

БИЗНЕС СТОЛИЦЫ

МЕДИЦИНА 2024

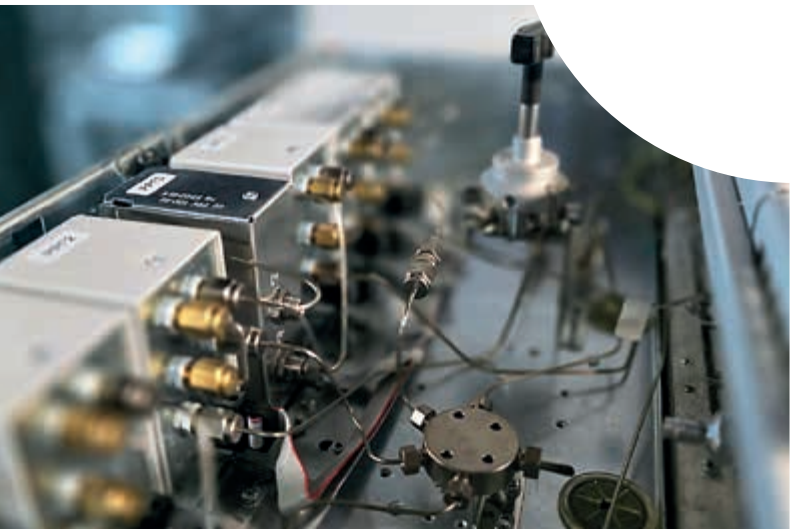
КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ И ПОДДЕРЖКА ЛПУ И ЛАБОРАТОРИЙ
ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ ЭКСПЕРТНОГО УРОВНЯ
ПРОИЗВОДСТВО ПОД БРЕНДОМ NTA SCIENCE —
ДЛЯ НАУКИ, ВРАЧЕЙ И ПАЦИЕНТОВ



QUANTUM SATIS.
SEMPER ET UBIQUE



+7 (812) 309-94-56
info@nta-group.ru
nta-group.ru






ИСПЫТАТЕЛЬНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ «СИМЕРА» - надежный партнер в регистрации медицинских изделий!

Мы предлагаем комплексный спектр услуг для производителей, дистрибьюторов, консалтинговых компаний и других участников рынка медицинских изделий.

Наши эксперты помогут Вам успешно пройти испытания
и получить регистрационное досье.

НАШИ УСЛУГИ

-  Токсикологические исследования медицинских изделий по национальным правилам и в рамках ЕАЭС
-  Технические испытания
-  Клинические испытания
-  Подготовка регистрационного досье
-  Доставка образцов из любой точки мира

Испытательная лаборатория «Симер» аккредитована ФСА РФ - RA.RU.210T23, состоит в реестре Росздравнадзора, является членом ILAC MRA.

Испытательная лаборатория функционирует на основании ГОСТ ISO/IEC 17025-2019 «Общие требования к компетентности испытательных и калибровочных лабораторий», критериев аккредитации, утвержденных приказом Минэкономразвития от 26.10.2020 г. № 707, и внутренней системы менеджмента качества. В нашей лаборатории более 50 единиц нового оборудования, обширная область аккредитации, которая охватывает огромный перечень изделий медицинского назначения.

Наша команда работает по принципу AGILE, что позволяет обеспечить максимальный комфорт нашим клиентам!

☎ тел. +7 495 649 64 06

✉ info@simera.pro

🌐 www.simera.pro

презентация компании



наш Telegram-канал





ВЕКТОР



ПАЙПЕЛЬ БИОПСИЯ

АО «ВЕКТОР» - это разработка и производство медицинских изделий для внутриматочной гинекологии. Наша компания уже более 36 лет на рынке.

Мы изготавливаем

**УСТРОЙСТВА ДЛЯ ВНУТРИМАТОЧНОЙ БИОПСИИ (УВБ- «ВЕКТОР»)
и АСПИРАТОР ВАКУУМНЫЙ МАНУАЛЬНЫЙ (АВМ- «ВЕКТОР»)**



УСТРОЙСТВО ДЛЯ ВНУТРИМАТОЧНОЙ БИОПСИИ (УВБ)



АСПИРАТОР ВАКУУМНЫЙ МАНУАЛЬНЫЙ (АВМ)

ВНУТРИМАТОЧНАЯ КОНТРАЦЕПЦИЯ (ВМС)

СПИРАЛИ ВНУТРИМАТОЧНЫЕ	МЕДНЫЕ Cu 400	МЕДНО- СЕРЕБРЯНЫЕ Ag/Cu 150/250	СЕРЕБРЯНЫЕ Ag 400	ЗОЛОТЫЕ Au 300
Т-ОБРАЗНАЯ форма традиционная, преимущественно для рожавших женщин.				
Т-ОБРАЗНЫЕ КАЛЕНДУЛА+ ПРОПОЛИС				
Ф- ОБРАЗНАЯ форма – универсальная, для рожавших и не рожавших, с пониженной травмо- опасностью.				
Ф-ОБРАЗНЫЕ КАЛЕНДУЛА+ ПРОПОЛИС				
О- ОБРАЗНАЯ форма более всего подходит для женщин, подверженных самопроизвольному изгнанию контрацептивов из матки (экспульсии).				

ЗВОНИТЕ И ПИШИТЕ:

АО «Вектор», Ростовская обл., г. Волгодонск, ул. Железнодорожная, 94

(WhatsApp, Viber, Telegram): 8928 175 98 74, 8961 409 41 91, 8988 951 50 21

Тел/факс: 8(8639) 26-84-96, 26-86-31, 26-86-39

Email: vektor@vektor-med.ru Сайт: www.vektor-med.ru



НТА-ГРУПП



ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ ЭКСПЕРТНОГО УРОВНЯ И ПРОИЗВОДСТВО ПОД БРЕНДОМ NTA SCIENCE — ДЛЯ БЛАГОПОЛУЧИЯ ВРАЧЕЙ И ПАЦИЕНТОВ И ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАУКИ

За несколько последних лет медицинская отрасль в России проделала огромный путь в своем развитии. Глобальная пандемия, санкции и уход многих ведущих иностранных производителей заставили участников рынка перестраивать логистические цепочки и искать новых партнеров. Одновременно научно-технический прогресс привел к усложнению задач, которые необходимо решать медицинским организациям и поставщикам оборудования для них. В настоящее время дистрибьютор — это не просто компания, которая привозит медикаменты, расходные материалы или оборудование. В первую очередь сегодня это эксперт в мире научных достижений, который занимается комплексным оснащением учреждений здравоохранения и аналитических лабораторий в соответствии с их индивидуальными запросами. А некоторые поставщики пошли еще дальше и начали развивать свои научные и производственные направления. Именно такой путь выбрала «НТА-Групп», которая с 2014 г. поставляет на российский рынок самое качественное медицинское оборудование. Тонко чувствуя актуальные запросы отрасли и своих клиентов, в 2022 г. компания открыла научное структурное подразделение. Уже в конце 2024 г. ее разработки для аналитической химии на базе технологий по созданию сорбентов, систем наполнения аналитических и препаративных колонок, а также прототипов компонентов прецизионных насосов для жидкостной хроматографии выйдут на рынок под собственной торговой маркой NTA Science. Генеральный директор Николай Шаборшин подробно рассказал о деятельности «НТА-Групп», а также поделился своей оценкой ситуации в медицинской отрасли.

Ваша компания давно занимается поставками медицинского оборудования и пережила не один кризис. Как бы вы охарактеризовали нынешнюю ситуацию в российской медицинской отрасли — насколько ей удалось справиться с санкционным давлением?

