствительной к соблюдению температурного режима.**

### Кто входит в число ваших клиентов?

С 2021 г. мы успешно сотрудничаем с крупнейшими российскими дистрибьюторами, активно занимаемся поставкой в аптечные сети, больницы, а также поддерживаем партнерские отношения с западными представителями. Причем у большей части наших партнеров доля «Орландис» в объеме перевозок превышает 40%. А с рядом компаний мы прорабатываем возможность подписания

сервисных эксклюзивных контрактов на транспортировку их грузов. Товары доставляем по всей территории РФ, а также в Армению, Казахстан, Киргизстан и другие страны СНГ.

### Какая сейчас в России ситуация с перевозкой термолабильных грузов? За счет чего вы конкурируете?

Как правило, дефицит рефрижераторного транспорта на рынке термолабильных перевозок наблюдается зимой и летом. В эти периоды многие партнеры испытывают потребность в увеличении объема подачи транспорта, и спрос на рефрижераторы выше, чем в межсезонье. Поэтому для заказчика чрезвычайно важно выбрать порядочного транспортного партнера, который не оставит его наедине с проблемами в период дефицита транспорта и роста ставок на доставку.

Клиенты ценят нас за надежность, многолетний опыт в перевозке фармацевтических грузов и наличие парка современных автомобилей от 1 до 20 т, целевое использование которых — транспортировка лекарственных средств. Но самое ценное, на мой взгляд, это детальное понимание потребностей наших партнеров, оптимальный транспортный тариф и подход в организации принятых поручений на перевозку.

Среди других наших преимуществ — улучшенные условия на страхование грузов, которые может получить малая доля компаний, предоставляющих аналогичный сервис (стоимость груза до 3 млрд руб. в каждом транспортном средстве, отсутствие временной франшизы, включенные мошеннические риски и т.д.). При этом мы заявляем минимальный страховой тариф. Это обеспечивает клиентам дополнительный уровень защиты и спокойствия.

В нашем автопарке различные категории грузовиков, выбрать машину можно под свои требования. Все транспортные средства проходят своевременное

техническое обслуживание и могут использоваться для решения самых сложных задач. Мы осуществляем доставку товаров в различных режимах, включая температурный до  $-25^{\circ}\text{C}$ . Наша команда отслеживает каждый этап цепочки поставок (локацию транспорта, температуру транспортировки, остановки, прибытие и отправку машин на погрузку и выгрузку, скоростной режим), обеспечивая бережную доставку груза в соответствии с согласованным планом перевозки. Мы гарантируем оперативную обратную связь — наши клиенты своевременно получают информацию о текущем положении товаров, что позволяет решать любые проблемы, которые могут возникнуть в процессе доставки. С 2023 г. компания входит в топ-100 перевозчиков Москвы по версии биржи грузоперевозок ATI.SU.

**Клиенты ценят нас за надежность, многолетний опыт в перевозке фармацевтических грузов и наличие парка современных автомобилей от 1 до 20 т.**

### Какие планы по развитию бизнеса?

В планах «Орландис» — дальнейшее расширение автопарка, автоматизация ключевых бизнес-процессов, а также повышение качества оказываемых услуг и улучшение операционных процессов. В текущем году у нас запланирован надзорный аудит от швейцарского сертификационного центра SGS и активная подготовка к получению сертификата TAPA. В настоящее время мы с нашими партнерами заканчиваем тестирование TMS-системы, которая позволит облегчить рутинные процессы обработки заявок и работу с температурными режимами. Это уникальный IT-продукт, аналогов которому пока нет на рынке РФ.

# PEOPLE IN WHITE

## ПРЕМИАЛЬНАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ОДЕЖДА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ СВОЕГО ДЕЛА

Одежду для медицинских работников, выпускаемую под брендом PEOPLE IN WHITE, отличает не только премиальное качество и уникальный силуэт, но также беспримысливое сочетание эстетики и комфорта. О том, как врачу выглядеть безупречно, рассказала основательница бренда Дарья Глушакова.

### Как создавался бренд медицинской одежды PEOPLE IN WHITE?

Уникальность его истории в том, что я сама являюсь практикующим стоматологом-хирургом с многолетним стажем работы, поэтому на собственном опыте знаю, какое огромное значение для врача имеет комфортная и презентабельная одежда. Но купить качественный медицинский костюм не так просто, особенно после ухода многих европейских брендов с российского рынка, и я решила сшить его сама. По реакции моих коллег стало понятно, что действительно удобная профессиональная одежда сегодня в дефиците. Я нашла специалистов, имеющих высокий уровень профессионализма в швейном деле, и мы разработали первые 20 моделей нашей коллекции. Так в 2021 г. появился бренд PEOPLE IN WHITE, отличительной чертой которого является сочетание комфорта и эстетики. Сейчас в нашей линейке медицинской одежды представлено 70 моделей для мужчин и женщин.

На этом мы не остановились, разработав полный комплект специальной одежды зима-лето для бригады скорой помощи. В коллекции около 15 моделей, предусмотренных для разных климатических поясов — использовать ее можно даже в Сибири. Нашей командой также реализована линейка спецодежды для горнодобывающей промышленности под заказ.

### Планируете дальше расширять сегмент спецодежды?



На данный момент в разработке находится сигнальная спецодежда, а также униформа для розничной торговли и авиации. Уже реализован крупный заказ по производству верхней одежды для хоккейной лиги. Наша команда продолжит развивать направление по выпуску специальной одежды для работников различных отраслей.

Для этого у нас есть необходимые возможности и мощности. Мы имеем большой экспериментальный цех, заведует которым профессионал высокого уровня с опытом работы в швейном деле более 20 лет. У нас есть собственное производство, где трудятся 150 квалифицированных швей.

Наши возможности позволяют брать в работу разные по объему заказы — от пяти единиц до 10 тыс., которые произведем в течение одного-двух месяцев.

### Какие стилистические и цветовые решения используете в коллекциях?

Ряд моделей нашей линейки профессиональной одежды выполнен в классическом стиле, который представлен лаконичными фасонами, внутренней отделкой, отточенными швами, итальянской фурнитурой. Такие костюмы идеально подойдут для руководящего состава и для публичных мероприятий.

Представлены в нашей коллекции также модели, выполненные в универсальном стиле, главный принцип которого — комфорт. В такой одежде действительно удобно каждый день принимать пациентов и при этом выглядеть безупречно.

В вопросе цветовых решений мы достаточно мобильны. В нашем каталоге тканей представлена широкая палитра цветов, включая классические белые и голубые оттенки. Любую модель из нашей линейки мы готовы сделать по запросу заказчика в нужном ему цвете.