Санкционное давление на Россию, берущее начало в 2014 г., многократно усилилось с 2022 г., когда нас отключили от международных платежных систем и практически сразу же с российского рынка ушли ведущие производители импортной высокотехнологичной продукции. Очевидно, что, по мнению инициаторов санкций, ограниченный доступ к их ресурсам и технологиям должен был замедлить развитие науки в России и отправить нашу страну, образно говоря, в «каменный век». Но этого не произошло. Нам удается успешно справляться с санкционным давлением. Конечно, с каждым новым пакетом приходится придумывать новые механизмы его обхода. Но в целом ситуация развивается по позитивному сценарию.

Нельзя не отметить тот факт, что медицинское оборудование относится к категории гуманитарных грузов и поэтому многие наименования просто не попадают в санкционные списки. Но, конечно, были и остаются определенные сложности, связанные с тем, что в медицине зачастую используют так называемое оборудование двойного назначения. Например, турбины применяют и в медицинской, и в газодобывающей отраслях, поэтому они под санкциями. Но благодаря логистическим решениям

Нам удается успешно справляться с санкционным давлением. Конечно, с каждым новым пакетом приходится придумывать новые механизмы его обхода. Но в целом ситуация развивается по позитивному сценарию.



у нас получается преодолевать любые сложности, связанные с непрохождением либо попаданием той или иной категории товаров в стоп-листы на экспорт в Россию. За два года у меня сложилось впечатление, что отечественный бизнес приобрел определенную долю иммунитета и любой новый пакет санкций теперь воспринимается нами как личный вызов.

Насколько активны российские производители?

Важным фактором является то, что многие из них стремятся заниматься импортозамещением и максимально адаптировать свое медицинское и лабораторное оборудование под нужды рынка. Этот процесс небыстрый, но он идет. При этом часть производителей прибегают к обратному инжинирингу — создают техническую документацию на основе сканирования зарубежной техники, затем проводят сертификационные и адаптационные тесты и выпускают оборудование или детали уже под собственным брендом.

В чем заключается сегодня основная сложность с поставками импортного оборудования?

На сегодняшний день у нас отсутствует прямая возможность отправки платежей за рубеж. Это привело к тому, что поставки могут осуществляться дольше, поскольку мы работаем по предоплате.

В настоящее время у каждого уважающего себя импортера есть несколько резервных вариантов оплаты, начиная от чемоданов с деньгами и заканчивая криптовалютными вариантами. Но в основном, конечно, нас сильно поддерживает банковский сектор, который тоже в последние годы научился гибко работать с импортерами.

Поэтому в целом российское здравоохранение получает полностью в нужном количестве все необходимые, в том числе санкционные материалы, оборудование, запасные детали и т.д. Основная проблема — отсутствие поддержки самими зарубежными производителями. Но и она решена в той или иной степени. Никто из клиентов не остался один на один со своим оборудованием, мы всегда находим решение конкретных проблем и задач. А наиболее уязвимым звеном во всей этой «санкционной эпопее» я бы назвал науку.

Каким образом санкции препятствуют российским научным разработкам?

Пока они способны замедлить научный процесс и внедрение его результатов в производство. Научная сфера часто требует применения самых передовых разработок, которые созданы в США, Великобритании, Канаде, Германии, Франции и Японии. А все они, к сожалению, в пуле недружественных России стран.

Тем не менее нам удается находить у азиатских партнеров решения, позволяющие насытить наше научное звено высокоточным оборудованием, которое необходимо для того, чтобы поддерживать разработку инновационных технологий на локальном рынке.

Нам удастся находить у азиатских партнеров решения, позволяющие насытить наше научное звено высокоточным оборудованием, которое необходимо для того, чтобы поддерживать разработку инновационных технологий на локальном рынке.

Насколько активно вы развиваете направление поставок оборудования для научного сектора в целом?

С 2022 г. мы находимся в звене наиболее активных импортеров в этом направлении, создали свои юридические цепочки и механизмы поставок. Кроме того, за два года мы достигли определенных успехов в квалификации оборудования и обучении российских специалистов за рубежом. С этой целью мы часто выезжаем на заводы-производители, например, в КНР, с которой очень плотно работаем. Например, осенью 2024 г. запланирован выезд очередной группы специалистов одного из федеральных медицинских центров в Китай для прохождения обучения решению практических задач с помощью определенных приборов.

Как строится ваша работа с заказчиками по организации их выездов для обучения за рубежом?

В обозначенном мной случае коллеги из федерального научно-медицинского центра получили прибор из Китая и сформулировали перечень вопросов, которые их интересуют. Мы посетили завод-производитель и договорились об организации обучения.



Конечно, гораздо сложнее обстоит дело, если нужно понять нюансы работы на санкционном оборудовании. Но за два года мы практически полностью сформировали сеть партнеров, которые всегда найдут возможность и провести обучение, и, кстати, сохранить гарантии по параллельному импорту. Например, недавно для одного из заказчиков мы полностью по гарантии провели техническое обслуживание и рекламационную замену одного из компонентов сложной научной системы.

В целом отмечу, что на сегодняшний день для нас практически не осталось границ — для решения конкретных вопросов всегда найдем оптимальные механизмы поставок, ресурсы, наставников.

Вы можете рассказать, на чем вообще основана сервисная составляющая вашей деятельности?

Она основана на понимании, что наш конечный заказчик — врач или ученый, который будет работать на том или ином оборудовании. А они не могут останавливаться в развитии, они должны все время учиться. И мы помогаем им в этом. Это и есть наш основной сервис, помимо, конечно, поставок, а также гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Знания медики черпают из нескольких основных источников. В первую очередь, это конференции в рамках непрерывного медицинского образования или отраслевых мероприятий. На них специалисты рассказывают о достижениях. И мы тоже используем этот ресурс для того, чтобы проинформировать о том, как сотрудничество с нами помогает наилучшим образом оснастить клинику или лабораторию, наладить диагностику и лечебный процесс.

Второй источник знаний об оборудовании для медиков — это производители и мы, поставщики. Причем именно дистрибьюторы имеют возможность сравнивать технику и расходные материалы разных производителей и могут помочь сделать оптимальный выбор. Кроме того, мы, как я уже отмечал, можем наладить взаимодействие с производителем вплоть до обу-

чения на производственной площадке, а также уговорить его предоставить оборудование для апробации. Например, производитель нарочно-дыхательных аппаратов, немецкая компания Draeger до сих пор представлена на российском рынке. И она с удовольствием дает клиентам под наши гарантии новую технику для апробации. Мы оформляем договор апробации с последующим формированием и оформлением актов о том, как было использовано оборудование и какие эффекты оно дало. Плюс мы стыкуем всю логистику обучения — инструкторов, тайминг и т.д.

Продукция каких поставщиков в основном составляет ваш ассортимент в настоящее время?

Нашей основной продукцией в направлении поставок медицинского оборудования являются инфузионные насосы компании Fresenius Kabi и оборудование для анестезиологии и реанимации, а также для выхаживания новорожденных детей компании Draeger, дистрибьютором которых мы являемся и которые и не ушли с российского рынка.

Часть нашего ассортимента относится к подсанкционному оборудованию и запчастям. Это исследовательское и лабораторное оборудование мировых лидеров в этом направлении Agilent Technologies, Thermo Fisher Scientific. Из азиатских брендов — Shimadzu (Япония).

Другая часть ассортимента — продукция российских производителей. Мы, как раньше, сотрудничаем со «Специальным конструкторским бюро «Хроматек». Оно занимается производством газохроматографического оборудования с 80-х гг. прошлого века, а в последние годы вывело производство на новый уровень технологий, представив газовый масс-спектрометрический комплекс с одним квадруполем и жидкостный хроматограф с бинарным насосом.

По-прежнему работаем с «Казанским медико-инструментальным заводом» и с нижегородским «Медико-инструментальным заводом им. М. Горького».

Но в целом на сегодняшний день сложно выделить отдельных ведущих поставщиков. Мы продаем продукцию разных производителей. Все зависит от потребностей клиента. Именно от них мы отталкиваемся и затем продумываем варианты, что наилучшим образом подойдет под тот или иной запрос.

Как качественно меняются задачи, которые вам как поставщикам приходится решать?

Сегодня уже немногие приходят с запросом поставить то или иное оборудование. Задачи, которые стоят перед нами, значительно усложнились и требуют от нас серьезного экс-

пертного уровня. Например, один клиент попросил помочь с научно-исследовательской работой по измерению скорости потока в церебральной артерии с целью анализа влияния на нее определенных фармпрепаратов. В данном случае нам приходится применять более широкие горизонты при планировании и обеспечении поставки, понимая, что клиенту на предложенных приборах предстоит решать научные задачи.

На самом деле, у нас в последнее время очень много интересных проектов, базирующихся на таких вот принципах и подходах. И мы, как я считаю, благополучно с ними справляемся.

Мы можем наладить взаимодействие с производителем вплоть до обучения на производственной площадке, а также уговорить его предоставить оборудование для апробации.

Сейчас очень много говорят о нехватке квалифицированных кадров практически во всех отраслях. Вы ее ощущаете?

Да, у нас есть определенные пробелы в кадрах. Прежде всего это связано с недостатком мотивации выпускников университетов. К сожалению, наблюдается такая тенденция, что они считают, что в учебном заведении получили все необходимые навыки и опыт и поэтому сразу могут претендовать на очень высокие зарплаты. И многие не понимают того, что диплома для профессионализма мало, нужен еще и прикладной практический опыт и стремление к постоянному самосовершенствованию.

Не у всех получается сломать свои стереотипы, но молодые кадры — ответственных людей, которые могут отвечать за свои действия и настроены на серьезную работу — мы поддерживаем. Правда, при сотрудничестве с ними нередко приходится начинать с восстановления их знаний по химии и биологии. Конечно, мы занимаемся торговлей, но в нашей сфере продавцу необходимо разбираться в науке и медицине. Я, например, по основной специальности врач медико-профилактического профиля, окончил интернатуру по специальности «Организация здравоохранения и общественное здоровье». А кто-то из наших сотрудников имеет высшее инженерное образование. Но в любом случае для того, чтобы поддерживать правильный диалог с заказчиками и понимать их потребности, необходимо быть глубоким специалистом.

Ранее в интервью нашему изданию вы рассказывали, что «НТА-Групп» стремится занять определенную нишу в научной отрасли. Как продвигается это направление вашей деятельности?

Мы разработали собственную технологию по производству сферических сорбентов, систем наполнения аналитических и препаративных колонок, а также прототипов компонентов насосов для систем жидкостной хроматографии и газовых капиллярных колонок с различной толщиной фазы и различной природой свойств. На протяжении года мы проводили тестирование нашего продукта и получили очень достойные результаты. Сегодня этот проект вышел на финальный этап производства. Первая партия под брендом NTA Science выйдет на рынок уже в 2024 г.



А в дальнейшем мы планируем провести метрологическую аттестацию изготовленных под собственной торговой маркой стандартных компонентов по калибровочным стандартам — водных растворов пропанола, этанола, летучих ядов.

В данном направлении нам очень помогает партнер — компания «Ореол» в лице ее руководителя Михаила Александровича Дуванова, который уже много лет занимается, помимо всего прочего, сопровождением межлабораторных сличительных испытаний одной из сетей федеральных лабораторий, постоянно разрабатывая новые компоненты исследований.

Естественно, научное направление мы начали развивать с продуктов для хроматографии потому, что они ближе всего к одному из наших основных направлений деятельности на стыке медицины и химии — оснащению химических лабораторий.

На чем вы фокусируетесь в этом направлении в последнее время?

С 2023 г. мы плотно занялись комплексным оснащением химико-токсикологических лабораторий, начиная от прикладного проектирования и заканчивая поставками расходных материалов. В этой работе исходим из потребностей каждого заказчика. Для одного из них, например, помимо прямой задачи, мы внедряли систему промышленной водоподготовки, занимались созданием резервной системы энергоснабжения, видеонаблюдения с системой контроля и управления доступом и осуществляли полный авторский надзор за строительной и монтажной организацией.

Мы видим, что потребность рынка в оснащении химико-токсикологических лабораторий постоянно растет и уже сформировали достаточно большой пул заказчиков, которые хотят комплексно решить данную задачу. Мы с удовольствием помогаем им организационно и методически, прилагаем максимум усилий, чтобы оснастить их высококачественным оборудованием и рассматриваем данное направление как особую миссию. Она заключается в том, чтобы способствовать снижению числа зависимых от наркотиков и психоактивных веществ подростков и взрослых.

Первая партия под брендом NTA Science выйдет на рынок уже в 2024 г.

Расскажите, как вы планируете наладить серийное производство своих разработок — на собственной площадке или на партнерской?

Жидкостные газохроматографические колонки — важные приборы в количественном химическом анализе. При этом организация их производства не требует больших площадей. У нас есть свои помещения в Санкт-Петербурге, которых достаточно, чтобы вести такой технологический процесс. Мы уже закупили инженерное оборудование для того, чтобы запалывать ассортименты в жидкостные хроматографические колонки. Также у нас уже собрана технологическая установка по прививке фаз на кварцевые капилляры. Ну и, соответственно, мы отладили систему общего технического контроля выпускаемой продукции и недавно запустили собственную ОТК. Сейчас мы налаживаем выпуск продукции по технологической карте с техническим контролем, чтобы подтвердить качество и в дальнейшем выйти на реализацию. При этом мы имеем крепкие связи с профессорским сообществом, и если возникают какие-то научные или прикладные вопросы, обращаемся к ведущим специалистам.



С 2023 г. мы плотно занялись комплексным оснащением химико-токсикологических лабораторий, начиная от прикладного проектирования и заканчивая поставками расходных материалов. В этой работе исходим из потребностей каждого заказчика.

Какой организационный аспект деятельности «НТА-Групп» вы считаете важнейшим для успеха вашего бизнеса?

Способность оптимизировать расходы и технологические процессы и эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Все непрофильные направления мы отдаем на аутсорсинг. Я очень благодарен, например, нашим партнерам, которые практически уже пять-шесть лет обеспечивают нашу логистику и помогают пройти все таможенные процедуры.

Как глава компании я считаю недопустимым наращивать нефункциональные расходы. Каждый наш сотрудник максимально сконцентрирован на эффективном решении своих задач. Мы подбираем таких членов команды, которые бы могли синхронизировать работу во времени. Кроме того, существуют разные циклы продаж. Некоторые начинаются с трех месяцев и заканчиваются несколькими годами, а некоторые проекты надо успеть реализовать за две недели.

Для вас как для руководителя важнее процесс или результат?