Более того, предлагаем сервис индивидуального пошива одежды по меркам заказчика, учитывая все особенности его фигуры. По запросу можем изменить не только цвет модели, но также доработать ее конструктивно — добавить кар-



маны, укоротить длину рукава и прочее. Даже готовы разработать фирменный стиль одежды для компании с нуля на основании представленного брендбука.

### Что отличает вашу профессиональную одежду?

Прежде всего наша одежда выделяется продуманными лекалами, которые буквально оттачиваются в рамках экспериментального цеха.

Размерная сетка разработана таким образом, что для каждого медицинского работника можно подобрать идеально сидящий комплект — от XS до 3XL. В каждом размере мы предлагаем две ростовки: для женщин — 164 и 170 см, для мужчин — 176 и 182 см. В ближайшие месяцы запустим новую линейку моделей plus size.

Не менее важным преимуществом наших изделий является премиальное качество. В производстве используются в основном натуральные ткани известной испанской компании, а также ряда ведущих производителей из Китая и Малайзии. В наших коллекциях представлена премиальная фурнитура итальянской компании Gritti, а молнии — от крупнейшего в мире производителя YKK.

Наша продукция известна также безупречным пошивом, исключая торчащие нитки, кривые строчки и прочие дефекты. И несомненным плюсом ко всему прочему являются эстетические фасоны нашей коллекции, которые созданы врачом для врачей.

EST. 2022

PEOPLE IN WHITE

MEDICAL CLOTHING



# ПЕРСПЕКТИВА-М



Перспектива - М

## МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, РАСХОДНИКИ, СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Год назад мы уже рассказывали о нижегородской компании «Перспектива-М». Она поставляет оборудование и расходники для разных сфер медицины, делая закупки у российских и зарубежных производителей. Главный профиль компании — техника для гемодиализа. За год «Перспектива-М» нашла новых партнеров и готовится расширить ассортимент. Благодаря этому технологии, спасающие жизни, станут доступнее. Подробностями поделился директор компании Владимир Чмут.

**«Перспектива-М» начала работу с систем для гемодиализа, сейчас вы занимаетесь и другой техникой. Что на данный момент наиболее востребовано?**

Для нас основным направлением остается диализ, но по запросу клиентов мы поставляем оборудование любого профиля: кардиологическое, хирургическое, для эндоскопических исследований... Что касается спроса, то всегда нужны расходные материалы, их покупают постоянно. Когда открываются новые диализные центры или расширяются уже существующие, мы получаем заказы на аппараты искусственной почки, а к ним — приборы для водоподготовки и медицинскую мебель.

**Для нас основным направлением остается диализ.**

**Значительную часть техники вы импортируете из других стран. Удастся ли компенсировать влияние санкций?**

Это не так просто, но у нас получается. Есть трудности с переводом оплаты в некоторые страны. Но зарубежные поставщики идут нам навстречу, мы находим выход. Пока западные политики вводят против нас санкции, бизнес в их странах по-прежнему хочет зарабатывать. К тому же мы расширяем географию, ищем новых партнеров. Сейчас сотрудничаем с производителями из Франции, Германии, Великобритании, Польши и Турции. В этом году планируем зарегистрировать в России полный комплект диализного расходного материала от турецкой компании Farmasol. Это один из признанных производителей в своем сегменте. Также начинаем сотрудничество с Китаем.

**А что вы заказываете у российских производителей?**

Для гемодиализа мы покупаем в России все сопутствующие товары: прибо-

ры для водоподготовки, кресла, столики, другую медицинскую мебель. Российские аппараты искусственной почки тоже есть, но пока они уступают зарубежным аналогам по своим возможностям. Однако российские ученые над этим уже работают. Новый аппарат создают у нас в Нижегородской области, в Сарове. Я как врач-нефролог уже участвовал в этом в качестве эксперта.

**В каких регионах находятся ваши покупатели? Как организована доставка?**

Мы охватываем практически всю Россию. Сотрудничаем с несколькими логистическими компаниями, поэтому с доставкой проблем нет. Правда, зимой перевозки немного дороже. Для наших товаров нужен особый температурный режим, поэтому приходится заказывать специальные машины. Помимо прямых продаж, мы работаем через дистрибьюторов. Есть опыт в экспорте: выполняли поставки оборудования в Иран и Среднюю Азию.

**С какими медучреждениями вы сотрудничаете? Возможно, среди ваших клиентов есть крупные клиники?**

«Перспектива-М» напрямую работает как с частными центрами, так и с государственными бюджетными учреждениями, готовы работать с каждым покупателем, который к нам обратится.

**Вы не только продаете технику, но и занимаетесь ее обслуживанием.**

Да, мы проводим установку оборудования, затем обеспечиваем постоянное сервисное обслуживание, регулярно проверяем каждый аппарат по определенным регламентам. При необходимости выполняем ремонт. Внеплановое обслуживание тоже проводим по заявкам врачей, если у них появляются какие-то вопросы. Эти услуги мы оказываем и своими силами, и с помощью компаний-партнеров. Такой контроль помога-



ет использовать оборудование дольше и без сбоев. Конечно, здесь еще дело в качестве, а мы уделяем этому особое внимание.

**Расскажите о вашем коллективе. Возможно, у вас есть уникальные специалисты?**

У нас работают настоящие профессионалы — и медики, и инженеры. Сам я — врач-нефролог, специалист по диализу, реаниматолог и терапевт. Наши сотрудники регулярно проходят обучение, всегда в курсе новых разработок. Конечно, мы всегда на связи с врачами учреждений-клиентов, отслеживаем эффективность лечения, реакцию пациентов на процедуры с нашим оборудованием и расходниками.

**Какие сейчас задачи стоят перед вашей компанией? Есть ли планы по расширению ассортимента, росту продаж?**

Мы заняли свою нишу на рынке, работаем с проверенными партнерами и всегда рады новым контактам. Конечно, мы стремимся увеличивать продажи. Также сейчас расширяем штат, потому что работы становится больше. Делаем ставку на новинки, которые скоро у нас появятся, в том числе расходный материал для гемодиализа Farmasol и оборудование из Китая.

# ПРОФМЕДГРУПП



## НОВЫЕ УНИКАЛЬНЫЕ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ АППАРАТЫ ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Компания «ПрофМедГрупп» известна как производитель самого широкого ассортимента косметологического оборудования в России. В каталоге предприятия, работающего с 2008 г., десятки наименований аппаратов для ухода за кожей лица, коррекции фигуры, борьбы с возрастными изменениями. О двух уникальных приборах, поступивших в продажу в 2024 г., рассказывает генеральный директор Наталья Протасова.

**В прошлогоднем интервью вы подчеркивали, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию, компания продолжает расширять и обновлять ассортимент. Какие новинки вы представите нашим читателям сегодня?**

Мы начали продажи двух новых приборов, аналогов которым нет ни в России, ни в мире. Первый — косметологический аппарат PMG-Infusion Mix холодной озоновой плазмы и трансдермального введения препаратов. Второй — аппарат для коррекции фигуры PMG-MaxiSphere («Максисфера») с запатентованной технологией воздействия на жировые отложения, мышечную ткань и кожу.