Для меня лично важно и то и другое. Перед тем как достичь результата, надо отладить процесс так, чтобы он был эффективен долгие годы. Важно, чтобы сотрудники в будущем не сталкивались с неразрешимыми задачами, а это требует от руководителя погружения в процесс на первом этапе. Когда механизм начал работать, я вникаю в детали, только если возникают нештатные ситуации.

А еще для меня как для руководителя «НТА-Групп» важно создавать атмосферу конструктивного сотрудничества в коллективе и во взаимодействии с заказчиками. Я убежден, что именно таким путем можно решать любые сложные задачи, прийти к успеху и в конечном итоге способствовать укреплению здоровья каждого человека. Очень надеюсь на то, что ориентиры по продолжительности жизни и другим показателям здоровья нации, которые заложены в государственных проектах и о которых много говорит правительство, будут достигнуты и даже перевыполнены. В том числе при нашем посильном участии.

КОМПАНИЯ «НЕО»



РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СПЕЦИАЛИСТОВ — ЗАЛОГ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Коллектив компании «Нео» занимается разработкой и производством медицинской техники для проведения исследований и функциональной диагностики с 1992 г. Медицинским организациям широко известна торговая марка «Валента», под которой компания выпускает электрокардиографы, спирографы, холтеры, мониторы артериального давления и телекардиографы, которые сегодня используются в клиниках по всей стране. За плечами специалистов «Нео» многолетняя практика разработки медицинской техники и реализации комплексных IT-проектов в телемедицине. С директором по развитию Александром Рубиным, помимо обсуждения текущей деятельности предприятия, мы поговорили о новой системе управления, за счет которой компании удастся успешно конкурировать на рынке труда в IT-сфере.

Компания «Нео» давно известна как производитель широкого спектра медицинского функционального и диагностического оборудования. Какие услуги вы еще предлагаете медицинским организациям и на что делаете упор сегодня?

В настоящее время на рынке достаточно много игроков, занимающихся поставками медицинского оборудования. Помимо поставок самого «железа», мы уже довольно давно предлагаем свои услуги по разработке программного обеспечения. Наши заказчики — это частные и государственные медицинские организации, службы, обеспечивающие работу IT-контуров, разработчики медицинских изделий. Мы работаем с самыми разными проектами: это и простые модификации стандартных решений, и интеграция с медицинскими информационными системами (МИС), а также большие разработки по индивидуальным требованиям. Спектр наших возможностей очень широк — от программирования микропроцессоров до облачных решений. А накопленный опыт позволяет специалистам компании свободно ориентироваться в специфике требований к медицинским изделиям вообще и IT-продуктам в частности.

Давайте поговорим о программном обеспечении. Какой продукт сегодня нужен рынку и с какими сложностями сталкиваются разработчики ПО?

В последние годы динамика развития аппаратного обеспечения медицинского оборудования незначительна. Перед



Главный вопрос — как конкурировать с IT-отраслью, которая расхватывает специалистов, как горячие пирожки, и готова платить им зарплаты, кратно превышающие возможности большинства производителей медизделий?

производителями сегодня в первую очередь стоит вопрос смены привычной для них элементной базы на новую, доступную. А вот серьезные инновации переместились в область софта, который и позволяет очень активно насыщать приборы новым функционалом. Это могут быть аналитические алгоритмы для систем поддержки принятия врачебных решений, организация облачных хранилищ, их интеграция с целым парком приборов разных производителей и мн. др. В этих условиях на первый план выходят задачи по разработке и внедрению специализированного программного обеспечения.

Проблем, типичных для нашей отрасли, здесь достаточно. Например, на процесс получения регистрационного удостоверения на ПО медицинского назначения уходит много времени и средств, что в немалой степени тормозит вывод на рынок новых программных продуктов. Но главный вопрос — как конкурировать с IT-отраслью, которая расхватывает специалистов, как горячие пирожки, и готова платить им зарплаты, кратно превышающие возможности большинства производителей медизделий? Кроме того, мы — приборостроители и привносим свой опыт проектирования приборов в разработку ПО, а он здесь не всегда работает. Осознание этого привело нас к идее,

Домашний телекардиограф



что ответы на данные вызовы надо искать в совершенно новом подходе к менеджменту.

Какие изменения вы привнесли в систему управления на предприятии и как это отразилось на эффективности его работы?

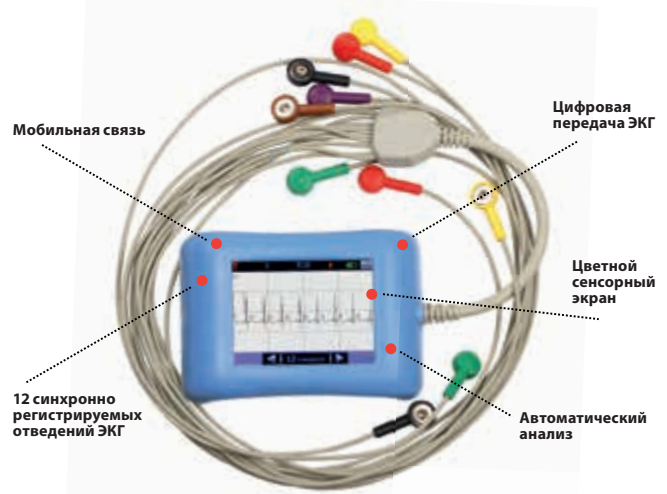
Мы работаем в очень консервативной и даже в некоторой степени инертной сфере. Я имею в виду не всю отрасль, а сам рынок медицинских изделий, где принцип «не навреди» является столпом, который гарантирует очень бережное отношение к здоровью пациента. Поэтому внедрение каких-то новых подходов — сам по себе вызов. Но, как написано у Льюиса Кэрролла: «У нас приходится нестись из последних сил, чтобы лишь удержаться на месте. А уж коли желаешь сдвинуться, то лети в два раза быстрее». Мы перешли границы собственного консерватизма и на стыке самых современных представлений о менеджменте, коучинга, гуманистических идей создали систему развития творчества для молодых ребят, которая подталкивает их к инновациям. А главное — мы научились радоваться ошибкам, видеть в них возможность развития потенциала. Избавившись от страха быть неправыми, мы научились очень быстро реагировать на изменения.

Результаты не заставили себя ждать. Сроки реализации программных проектов сократились кратно. За полтора года, например, мы не просто переписали огромное количество программного кода, создав кроссплатформенные приложения, работающие под ОС Linux, но и насытили их новым функционалом. Уже в этом году мы продемонстрируем полнофункциональную версию системы анализа холтеровского мониторинга на основе веб-интерфейса. Подобных решений нет ни на нашем, ни на зарубежных рынках.

В чем заключается суть вашего подхода к управлению?

Сегодня большинство современных систем управления на предприятиях во всем мире заметно отличается от того, к чему мы все привыкли. Предлагаю немного вспомнить историю развития менеджмента как системы управления. Сначала был менеджмент, когда конкуренция развивалась за доступ к финансам и технологиям, а люди рассматривались как легко заменяемые шестеренки в механизме. На первых крупных предприятиях, таких как завод Генри Форда, одним из самых доступных был человеческий ресурс — рабочих рук было всегда в достатке. В 60–70 гг. прошлого века, когда предприятия становились высокотехнологичными, на первый план вышли вопросы стимулирования персонала, и, как следствие, появились системы KPI и т.д. Пришло понимание, что сотрудники могут быть важным ресурсом.

Портативный электрокардиограф



Мы перешли границы собственного консерватизма и на стыке самых современных представлений о менеджменте, коучинге, гуманистических идей создали систему развития творчества для молодых ребят, которая подталкивает их к инновациям.