**Расскажите об этих устройствах подробнее. Каковы главные особенности аппарата Infusion Mix?**

Этот аппарат позволяет доставлять активные вещества в клетки организма с помощью трансдермальной инфузии и ионофореза, а также ускорять регенерацию тканей с помощью холодной озоновой плазмы.

Метод трансдермальной инфузии известен под названием «электропорация». Однако специалисты нашей компании реализовали уникальный и более эффективный в сравнении с классической электропорацией способ доставки препаратов в организм человека на основе сочетания воздействия на клетки различными электрическими импульсами. В результате удалось не только усилить проникновение питательных и лечебных препаратов, но и восстанавливать потенциал клеточных мембран, давать клеткам энергетический заряд, который стимулирует их деление и обновление.

Ионофорез — воздействие на кожу постоянным электрическим током,

при котором молекулы косметических средств поляризуются и внедряются в глубокие слои кожи, минуя базальную мембрану. Кроме того, электроток стимулирует различные процессы в тканях, улучшает микроциркуляцию.

В нашем приборе метод ионизации разработан для усиления действия профессиональных масок или тоников, которыми пропитывается тканевая основа.

Метод голубой холодной озоновой плазмы — самый безопасный и эффективный среди известных плазменных технологий. Температура озоновой плазмы не превышает 45 °С, что абсолютно безопасно для кожи. Плазма обладает мощными антибактериальными свойствами, убивает 99,9% всех видов патогенных бактерий, вирусов, плесени, грибов, которые могут располагаться на коже. Баллон с газом не требуется. Плазма вырабатывается из инертных газов, находящихся в воздухе. В этот момент происходит также выделение монооксида азота. Его молекула представляет собой физиологически активную частицу, обладающую сигнальными и регуляторными функциями в физиологических и патологических процессах. С помощью аппарата Infusion Mix устраняются акне, розацеа, дерматиты, псориаз, экземы, морщины, пигментация, шрамы, рубцы и прочие проблемы кожи.

**Каковы возможности аппарата для коррекции фигуры PMG-MaxiSphere («Максисфера»)?**

Этот аппарат помогает достичь отличных результатов в программах снижения веса, улучшения тургора кожи, устранения целлюлита, локальных жировых отложений.

Его высокая эффективность базируется на одновременном воздействии на кожу, жировую ткань и мышцы с по-



мощью вибрационной компрессии, диатермии и EPS-электроимпульсной стимуляции.

Вибрационная компрессия — механическое воздействие на жировую ткань и мышцы с помощью вращающихся с большой скоростью сфер, которые создают колебания высокой частоты. Жировая ткань в местах воздействия разрушается, продукты распада подкожного жирового слоя выводятся из организма через лимфоток.

Диатермия — глубокое прогревание тканей. Применяется при воспалительных заболеваниях мышц, периферической нервной системы, суставов, при спаечных процессах и некоторых заболеваниях внутренних органов. Механическое воздействие с одновременным прогревом тканей до 45 °С способствует ускорению метаболизма, снятию болевого синдрома, укреплению коллагеновых волокон и формированию нового коллагена II типа.

При EPS-стимуляции импульсные токи определенной частоты передаются на окончания мышечных волокон и приводят к их сокращению и укреплению, как при спортивной нагрузке, а также к увеличению проникновения активных препаратов.

Процедура показана лицам с избыточными жировыми отложениями, спортсменам после интенсивных тренировок для удаления молочной кислоты из мышц, для снятия тяжести и болевого синдрома, при восстановлении после травм, женщинам для восстановления после родов.

Оба аппарата можно приобрести на сайте компании.



## PIP FORM

Pipform

## МЕДИЦИНСКАЯ ОДЕЖДА НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

В каталоге торговой марки PIP Form — разнообразная медицинская одежда для мужчин и женщин. Производитель делает упор на узкие направления: форму plus size, модели для беременных. Также представлены оригинальные модели на нестандартные размеры. Производство находится в Санкт-Петербурге, но стильные и практичные изделия пользуются спросом по всей стране и даже в странах ближнего зарубежья. Кстати, название PIP расшифровывается как *primus inter pares*, что в переводе с латинского означает «первый среди равных». О том, как удалось занять лидерские позиции и какие цели еще впереди, рассказала владелица марки Дарья Горячева.

**С чего вы начинали работу? Как возникла идея такого бизнеса, какой опыт у вас уже был?**

Работать мы начали в 2020 г. До этого я увлекалась пошивом одежды. А потом совпало сразу несколько факторов: сестра моего мужа училась в медицинском вузе, и мы поняли потребности врачей в интересной и удобной медицинской форме. Одновременно началась пандемия, стало труднее делать покупки офлайн, а нагрузка на медиков возросла. Тогда мы решили открыть интернет-магазин. Начинать с тестовых моделей и быстро поняли, что особым спросом пользуются нестандартные варианты: одежда больших размеров, специальные модели для беременных. Решили сфокусироваться на этом. Сейчас наша женская линейка достигает 68-го размера. Также мы шьем на заказ по индивидуальным параметрам.

**Какой сейчас у вас ассортимент? В чем ваши преимущества?**

Мы предлагаем медицинские халаты, костюмы, брюки, блузы и туники, платья. Они отличаются эксклюзивным дизайном. Мы не копируем фасоны, их создает наш дизайнер, а конструктор работает над лекалами, которые являются нашей интеллектуальной собственностью. Кроме того, мы выбираем только качественный материал, чтобы гарантировать комфорт. Обычно это ткани с вискозой и хлопком.

**Какой, на ваш взгляд, должна быть медицинская одежда? Какие показатели качества вы оцениваете?**

Очень важен стиль, одежда должна смотреться аккуратно. При этом нужно, чтобы она была комфортной и достаточно свободной, чтобы врача ничего не отвлекало.

**Расскажите о вашем цехе. Какие технологии, оборудование вы используете?**

У нас налажено производство полного цикла, начиная с моделирования

и заканчивая отгрузкой. Цех оснащен самым современным оборудованием: кроме швейных машин, есть закройное оборудование, петельная машина, а также техника для закрепления фурнитуры.

**Кто работает в вашем цехе? У вас большой коллектив?**

В штате у нас около 20 человек. Это закройщицы, фурнитурщицы, другие сотрудники. Все наши швеи — универсалы, они могут работать с любой тканью, изготовить любое изделие. Пожалуй, их можно назвать уникальными специалистами, как и нашего дизайнера. Отбор персонала у нас строгий, мы очень требовательны к качеству пошива.