В XXI в., когда доступ к ресурсам для всех участников рынка стал практически безграничным, становится очевидным, что главное конкурентное преимущество компаний сегодня — это творческий потенциал ее работников и их способности создавать что-то новое. А для его развития нужна особая благоприятная среда в компании, где все должно быть ориентировано на творческий рост ее сотрудников. Проблема в том, что самым большим препятствием к этому оказались сами управленцы, традиционно видящие свою функцию в контроле всего на свете. Поэтому главное, на что настроены инструменты, которыми мы пользуемся, — изменение мышления, «квантовый скачок» в сознании, если хотите.

Подобные системы управления под названием «Менеджмент 3.0» (у Юргена Аппело) некоторое время назад стали внедрять у себя IT-компании. Мы пошли дальше, используя их положительный опыт и соединив его с рядом успешных практик развития личностного потенциала. На этом пути мы были не одиноки. У нас есть замечательный партнер — Открытая школа бизнеса, которая больше 30 лет работает на рынке услуг бизнес-образования. В результате в компании появилась система управления, основанная на ценностях, которую мы назвали «Менеджмент развития». Мы применяем ее не только при формировании команд разработчиков ПО, но и при создании кроссфункциональных команд, которые обладают более широкими полномочиями и объединяют специалистов из разных областей, горизонтально взаимодействующих между собой. Такие команды за считанные недели успешно решают задачи, на которые при стандартном подходе и традиционном документообороте обычно уходят месяцы.

Расширение полномочий членов команд увеличивает скорость принятия решений, стимулирует креативность и повышает мотивацию. То есть за счет большей степени делегирования множество этапов не требуют прохождения согласований, решения принимаются сразу на местах. Постановка целей для ин-

Телекардиограф



новационных проектов является крайне важным моментом, который помогает определить направление развития и оценить успешность проекта. В динамично меняющейся конкурентной среде очень важно выстроить именно такую подвижную систему, способную оперативно реагировать на окружающую обстановку.

Сегодня все большему числу управленцев в бизнесе становится понятно, что для того, чтобы не разгонять до бесконечности зарплатную гонку на рынке дефицитных специалистов и не разрушить свой бизнес, цепляясь за привычные модели, нужно конкурировать за счет других инструментов, например, создавать благоприятную комфортную среду для развития.

На базе внедренных в компании «Нео» передовых управленческих теорий мы совместно с Открытой школой бизнеса создали курс «Менеджмент развития». Этот курс предлагает инструменты и подходы для управления ценными и творческими сотрудниками, ориентированные на создание в команде культуры доверия и взаимной поддержки. Так что добро пожаловать! За два месяца вы не только изучите подходы к новому менеджменту, но и сформируете готовый план трансформации своей компании, который мы поможем вам реализовать.

Что, помимо современного менеджмента, сегодня может помочь обеспечить производителям медицинского оборудования конкурентные преимущества?

Что касается технической составляющей нашего бизнеса, в этом направлении мы активно развиваем синтетические технологии анализа биосигналов. Сегодня ИИ способен быстро и точно обрабатывать и анализировать большие объемы данных: в области сбора анамнеза он может автоматически собирать, систематизировать и анализировать информацию из медицинских карт пациентов, что раньше занимало у врачей значительное количество времени. Но до полноценного его применения в области функциональной диагностики еще очень далеко. Пока что в нашей сфере только одна система, которая предлагает автоматический анализ результатов ЭКГ, получила регистрационное удостоверение именно как система с ИИ. И перечень синдромов, которые она определяет, не очень впечатляет.

Компания «Нео» выбрала путь, когда мы не отказываемся от успешно зарекомендовавших себя алгоритмических решений, которые создаются вот уже несколько десятков лет нашими специалистами, но при этом точно дополняем их элементами ИИ там, где это может дать новое качество. Мы ни в коем случае не выбрасываем то, что продолжает приносить хороший результат, и такой подход оказался крайне продуктивным, его мы сейчас и развиваем. Надо отметить, что подобные решения сегодня дают точность, сопоставимую с качеством анализа медицинского работника.



Надо понимать, что само по себе применение ИИ — еще не гарантия построения успешного программного продукта, и где-то это дает результаты, а где-то нет, и надо быть осторожным в его использовании в медицине. Искусственный интеллект имеет большие возможности, но решать с его помощью все задачи сразу и не требуется. Многие эксперты, работающие в сегменте цифровой медицины, считают, что нужно фокусироваться на отдельных ключевых элементах, где новая технология действительно может помочь в решении прикладных задач.

В настоящее время искусственный интеллект — это бурно развивающееся направление в цифровой медицине, но не единственное, а одно из многих. Например, сейчас активно развивается информационная область данных. Получаемые с помощью наших телемедицинских систем данные поступают в медицинские информационные сети, а поскольку все наше новое ПО имеет веб-интерфейсы, это позволяет интегрировать телемедицинские модули в системы поддержки принятия врачебных решений, которые вшиты в МИС.

Сегодня мы уже вошли в периметр федерального пилотного проекта Минздрава и «Ростеха» «Персональные медицинские помощники» с двумя нашими приборами — с ЭКГ и тонометром. Здесь также возникают вопросы интеграции с МИС, потому что, помимо получения данных, необходимо решить вопрос их наглядного представления врачу, для чего нужны удобные веб-интерфейсы, которые весьма органично встраиваются в различные информационные системы. Таким образом, мы имеем широкий круг задач, лежащих за пределами использования ИИ, которыми нельзя пренебрегать, потому что они также сегодня выводят медицину на новый качественный уровень.

Мы имеем широкий круг задач, лежащих за пределами использования ИИ, которыми нельзя пренебрегать, потому что они также сегодня выводят медицину на новый качественный уровень.

Традиционный вопрос, что в ближайших планах, в каком направлении будет развитие компании?

В наших ближайших планах — обретение большей гибкости в принятии управленческих решений и устойчивости в развитии компании с опорой на свои ценности. К настоящему моменту мы накопили существенный кадровый потенциал и получили массу опыта, создавая новое кроссплатформенное ПО, которым готовы делиться с другими участниками рынка. Компания «Нео» сегодня открыта не только для потребителей оборудования и программного обеспечения, но также для тех заказчиков, которым могут быть интересны новые системы менеджмента и наши наработки в этой области.

Предприятием накоплен большой и уникальный опыт внедрения телемедицинских проектов в регионах, что позволяет нам использовать оптимальные схемы работы и обмена информацией в рамках единой сети и базы данных ЭКГ-диагностики. Спектр нашей экспертизы в данных вопросах очень широк: это и алгоритмы анализа данных, и различные интеграции, телемедицинские системы хранения и передачи и т.д. У нас создан и действует проектный офис, где специалисты создают и дорабатывают различное ПО, успешно интегрируемся в проекты заказчика, при этом с удовольствием делимся своими знаниями и опытом.



ФАРМАГЕМ

ГЕМОСТАТИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА

ООО «ФАРМАГЕМ» - российский производитель местных гемостатических средств на основе каолина для остановки наружных кровотечений из Новосибирска.

Гемостатические средства ФАРМАГЕМ созданы для оказания первой помощи в экстремальных условиях, первичной доврачебной медико-санитарной и специализированной медицинской помощи, для оказания экстренной медицинской помощи, в т.ч. в полевых условиях.