**Как вы распространяете свою продукцию? Есть ли у вас дилеры или, возможно, вы заинтересованы в таком сотрудничестве?**

Начинали мы с продаж через свой сайт и соцсети, потом стали выходить на маркетплейсы. Сейчас помимо обычных площадок сотрудничаем со специализированным маркетплейсом Elit. У него есть и офлайн-магазины, где мы тоже размещаем продукцию. Кроме того, работаем по заказам клиник и частных клиентов. В дилерах заинтересованы, особенно в тех регионах, где развита медицина или научная сфера. Таких партнеров мы готовы обучить, подробно познакомить с нашим ассортиментом. А требование одно — желание продавать нашу продукцию.

**В каких городах ваша одежда уже представлена? Может быть, на экспорт вы тоже работаете?**

Через магазины Elit наша продукция продается в Липецке, Красноярске, Екатеринбургe, Туле. Мы бы хотели охватить и другие регионы, ищем для этого партнеров.

**Какова ситуация в вашем сегменте рынка? Каких производителей больше — отечественных, зарубежных?**



Рынок сейчас стабилен. Работают в нашей сфере в основном российские компании, иностранных производителей гораздо меньше. У PIP Form узкая ниша — «сегмент в сегменте», ведь мы делаем упор на нестандартную одежду. Кроме того, удастся конкурировать за счет интересных моделей, они всегда хорошо работают.

**Расскажите о ваших планах. Может быть, будете расширять ассортимент?**

Конечно, над этим мы постоянно работаем. Не перестаем радовать наших клиентов новыми моделями, они всегда этого ждут. Важную новинку готовим на лето 2024 г.: планируем запустить линейку plus size для мужчин. Мы долго ее дорабатывали, рассчитываем на позитивный отклик. Также будем расширять сотрудничество с офлайн-площадками и даже, возможно, откроем свой флагманский магазин в Санкт-Петербурге.



# СМАРТСИНТЕТИК



## ПРОИЗВОДСТВО УНИКАЛЬНЫХ ПЕПТИДОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТЕХНИЧЕСКИМ ЗАДАНИЕМ КЛИЕНТА

Впервые пептиды были получены в Германии в конце XX в. в результате проведения биохимических исследований. Их детальное изучение позволило выявить широкий спектр полезных свойств, после чего пептиды начали активно использоваться в косметологии и медицине. Компания «СМАРТСИНТЕТИК» на протяжении нескольких лет специализируется на изготовлении этих веществ и их поставках практически во все регионы Российской Федерации. Большой опыт работы, новейшее оборудование и применение передовых технологий позволяют предприятию выполнять синтез пептидов различной сложности в соответствии с техническим заданием клиента. О деятельности компании, предоставляемых услугах и ситуации на российском рынке рассказали директор «СМАРТСИНТЕТИК» Алексей Комлев и соучредитель Полина Петрова.

### На чем специализируется ваша компания?

Наше предприятие оказывает услуги контрактного производства. Мы как подрядчик разрабатываем протокол и занимаемся изготовлением пептидов, которые в настоящее время активно применяются в косметике, производстве БАД и другой продукции. Пептиды — семейство веществ, молекулы которых построены из двух и более остатков аминокислот, соединенных в цепь пептидными (амидными) связями. В косметологии они являются одним из наиболее действенных активных ингредиентов в средствах по уходу за кожей. Многие компоненты, например, коллаген и эластин, также являются белками, поэтому хорошо взаимодействуют с пептидами, дополняют и повышают эффективность друг друга в составе формул продуктов для ухода.

**Большой опыт работы, новейшее оборудование и применение передовых технологий позволяют предприятию выполнять синтез пептидов различной сложности в соответствии с техническим заданием клиента.**

Сроки выполнения заказа рассчитываются в индивидуальном порядке в зависимости от параметров: количества аминокислот, чистоты пептида (начиная от crude, заканчивая 98%), количества пептида, наличия модификаций. Мы предлагаем широкий спектр модификаций, в некоторых случаях это может привести к увеличению срока выполнения заказа (речь идет о конъюгации, мечении красителями, включении нестандартных аминокислот и т.д.). К каждому пептиду

прилагается паспорт качества, включающий ВЭЖХ и МС.

### В чем преимущество сотрудничества с вами как с производителем? Как строится процесс работы с заказчиками?

Когда в компанию обращается клиент, наши специалисты подробно обсуждают с ним параметры заказа и находят пути решения. От заказчиков иногда поступают достаточно интересные и сложные запросы, но мы благодаря накопленному опыту, знаниям и компетентным сотрудникам можем успешно выполнять нестандартные заказы и синтезировать пептиды разной длины и модификации. Формы фасовки тоже могут варьироваться — при необходимости мы готовы поставить продукцию во флаконах или ампулах.

Одно из преимуществ работы с компанией — гибкая ценовая политика. Несмотря на финансово-логистические и технические сложности, которые появились после введения экономических санкций, мы стремимся предлагать клиентам продукцию высокого качества по приемлемым ценам.

К сожалению, за последние годы международная торговля усложнилась, многие производители косметики лишились своих привычных поставщиков, возникли трудности с сырьем. Первое время нам тоже приходилось заниматься поиском необходимых реактивов для синтеза, а также различных сопутствующих товаров, к примеру, расходных материалов. Однако компании удалось оперативно решить эти задачи и адаптироваться к меняющимся реалиям. Безусловно, произошло удорожание сырья, но, с другой стороны, на российском рынке появились свободные ниши, потому что многие компании из США и Европы, которые занимались контрактным производством, покинули страну.

### Что отличает вас от конкурентов?

В нашей компании могут предложить уникальные по своей структуре пептиды — другие лаборатории выпускают либо близкородственные, либо похожие друг на друга вещества одной длины. В организации трудятся талантливые специалисты, которые получили профильное образование и занимаются изготовлением пептидов на протяжении многих лет. Мы также располагаем лабораторией, в которой установлено современное оборудование европейского производства, рассчитанное на выпуск мелких и средних партий пептидов — до 1 кг.

Кроме того, компания имеет опыт разработки методологии производства пептидов. Таким образом, мы можем выступить как консультанты и помочь в настройке производственной линии.

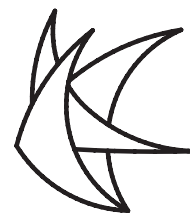
**В нашей компании могут предложить уникальные по своей структуре пептиды.**

### Какие планы по дальнейшему развитию бизнеса?

Мы намерены развивать производственный цех и наращивать объемы выпускаемого сырья. Также изучаем вопрос производства собственной линейки косметики. Среди других проектов, которые компания надеется реализовать в краткосрочной перспективе, — увеличение поставок в регионы, открытие филиалов в других городах и рекрутинг новых кадров.

В компании стремятся к тому, чтобы производить пептиды в больших объемах и наладить в России производство этих веществ на более масштабном уровне, потому что, к сожалению, в нашей стране этот рынок еще недостаточно развит.

# ТАЛАН МЕДИКАЛ ИНДАСТРИ



## «ПАРКУС»: НАБОРЫ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ ХИРУРГИИ

Компания «Талан Медикал Индастри» — единственный российский производитель наборов, обеспечивающих хирургическую бригаду готовым комплектом стерильных расходных материалов, необходимых для проведения различных видов операций на сердце и сосудах, а также для создания оптимальных условий для работы операционной бригады при выполнении хирургических вмешательств различной степени сложности. «В переводе с латыни *parcus* означает экономный, бережливый», — рассказывает генеральный директор компании Мария Лохова. — В этом названии отражена суть наших изделий. Они не только повышают эффективность работы персонала, но и оптимизируют расходы медицинских учреждений — от стерилизации инструментов до борьбы с внутрибольничными инфекциями».

### Как создавалась компания «Талан Медикал Индастри»? Почему была выбрана именно эта специализация? Как ответ на антироссийские санкции?

Предприятие зарегистрировано в октябре 2013 г. Его создали учредители компании «Эскамед» — одного из крупнейших поставщиков оборудования и расходных материалов для нужд российских медицинских учреждений, выполняющих сердечно-сосудистые операции. Причина была в следующем.

Условия сотрудничества, устанавливаемые крупными зарубежными производителями, не всегда устраивают дистрибьюторов, так как ставят их в зависимое положение от производителя. Изменение планов зарубежных поставщиков, срыв сроков поставок, удорожание логистики, длительное замораживание средств — только часть проблем, с которыми сталкиваются российские дистрибьюторы. Поэтому было принято решение создать компанию, которая занялась бы производством расходных материалов и тем самым снизила зависимость от зарубежных партнеров.

В поселке Редкино Тверской области был приобретен земельный участок, на котором развернулось строительство производственно-складского комплекса общей площадью 1480 м<sup>2</sup>. Его оснастили современным оборудованием, включая мощную приточно-вытяжную вентиляцию, обеспечивающую 20-кратный обмен объема воздуха, что необходимо

для функционирования чистых помещений. Суммарная площадь чистых помещений составляет 170 м<sup>2</sup>.

Затем начался процесс разработки и регистрации наборов расходных материалов для кардиоторакальных операций. Особо отмечу, что их мы комплектовали, опираясь на мнение медперсонала хирургических клиник. Чтобы по максимуму удовлетворять пожелания медиков, в производстве используем самые современные, порой прорывные технологии. Наши изделия без всяких условностей можно назвать нашим ноу-хау.

В настоящее время организовано серийное производство двух модификаций наборов — «Паркус-1» и «Паркус-2».

### Что входит в их состав? Чем они отличаются друг от друга?

Стерильные наборы «Паркус» содержат все необходимые расходные материалы для проведения кардиоторакальных операций. В них входят хирургические халаты, простыни, защитные покрытия на стол, аппликаторы, катетеры, раневые повязки, сосудистые турникеты, аортальные выкусыватели, ручки электрохирургические с клавишным управлением и другие изделия.

Наборы «Паркус-1» и «Паркус-2» отличаются содержанием и количеством компонентов. Наличие двух модификаций позволяет медикам подобрать комплект расходников, наиболее точно подходящий для специфики их деятельности.

В стадии подготовки к регистрации находится набор с изменяющимся составом компонентов. Идея заключается в том, чтобы дать медицинским учреждениям возможность заказывать наборы с индивидуальным составом и количеством компонентов.

**Компания «Талан Медикал Индастри» — единственный российский производитель таких наборов. Но на отечественном рынке присут-**



### стуют и зарубежные изделия. Чем от них отличается ваша продукция?

Российским хирургическим клиникам известен аналогичный набор, выпускаемый израильской компанией Biometrix. Медики используют его давно, привыкли к нему, знают его достоинства и недостатки. Наши изделия — новое слово на рынке, и уже из-за этого врачи проявляют к ним живой интерес.

Наборы «Паркус» ни в чем не уступают зарубежным аналогам, а по ряду показателей даже превосходят их. В будущем после получения регистрационного удостоверения на наборы с изменяющимся составом мы сможем производить кастомизированные наборы, то есть изделия с индивидуальным составом, подобранным согласно требованиям и пожеланиям российских лечебных учреждений. Мы хотим предложить рынку не только новый продукт, но и новый подход к обеспечению и оснащению операционных отделений.

Удобное географическое расположение производства, оптимальная логистика, отсутствие необходимости проводить растаможивание готовой продукции, наличие значительных запасов комплектующих для производства спо-





способствует обеспечению поставок наборов в кратчайшие сроки в любых количествах, которые требуются заказчику.

#### Чем гарантируете качество вашей продукции?

Мы соблюдаем стандарты качества, установленные российскими и международными регулирующими органами. Получили сертификат соответствия ISO 13485.

Строгий контроль организован на каждом этапе производства — от выбора сырья до упаковывания готовых изделий. Он включает в себя проверку стерильности комплектующих, герметичности упаковки, функциональности каждой части операционного набора.

В производстве используем только материалы с подтвержденной безопасностью. Гарантируем, что выпущенные нами наборы не представляют угрозы для здоровья пациентов и медицинского персонала, что доказано проведенными испытаниями на этапе их регистрации.

Активно сотрудничаем с медицинскими учреждениями, регулярно получаем от них обратную связь, улучшаем продукцию с учетом их пожеланий и опыта эксплуатации наших изделий.

#### Какие выгоды и преимущества получают медицинские учреждения от использования наборов «Паркус»?

Клиники в любом случае закупают расходные материалы для проведения хирургических операций — либо в комплектах, либо собирая по частям у разных поставщиков. Второй вариант далеко не всегда оптимален по ценам, не гарантирует нужного качества и своевременности поставок необходимых изделий.

В наших наборах уже лежит все, что нужно для проведения операции. Их качество — подтвержденное и стабильное, стоимость меньше, чем при закупках необходимых материалов по отдельности.

Качество и стандартизация наборов помогают снизить количество врачебных ошибок, внутрибольничных инфекций, а значит, обеспечивают значительное снижение затрат на лечение различного рода осложнений у пациентов.

Наши наборы не требуют расходов на стерилизацию, которая необходима при использовании многоразовых инструментов. Между тем эти расходы могут быть достаточно большими, учитывая растущие тарифы на электроэнергию, воду, поднимающиеся цены на химические реагенты.

Использование наборов «Паркус» повышает эффективность работы медицинского учреждения за счет экономии времени на подготовку операционной к работе, уменьшения административной нагрузки, упрощения процедур проведения закупок расходных материалов, более эффективного контроля за расходом материальных запасов.