Показания к применению: наружное кровотечение (артериальное, венозное, капиллярное) из поверхностных и глубоких, проникающих ран в т.ч. полостных.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКЦИИ ФАРМАГЕМ



Гемостаз с использованием средств за 0,5 - 5 минут



Уменьшают сроки восстановления



Возможность нахождения в раневом канале до 24 часов



Останавливают кровотечения различной интенсивности не нарушая кровоснабжение



Безопасность использования сохраняет ткани раневого канала и органы неповрежденными



Не требуют особых условий хранения, при взаимодействии с кислородом не теряют рабочие свойства



Гипоаллергенны



Ренгеноконтрастны

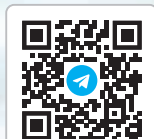


Легко удаляются

Кровоостанавливающие средства местного применения обязательно должны быть в автомобильной, домашней, походной, спортивной и производственной аптечке, при частых перелетах для возможности оперативно оказать помощь при ранениях, травмах и носовых кровотечениях.

Подробнее о продукции на сайте:

farmagem.com



Гранулы гемостатические ФАРМАГЕМ, 15 г

Бинт гемостатический ФАРМАГЕМ. Выпускается в двух размерных линейках: 7,5x400 см и 7,5x200 см

Телефоны в Новосибирске:

+7 (929) 388-80-08
+7 (383) 227-97-88

Телефон в Москве:

+7 (926) 388-81-90



ФАРМАГЕМ – ШАНС СОХРАНИТЬ ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ!

ЮНИВЕРСАЛ ПРАВО



ЮНИВЕРСАЛ ПРАВО

СОПРОВОЖДЕНИЕ РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

«Юниверсал Право» — консалтинговая фирма, оказывающая комплексные услуги по сопровождению регистрации медицинских изделий. Руководство компании традиционно придерживается политики гибкости в отношении с клиентами, в первую очередь учитывая их интересы, а специалисты имеют обширный опыт и готовы к решению не только типовых, но также уникальных задач. Благодаря высокой квалификации и практическим знаниям своих специалистов, «Юниверсал Право» занимает одно из ведущих мест на рынке консалтинга. Генеральный директор Александра Портная поделилась своим экспертным мнением на тему регистрации медицинских изделий, рассказала о тонкостях этого и сопутствующих процессов, а также разобрала наиболее распространенные ошибки, которые совершают участники рынка при подготовке регистрационного досье.

Как давно вы занимаетесь оказанием консультационных услуг в области регистрации медицинских изделий (МИ)?

Компания предоставляет услуги по сопровождению регистрации МИ с конца 2016 г. До этого мы работали в других направлениях консалтинга, совершенствуясь в данной сфере, а специалисты «Юниверсал Право» имеют опыт взаимодействия с медицинскими компаниями более 15 лет. К настоящему времени в портфолио накоплено множество успешных проектов по регистрации медицинских изделий.

Наиболее частые ошибки, которые мы отмечаем, когда к нам обращаются фирмы, начинавшие готовить документы самостоятельно, в основном связаны с недостоверностью или неполнотой предоставляемой информации.

Расскажите о типичных ошибках, допускаемых в процессе подготовки документации для регистрации медицинских изделий.

Наиболее частые ошибки, которые мы отмечаем, когда к нам обращаются фирмы, начинавшие готовить документы самостоятельно, в основном связаны с недостоверностью или неполнотой предоставляемой информации. Также одной из самых распространенных проблем является уверенность производителя или уполномоченного представителя в том, что после получения регистрационного удостоверения (РУ) можно свободно менять характеристики, конструкцию, внешний вид, маркировку или упаковку медицинского изделия. На самом деле это категорически недопустимо, так как любые изменения зарегистрированного МИ должны быть дополнительно согласованы уполномоченным органом и внесены в регистрационное удостоверение и досье.

Еще одна распространенная ошибка — это нежелание заявителя уточнять конкретные характеристики регистрируемого изделия. Многие полагают, что консалтинг самостоятельно сможет восполнить пробелы в информации о медицинском изделии без взаимодействия с производителем. На практике это приводит к тому, что в документацию попадают неточные или недостоверные сведения, а это в дальнейшем создает препятствия для успешной регистрации.

Зачастую нам предоставляют документацию, которая не в полной мере соответствует фактическим параметрам изделия. Поэтому мы всегда рекомендуем заказчикам тщательно

готовить полный пакет документов в строгом соответствии с фактическими характеристиками МИ, а также активно взаимодействовать с нами на всех этапах подготовки документации.

На что следует обращать внимание заявителям при получении разрешений на ввоз медицинских изделий в целях проведения испытаний?

Необходимость оформления разрешения на ввоз МИ, как правило, возникает при ввозе образцов, произведенных за пределами Российской Федерации, с целью проведения испытаний для государственной регистрации или внесения изменений в РУ. Основные сложности, которые возникают при оформлении документов, в этих случаях связаны с техническими ошибками. Нередко встречаются опечатки или неточности при указании идентифицирующей информации об образце изделия, данных заявителя.

Надо отметить, что в последнее время Росздравнадзор значительно упростил процедуру подачи уведомлений о ввозе медицинских изделий для испытаний. Теперь оформление происходит через Единый портал государственных и муниципальных услуг. Но и здесь у заявителей нередко возникают сложности с корректным оформлением документов.

Для минимизации таких ошибок мы предоставляем нашим клиентам подробные пошаговые инструкции, как правильно подготовить и отправить заявление. Это позволяет свести к минимуму технические ошибки и ускорить получение разрешения на ввоз медицинского изделия для проведения испытаний.

Лаборатории, с которыми у нас сложились долгосрочные партнерские отношения, стабильно демонстрируют высокий уровень компетенции, с ними удобно взаимодействовать. Мы можем предоставить рекомендации на основе нашего опыта и регулярно проводимого мониторинга рынка.

Можете посоветовать, как правильно выбрать лабораторию для проведения испытаний медицинских изделий?

При выборе лаборатории следует обращать внимание на ряд ключевых моментов. Во-первых, важно, чтобы она была аккредитована на проведение необходимых видов испытаний. Аккредитация подтверждает компетентность организации

и соответствие ее деятельности установленным стандартам. Во-вторых, нужно проверить, что в аккредитации лаборатории присутствуют необходимые для конкретного медицинского изделия стандарты и методики испытаний. Это позволит гарантировать, что испытания будут проведены в соответствии со всеми требованиями. Также важную роль играет практический опыт в работе с продукцией определенного типа.

Лаборатории, с которыми у нас сложились долгосрочные партнерские отношения, стабильно демонстрируют высокий уровень компетенции, с ними удобно взаимодействовать. Мы можем предоставить рекомендации на основе нашего опыта и регулярно проводимого мониторинга рынка, но окончательный выбор испытательного центра всегда остается за заказчиком.

В каких случаях возникает необходимость представления в Росздравнадзор уведомления о начале клинических испытаний медицинского изделия?

Необходимость представления такого уведомления возникает, когда планируется проведение фактических клинических испытаний с участием пациентов. Согласно существующим нормативным требованиям, фактические клинические испытания медицинских изделий проводятся лишь в ограниченном числе случаев. Это предусмотрено, в частности, Приказом Минздрава России от 30.08.2021 N 885н.

Основными заказчиками нашей компании являются производители медицинских изделий из России, стран СНГ, иностранные производители, а также их уполномоченные представители. Мы помогаем им успешно пройти все необходимые этапы регистрации и вывести свою продукцию на рынок РФ и ЕАЭС.

Расскажите, какие МИ вы успешно регистрировали? Кто ваши основные клиенты?