#### Как организована реализация вашей продукции?

Наш основной официальный дистрибьютор — компания «Эскамед». Именно на нее приходится реализация большей части продукции. Есть также торговые партнеры в регионах России и прямые контракты с конечными потребителями. Работаем с крупнейшими кардиохирургическими центрами России. Мы открыты для сотрудничества и готовы рассматривать любые формы партнерского взаимодействия с российскими компаниями.

#### Какие условия сотрудничества предлагаете торговым партнерам, какие требования к ним предъявляете?

Условия работы обсуждаются индивидуально. Мы предлагаем распространение премиального продукта, не имеющего аналогов в России. Этот фактор обязательно нужно учитывать, чтобы вести успешную торговлю. Мы за гибкий подход и готовы рассматривать различ-

ные варианты взаимовыгодного сотрудничества.

В числе важных требований — положительная репутация компании, знание рынка медицинских изделий для сердечно-сосудистой хирургии.

#### Что в планах по развитию компании?

В планах — выпуск новых медицинских изделий. Передали в Росздравнадзор пакет документов для регистрации систем торакального дренирования. Эти наборы в России тоже не производятся. К запуску серийного производства практически готовы. Приступим к нему, как только получим регистрационное удостоверение.

В ближайшие месяцы подадим документы на регистрацию наборов для кардиоторакальных операций с изменяющимся составом, о чем я говорила ранее. Ведем работу по комплектации наборов для проведения ангиографических операций: подбираем поставщиков комплектующих, готовим документы для регистрации.

Планируем строительство нового склада площадью 1500 м<sup>2</sup>. Намерены реконструировать административный комплекс. Хотим создать собственную микробиологическую лабораторию, которая будет работать на улучшение контроля качества.

В планах также приобретение и запуск собственного стерилизатора, снижение зависимости от сторонних производителей и исполнителей услуг. С этой же целью прорабатываем варианты организации у себя изготовления некоторых комплектующих.

Наши сотрудники обладают всеми необходимыми компетенциями для динамичного развития компании. Мы поставили для себя высокую планку и удерживаем ее, несмотря на меняющиеся обстоятельства. Будем и дальше работать так, чтобы наша продукция была востребованной и способствовала повышению качества оказания медицинских услуг в России.



# ТУЛИНОВСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД «ТВЕС»



Акционерное общество «Тулиновский приборостроительный завод «ТВЕС» является российским производителем медицинской, торговой техники и светодиодного оборудования. Весь цикл сборки продукции происходит на предприятии с помощью разработанных узлов и деталей без импортных аналогов. Именно поэтому все медицинские изделия внесены в Единый реестр российской радиоэлектронной продукции.

Одно из основных направлений — комплексное оснащение медицинской техникой больниц, поликлиник, реанимационных и педиатрических отделений.

Акционерное общество «ТВЕС» одним из первых в России начало серийное производство весов напольных медицинских с ростометром ИМТ, которые способны измерять рост бесконтактно по принципу эхолотации. Насчитывается 13 модификаций данного изделия, которые подойдут к любому интерьеру врачебного кабинета. Преимуществом данного изделия является отсутствие механического движения мерной планки, что увеличивает срок службы данного изделия в два раза. Прибор совершенно безопасен для детей, беременных женщин, пожилых людей с хроническими заболеваниями.



Весы напольные медицинские с ростометром ИМТ



Аппаратно-программный комплекс «Здоровье. Правильное питание» (АПК «ЗПП»)



Комплекс аппаратно-программный медицинского осмотра пациентов КАП МО-1

Создавая современные комплексы, АО «ТВЕС» старается поддерживать понятия о здоровом образе жизни, который является актуальным на сегодняшний день. Например, аппаратно-программный комплекс «Здоровье. Правильное питание» (АПК «ЗПП») позволит провести самостоятельное обследование (диагностику) человека без присутствия врача и получить диагностический лист с рекомендациями по набору продуктов питания и одновременно ответит, какие функции организма не соответствуют медицинским нормативам. Для удобства диагностики в комплексе используется компьютерная программа, помогающая пошагово проделать все необходимые процедуры, которые появляются в виде команд на сенсорном экране монитора.

Не останавливаясь на достигнутом, завод «ТВЕС» совместно с Медицинским научно-образовательным центром МГУ им. М.В. Ломоносова разработал и изготовил комплекс аппаратно-программный медицинского осмотра пациентов КАП МО-1, при помощи которого весь профосмотр пациентов, включая детей, осуществляется одним медицинским работником в одном кабинете на одном рабочем месте всего за 30–40 минут (в соответствии с приказами и стандартами оснащения № 543н от 15.05.2012, № 1177н от 29.10.2020, № 2510/9468-03-32 от 21.08.2003 Министерства здравоохранения и социального развития РФ). Главным достоинством КАП МО-1 является повышение производительности труда медицинского персонала и объективности проводимых обследований пациентов. Возможна автоматическая передача данных в РФЕГИСЗ.

В современном мире постоянно идет обновление всего, что создано человеком за все эпохи эволюции и прогресса. Сотрудники завода «ТВЕС» работают над эргономичностью, производительностью и техничностью своей продукции, совершенствуют и модернизируют имеющиеся разработки, технологию производства и стремятся значительно сократить время обследования пациента, облегчить и ускорить труд медицинского работника, сделать продукцию компактной, удобной и дешевой по сравнению с зарубежными аналогами.

Вся медицинская техника имеет:

- ✓ сертификат об утверждении типа средств измерений;
- ✓ регистрационные удостоверения;
- ✓ гарантию производителя не менее 12 месяцев;
- ✓ внесена в Единый реестр российской радиоэлектронной продукции.

## РУБРИКА: ГЕРОЙ НОМЕРА

### Природный доктор «ЭДАС»/ ЭДАС ООО ..... 2, 1 обл.

Адрес: г. Москва, Варшавское ш., д. 5,  
корп. 5  
Тел.: +7 (495) 954-08-00,  
+7 (495) 958-52-58, 8 (800) 333-55-84  
E-mail: referent@edas.ru  
www.edas.ru

## РУБРИКА: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

### Анком-Мед ООО ..... 6

Адрес: г. Москва,  
Новоданиловская наб., д. 12, оф. 1215  
Тел.: +7 (495) 737-72-28  
E-mail: ancom.med@gmail.com  
www.ancommed.ru

## РУБРИКА: ЛИДЕР РЫНКА

### НПО «Диагностические системы» ООО ..... 10

Адрес: г. Нижний Новгород,  
Яблонева ул., д. 22  
Тел./факс: +7 (831) 434-86-83,  
8 (800) 555-03-00  
E-mail: info@npods.ru  
www.npods.ru