«Юниверсал право» имеет богатый опыт успешной регистрации широкого спектра изделий. Мы регистрировали продукты от 1 до 3 классов риска, включая как электрические, так и неэлектрические медицинские изделия. В нашем портфолио есть МИ как с программным обеспечением, так и без него, а также имплантируемые, стерильные и нестерильные.

Основными заказчиками нашей компании являются производители медицинских изделий из России, стран СНГ, иностранные производители, а также их уполномоченные представители. Мы помогаем им успешно пройти все необходимые этапы регистрации и вывести свою продукцию на рынок РФ и ЕАЭС.

Ваша компания оказывает услуги по сопровождению технических, токсикологических и клинических исследований. Расскажите, что в них входит?

В рамках данных услуг мы проводим поиск и подбор испытательных центров, согласно необходимой области аккредитации; ведем переговоры с испытательными центрами, согласовывая все условия проведения испытаний; координируем их действия, решая возникающие вопросы и проблемы; анализируем полученные протоколы, заключения и отчеты, оценивая соответствие результатов установленным критериям;

готовим рекомендации и инструкции по дальнейшим действиям. Можно сказать, наши специалисты берут на себя организационное и методическое сопровождение всего цикла испытаний, позволяя клиентам сфокусироваться на своей основной деятельности.

Внедрение и поддержание СМК актуально для всех производителей медицинских изделий независимо от класса риска их продукции, что позволяет производителям обеспечивать постоянное качество выпускаемых медицинских изделий и минимизировать риски, связанные с их применением.

Каким производителям медицинских изделий необходимо внедрять систему менеджмента качества (СМК)?

Согласно действующим нормативным требованиям, для МИ классов 2а (стерильные), 2б и 3 внедрение и подтверждение (процедура инспектирования) системы менеджмента качества являются обязательными. Для медицинских изделий 1 класса риска и 2а класса риска (нестерильные) данный процесс является добровольным.

Но могу сказать, что внедрение и поддержание СМК актуально для всех производителей медицинских изделий, независимо от класса риска их продукции, — это позволяет производителям обеспечивать постоянное качество выпускаемых медицинских изделий и минимизировать риски, связанные с их применением.

Расскажите о наиболее сложном или нестандартном проекте, успешно вами реализованном.

Каждый проект в нашей регистрационной практике является уникальным и требующим индивидуального подхода, поскольку мы всегда ориентируемся на специфику конкретного продукта, а также на особенности и потребности каждого клиента. Тем не менее я бы особо отметила несколько наиболее интересных и нестандартных проектов, которые нам удалось успешно реализовать.

Проект по регистрации аппарата для инъекционной карбокситерапии Med Expert CO2 потребовал от нас проведения расширенных консультаций с экспертными организациями и Минздравом, так как возникла необходимость поиска нестандартных решений в связи с тем, что инъекционная карбокситерапия только набирает популярность в России.

Другой наш проект по регистрации аппарата перфузионного для экстракорпоральной оксигенации Ex-Stream оказался крайне важным, так как это изделие относится к особо значимым медицинским изделиям и предназначено для поддержания функции сердца и легких у пациентов в критическом состоянии. Наши специалисты приложили максимум усилий для прохождения всех необходимых этапов регистрации.

Кроме того, отдельно хотелось бы отметить проект по регистрации программного комплекса, предназначенного для обработки и анализа термоизображений, который потребовал от нас значительных дополнительных усилий. Сложность заключалась в том, что на тот момент регистрация программного обеспечения в качестве отдельного медицинского изделия была относительно новым направлением и нам пришлось тщательно проработать все тонкости этого процесса.

Мы также беремся за проекты на стадии уведомлений или отказов в регистрации и доводим их до получения регистрационных удостоверений. Так, например, компании DURR Dental CE мы помогли зарегистрировать «Пасту для полировки и чистки поверхности зуба», «Порошок для полирования зубов», «Аппарат цифровой 3D-панорамный дентальный рентгеновский», после чего начали сотрудничать с ней на постоянной основе.

Работая с заказчиками из различных секторов — от молодых производителей до промышленных магнатов, — мы сталкиваемся с уникальными техническими решениями, инновационными разработками и самыми современными технологиями.

Какова география деятельности вашей компании? Есть ли у вас постоянные клиенты? Назовите наиболее значимых из них.

Заказчики «Юниверсал Право» находятся во многих регионах РФ, а также на международных рынках, в таких странах, как Япония, Китай, Южная Корея, Индия, США, Германия и ряде других. У нас есть и постоянные клиенты, с которыми мы реализовали не один совместный проект по регистрации медицинских изделий. Среди них можно выделить ООО «Биософт-М» (российский производитель аппарата перфузионного для экстракорпоральной оксигенации Ex-Stream), DURR Dental CE (немецкий производитель стоматологического оборудования, в т. ч. рентгенов и других изделий), ООО «Медэксперттехнологджи» (аппарат для инъекционной карбокситерапии Med Expert CO2) и многих других.

Как вы строите работу со своими заказчиками? Используете ли дифференцированный подход в зависимости от профиля компании и уровня сложности поставленной задачи?

Каждый новый проект, над которым мы работаем, представляет для нашей команды уникальную интеллектуальную и профессиональную задачу. Будь то разработка проектов технической документации на медицинское оборудование или консультирование по вопросам регистрации, нам постоянно приходится погружаться в тонкости нормативных требований и быть предельно внимательными к деталям. Несмотря на то, что это порой может быть непросто, мы искренне рады такому разнообразию задач и возможности применять свои знания и опыт в самых разных областях.

Работая с заказчиками из различных секторов — от молодых производителей до промышленных магнатов, — мы сталкиваемся с уникальными техническими решениями, инновационными разработками и самыми современными технологиями. Каждый раз, когда нам доверяют подготовку документации или сопровождение регистрации для очередного продукта, мы воспринимаем это как возможность расширить свои профессиональные горизонты. Нам нравится постоянно учиться новому, находить нестандартные подходы и предлагать заказчикам эффективные пути решения их задач.

В то же время работа в условиях изменяющейся нормативной базы требует от нас внимательного отслеживания всех актуальных требований и тенденций. Мы должны держать руку на пульсе, чтобы обеспечивать соответствие разрабатываемой

документации самым последним стандартам и регламентам. Это дисциплинирует нас, заставляет повышать свою квалификацию и развивать экспертизу в различных предметных областях. Но в конечном итоге именно эта вовлеченность и постоянное совершенствование делают нашу работу по-настоящему интересной и вдохновляющей.

Взаимодействуя с заказчиками, мы всегда стремимся не просто выполнить техническое задание, но и выступить в роли консультантов и надежных партнеров. Нам важно не только скрупулезно проработать все нюансы документации, но и помочь клиенту взглянуть на проект под новым углом, предложить нестандартные идеи и наиболее оптимальные решения.

Можете описать ситуацию, которая сейчас складывается в сфере производства медицинских изделий? Как повлияли на нее санкции? Изменилось ли в связи с этим что-то в работе вашей компании?

Производители МИ в настоящее время сталкиваются с определенными трудностями на фоне введенных санкций по отношению к нашей стране и не только. Многие испытывают проблемы с поставками сырья и комплектующих, что замедляет и усложняет процесс вывода новых изделий на рынок. Кроме того, изменения в законодательстве и процедурные нюансы также требуют от компаний более тщательного подхода и оперативного реагирования. В этих непростых условиях наша деятельность становится особенно важной, так как мы предоставляем своим клиентам квалифицированную помощь и сопровождение на всех этапах регистрации.