## РУБРИКА: ПРОРЫВ

### Иннотек Медикал АО ..... 14

Адрес: г. Москва, Ленинский пр-т,  
д. 4, стр. 1  
Тел.: +7 (495) 215-18-68  
E-mail: info@innotekmedical.ru  
www.innotekmedical.ru

### COLLAGEN LONG LIFE/ИТЛАЙТ ООО ..... 18

Адрес: Чувашская Республика,  
г. Чебоксары, Текстильщиков ул., д. 8  
Тел.: 8 (800) 600-81-66, +7 (961) 342-23-62  
E-mail: info.itlite@mail.ru  
www.collagen-longlife.ru

## РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

### ТОРГОВЫЙ ДОМ ПЕПТИД БИО ООО..... 21, 2 обл.

Адрес: г. Москва, Бутлерова ул., д. 17Б  
Тел.: +7 (499) 504-88-98,  
8 (800) 100-00-02  
E-mail: info@peptidebio.ru  
www.peptidebio.ru

## РУБРИКА: КЛИНИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

### РАДМИРС ООО ..... 24

Адрес: г. Воронеж, Генерала  
Лизюкова ул., д. 10А, пом. III, оф. 1  
Тел.: +7 (473) 229-39-57,  
+7 (952) 956-52-79  
E-mail: oooradmirs@yandex.ru  
www.radmirs.ru

## РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК

### ООО «БионаФарм»..... 26

Адрес: г. Москва, 3-й Перова Поля пр-д,  
д. 8, стр. 11, оф. 17  
Тел.: +7 (495) 978-22-00,  
+7 (495) 943-98-50  
E-mail: bionapharm@biona.su  
www.bionafarm.ru

### AVAMEDICA/ АВАМЕДИКА СИСТЕМС ООО..... 30

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Пионерская ул., д. 30  
Тел.: 8 (800) 555-72-64,  
+7 (812) 777-02-01  
E-mail: info@avamedica.ru  
www.avamedica.ru,  
www.bemems.ru

### Аргент Групп ООО ..... 29

Адрес: г. Пенза, Володарского ул., д. 58  
Тел.: +7 (902) 200-08-09,  
+7 (902) 203-07-73  
E-mail: info@argent-group.ru  
www.argent-group.ru

### Белая Линия ООО..... 32

Адрес: г. Санкт-Петербург, Маршала  
Новикова ул., д. 38, лит. К  
Тел.: +7 (812) 318-0700  
E-mail: manager@white-line.su  
www.white-line.su

### БИАС ООО ..... 38

Адрес: г. Москва, Журавлева пл., д. 10,  
стр. 1  
Тел.: +7 (499) 705-29-95, +7 (499) 705-29-96  
E-mail: info@biastech.ru  
www.biastech.ru,  
www.logtagrecorders.ru

### Биокард Логистикс ООО..... 34

Адрес: г. Москва, Кармышевская наб.,  
д. 44, пом. 14  
Складской комплекс: Московская обл.,  
Одинцовский г.о., д. Вырубово, д. 160,  
стр. 6  
Тел.: +7 (499) 346-35-88  
E-mail: ok@biocard.com  
www.biocard.com

### Вимед ООО ..... 36

Адрес: г. Санкт-Петербург, 5-й  
Предпортовый пр-д, д. 8, корп. 1  
Тел.: +7 (921) 407-80-42  
E-mail: bvi@vimedsolution.ru,  
info@vimedsolution.ru  
www.vimedsolution.ru

### Гранд-Медика ООО..... 37

Адрес: г. Новосибирск, Некрасова ул.,  
д. 12, оф. 11  
Тел.: +7 (383) 221-04-24  
E-mail: grandmedika@yandex.ru  
www.grand-medika.ru

### ДЕАЛМЕД АО ..... 40

Адрес: г. Москва, Профсоюзная ул.,  
д. 88/20,  
г. Санкт-Петербург, Мучной пер., д. 3  
г. Воронеж, Генерала Лизюкова ул., д. 74  
Тел.: +7 (495) 545-41-40, 8 (800) 555-57-88  
E-mail: info@dealmed.ru  
www.dealmed.ru

## **ДОКТОР БИНТ/ ТАХИОНИК ООО .....41**

Адрес: г. Москва, Лобачевского ул.,  
д. 100, корп. 3 пом. 874  
Тел.: +7 (495) 532-93-21,  
+7 (926) 383-11-77  
E-mail: shop@1bint.ru  
www.1bint.ru

## **ЕУВА/Фиора ООО .....42**

Адрес: г. Томск, Сибирская ул.,  
д. 102/4  
Тел.: +7 (923) 423-07-07,  
+7 (923) 423-00-88,  
+7 (913) 804-87-55  
E-mail: tm\_eywa@mail.ru  
www.eywa-med.ru

## **ЗПТ-Москва ООО .....43**

Адрес: Московская обл., г. Одинцово,  
Вокзальная ул., д. 51А  
Тел.: 8 (800) 707-33-04,  
+7 (495) 021-90-55  
E-mail: info@zpt-medcall.ru  
www.zpt-medcall.ru

## **Иммунохелс Рус ООО ..... 44**

Адрес: г. Москва, Новослободская ул.,  
д. 3, стр. 3, оф. 301  
Тел.: +7 (495) 280-36-70,  
+7 (495) 280-33-70  
E-mail: info@immunohealth.ru  
www.immunohealth.ru  
www.immunohealth-clinic.ru

## **CAPRIZNAYA MODA/ ИП Нестеренко Екатерина Юрьевна.....45**

Адрес: г. Саратов, Аткарская ул.,  
д. 42/54  
Тел.: 8 (800) 250-37-60,  
+7 (8452) 65-00-60  
E-mail: trade@ca-priz.ru  
www.ca-priz.ru

## **Каприоль ООО .....9**

Адрес: г. Москва, Черницынский пр-д,  
д. 3, стр. 2  
Тел.: +7 (495) 989-17-93  
E-mail: kapriolfarm@kapriolfarm.com  
www.kapriolfarm.com

## **КЕДР ООО..... 46**

Адрес: г. Нижний Новгород,  
Московское ш., д. 302М, оф. 21  
Тел.: +7 (831) 274-90-90,  
+7 (831) 274-94-84  
E-mail: kedr2749090@yandex.ru  
www.kedr-nnov.ru

## **КОНЦЕРН АКСИОН ООО ..... 4 обл.**

Адрес: г. Ижевск, М. Горького ул., д. 90  
Тел.: +7 (3412) 51-24-20,  
+7 (3412) 51-24-23  
E-mail: med@c.axion.ru  
www.axion-med.ru

## **КОРТИС ООО.....47**

Адрес: Московская обл., г. Мытищи,  
Шараповский пр-д, влд. 2, стр. 3,  
пом. 286  
Тел.: +7 (495) 488-71-25  
E-mail: info@kortis.msk.ru  
www.kortis.msk.ru

## **Лаборатория органического синтеза ООО ..... 48**

Тел.: +7 (996) 021-63-66  
E-mail: denisavt@mail.ru  
www.glumersin.ru

## **LAICONIC/ИП Саратовцева Инесса Павловна .....49**

Тел.: +7 (951) 821-14-95  
E-mail: info@laiconic.ru  
www.laiconic.ru

## **МЕДБИОТЕХ ООО .....50**

Адрес: г. Москва, г. Зеленоград,  
проезд 4922, д. 4, стр. 4, эт. 1,  
ком. 44Г, 44Д, 44Е  
Тел.: +7 (499) 226-27-48  
E-mail: medbiotech@internet.ru  
www.xzistent.ru

## **МЕДИУС АО .....52**

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Коломенская ул., д. 4А  
Тел.: +7 (812) 764-43-01,  
+7 (812) 764-82-92,  
+7 (812) 764-12-76  
E-mail: sales@medius.ru  
www.medi.ru

## **МЕДИЦИНСКАЯ РОБОТОТЕХНИКА ООО.....54**

Адрес: г. Санкт-Петербург, наб. реки  
Карповки, д. 5, к. 3, лит. Е  
Тел.: +7 (911) 701-51-99  
E-mail: sn@mrobots.ru  
www.mrobots.ru

## **МЕДЭЙР/ЛИДЕР ООО.....56**

Адрес: г. Ижевск, Инвентарный пер.,  
д. 141  
Тел.: 8 (800) 301-12-02  
E-mail: info@medair18.ru  
www.medair18.ru

## **МедЭстетика ООО.....57**

Адрес: г. Нижний Новгород,  
Родионова ул., д. 167Б, оф. 213  
Тел.: +7 (910) 388-63-60  
Тел.: ildar71@inbox.ru  
www.medestetika-nn.ru

## **МСмед ООО .....58**

Адрес: г. Тюмень, Николая Семенова ул.,  
д. 21, пом. 2, ком. 3  
Тел.: +7 (3452) 68-55-93,  
+7 (3452) 68-41-15  
E-mail: tmn@medtec.ru  
www.medtec.ru



## Научно-производственная фирма «БИОС» ООО ..... 60

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Кронверкская ул., д. 23, лит. А,  
пом. 219–220  
Тел.: +7 (812) 233-78-45  
E-mail: bios-npf@yandex.ru  
www.biosnpf.ru

## НПО РТИ ООО .....59

Адрес: г. Москва, Академика  
Пилюгина ул., д. 26, корп. 2  
Тел.: +7 (495) 760-77-96  
E-mail: info@mrtprofi.ru  
www.mrtprofi.ru

## Okdesk/ Облачные решения ООО .....61

Тел.: +7 (499) 703-47-20  
E-mail: info@okdesk.ru  
www.okdesk.ru/medicine

## Орион-Си ООО ..... 1

Адрес: г. Москва, Орджоникидзе ул.,  
д. 11, стр. 1А  
Тел.: +7 (495) 222-22-74,  
+7 (495) 227-74-75, +7 (495) 227-74-73  
E-mail: orionsi@yandex.ru  
www.orion-si.ru, www.orion-si.com

## Орландис ООО .....62

Адрес: г. Москва, Строительный пр-д,  
7А, корп. 6  
Тел.: +7 (495) 646-17-90  
E-mail: ed@orlandis.ru  
www.orlandis.ru

## Перспектива-М ООО ..... 64

Тел.: +7 (920) 299-18-99,  
+7 (908) 238-97-79, +7 (920) 293-44-48  
E-mail: pers-med2.0@yandex.ru  
www.perspectiva-m.ru

## PEOPLE IN WHITE/ ПИПЛ ИН УАЙТ ООО .....63

Адрес: г. Москва, 3-я ул. Ямского Поля,  
д. 9, корп. 4, эт. 1, пом. Е117  
Тел.: +7 (495) 532-98-64  
E-mail: info@peopleinwhite.ru  
www.peopleinwhite.ru

## PIP FORM/ИП Горячева Дарья Алексеевна ..... 66

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Ириновский пр-кт, д. 24, корп. 1,  
оф. 38-Н  
Тел.: +7 (905) 202-00-30  
E-mail: pip-form@yandex.ru  
www.pip.spb.ru

## Профмедгрупп ООО .....65

Тел./WhatsApp: +7 (925) 833-10-61  
www.profmedgroup.ru

## СМАРТСИНТЕТИК ООО .....67

Адрес: г. Санкт-Петербург,  
Херсонская ул., д. 43/12  
Тел.: +7 (969) 708-90-49  
E-mail: info@smartsynthetic.ru  
www.smartsynthetic.ru

## Талан Медикал Индастри ООО ..... 68

Адрес: г. Москва, ул. Новаторов, д. 7а,  
корп. 2, БЦ «Навигатор», пом. 42  
Производственная площадка:  
Тверская обл., Конаковский р-н,  
пгт. Редкино, Промышленная ул., д. 6А  
Тел.: +7 (499) 685-49-38  
E-mail: info@talanmedical.ru  
www.talanmedical.ru  
www.паркус.рф

## Тулиновский приборостроительный завод «ТВЕС»/ТВЕС АО .....70

Адрес: Тамбовская обл., Тамбовский р-н,  
с. Тулиновка, Позднякова ул., д. 3  
Тел.: +7 (4752) 617-141, +7 (4752) 617-241  
Филиал: г. Москва, Варшавское ш., д. 26,  
стр. 10  
Тел.: +7 (495) 955-25-28, +7 (495) 955-27-27  
E-mail: sale@tves.com.ru  
www.tves.com.ru

## ФЛИТСЕРВИС Ко ООО ..... 13

Адрес: г. Москва, Мневники ул., д. 1  
Тел.: +7 (495) 741-08-69, +7 (495) 741-08-71  
E-mail: info@fleetservice.ru  
www.fleetservice.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 46  
Дата выхода 17.06.2024 г.  
Подписано в печать 10.06.2024 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

# AXION

МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА с 1970 года



## Дефибриллятор-монитор ДКИ-Н-11 «Аксион»

с функцией автоматической наружной дефибрилляции

- Применим для взрослых и детей весом больше 5 кг
- Готовность рабочего режима 3 сек.
- Наличие канала ЭКГ - 3/6/12 отведений ЭКГ
- Встроенный принтер для печати
- Универсальное питание



## Электрокардиограф трех/шестиканальный ЭКЗТЦ-3/6-04

для измерения и графической регистрации биоэлектрических потенциалов сердца при диагностике состояния сердечно-сосудистой системы человека в медицинских учреждениях, в медпунктах организаций



## Дефибриллятор автоматический наружный ДА-Н 02 «Аксион»

реанимация пациента с нарушением сердечного ритма в условиях скорой медицинской помощи