Нам важно не только скрупулезно проработать все нюансы документации, но и помочь клиенту взглянуть на проект под новым углом, предложить нестандартные идеи и наиболее оптимальные решения.

За счет чего сегодня развивается конкуренция в сфере регистрации медицинских изделий? В чем заключаются преимущества вашей компании на этом рынке?

Что касается конкуренции в нашей сфере, могу сказать, что она развивается за счет постоянного совершенствования участников и внедрения новых подходов в сопровождении клиентов. Сегодня заказчику важно не просто зарегистрировать изделие «здесь и сейчас», а выстроить эффективную стратегию вывода продукта на рынок.

Ключевое преимущество «Юниверсал Право» как консультанта в сопровождении регистрации МИ заключается в тщательной проработке всех этапов подготовки документации, а налаженные рабочие контакты и конструктивное взаимодействие с профильными испытательными центрами обеспечивает оперативное и слаженное прохождение всех необходимых испытаний. Такой подход значительно повышает эффективность прохождения регистрационных процедур и позволяет нашим клиентам не просто завершить процесс регистрации, но и получить регистрационное досье и удостоверение, соответствующее поставляемому МИ.

Я считаю, что наша компания обладает серьезным потенциалом для дальнейшего развития и укрепления своих лидерских позиций в сегменте консультационных услуг по регистрации медицинских изделий.

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.



Клининговый оператор, аутстаффинг (предоставление клинингового персонала).



Производство бумажной гигиенической продукции.



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

Решения для чистоты и гигиены

Tellus®

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

ТОРК



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.

ECOLAB®

Средства для уборки, дезинфекции и профессиональной стирки белья.



Реклама

ОБЕСПЕЧИВАЕМ ОТЕЧЕСТВЕННУЮ МЕДИЦИНУ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ БОЛЕЕ 30 ЛЕТ

Президент ГК «ТРИММ» Александр Матюшин видит миссию компании в создании возможностей для внедрения и активного развития инновационных медицинских технологий в тесном сотрудничестве с лучшими производителями и специалистами. Разработка и внедрение нового высокотехнологичного медицинского оборудования собственного производства — основная цель группы на горизонте до 2030 г. Сегодня холдинг заслуженно считается одним из лидеров отрасли, ведь специалистам предприятий, входящих в него, вот уже более 30 лет удается успешно воплощать в жизнь поставленные заказчиками задачи. Группа компаний активно разрабатывает и внедряет передовое медицинское оборудование, столь необходимое сегодня отечественным клиникам, осуществляет поставки аппаратуры, комплектующих, расходных материалов и мебели более чем по двадцати различным направлениям. Специалисты ГК «ТРИММ» реализуют и сопровождают комплексные проекты по оснащению медицинских учреждений любой степени сложности, а ее партнеры и клиенты получают комплексную поддержку на всех этапах сотрудничества. Мы поговорили с Александром Матюшиным о том, как сегодня в холдинге реагируют на современные вызовы, о развитии собственного производства в международной кооперации и, конечно же, о новинках медицинского оборудования, которые компания выводит на отечественный рынок.

Со времени вашего последнего интервью нашему журналу прошло три года. Тогда в ГК «ТРИММ» активно вели разработку и внедрение специализированной аппаратуры для лечения последствий COVID-19. Какие приоритетные задачи в сфере производства медицинского оборудования стоят перед вами сегодня?

Мы запустили свою производственную линию в 2019 г., начав с изготовления прибора «Штаксель 3,5» — кислородного концентратора для производства медицинского кислорода, сжатого воздуха и вакуума. Эти небольшие станции обеспечивают давление 3,5 бара и позволяют автономно работать с наркозно-дыхательной аппаратурой в операционных блоках или частных медицинских центрах, там, где есть сложности с логистикой или отсутствует возможность доставки сжиженного кислорода. Производственная площадка компании находится в технопарке «Лидер» (Московская область).

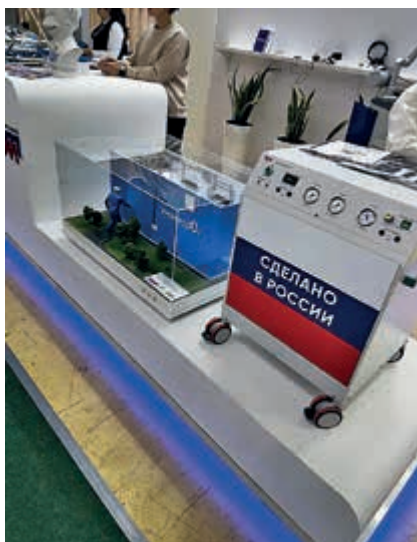
В наших планах на 2024–2025 гг. — запуск собственной линейки аппаратов искусственной вентиляции легких серии «Симфония», которые позволяют использовать как инвазивные, так и неинвазивные методы вентиляции. Это оборудование экспертного класса М9 и среднего класса М6 для применения у новорожденных, детей и взрослых, а также М4 — для исполь-

зования в паллиативном уходе как в лечебных учреждениях, так и на дому. Все аппараты серии будут иметь возможность интеграции в локальные информационные системы и обеспечивать длительную бесперебойную работу при отключении от электрической сети.

В рамках дальнейшего развития собственного производства запланирован выпуск модульных мониторов пациента и мониторов для операционных блоков с системой тачскрин и голосовым управлением. Запускаем мы этот проект совместно с китайской компанией BIOLIGHT, признанным мировым лидером по производству этого оборудования. Мы планируем, что наши мониторы будут предлагаться к реализации по весьма доступным ценам, а гарантия на них составит минимум 24 месяца.

Расскажите подробнее об этом типе оборудования. В каких сферах медицины используются модульные мониторы и насколько современные клиники нуждаются в них?

Монитор пациента — это высокотехнологичное устройство для непрерывного наблюдения за жизненно важными показателями. Данный прибор помогает медицинскому персоналу своевременно обнаруживать отклонения от нормы и принимать необходимые меры для стабилизации состояния. Стан-



дартный монитор пациента измеряет и регистрирует жизненно важные показатели, анализирует собранные данные, отслеживает динамику изменений и интерпретирует результаты, в т. ч. оценивает эффективность проводимой терапии. При этом все необходимые данные отображаются на дисплее, передаются в онлайн-режиме на пост сестры и в информационную сеть лечебного учреждения, а также хранятся для дальнейшего анализа или передачи на другие устройства.

Модульные мониторы могут иметь функциональное наполнение с большим количеством вариаций: от стандартных мониторов, отображающих пять параметров, до комплекса операционного монитора, включая модули контроля и подачи анестетиков, модули глубины наркоза BIS, гемодинамики и т. д. Ключевая опция — это возможность подбора монитора под выделенный бюджет и доукомплектования под конкретные врачебные задачи путем дооснащения отдельными модулями и интеграцию их в уже используемый монитор.

Не открою секрета, если скажу, что регистрация медицинских изделий в Российской Федерации достаточно долгий процесс. Это не хорошо и не плохо, а это факт. Требования Росздравнадзора очень высоки, и не каждый производитель может быстро и качественно предоставить нужную информацию для формирования и подачи на регистрацию необходимого досье. Мы довольно быстро зарегистрировали данное оборудование в Республике Беларусь, еще два года назад, и в большом объеме туда его поставляем. В нашей стране регистрация мониторов BIOLIGHT завершилась только в июле 2024 г. Сейчас они зарегистрированы как импортный продукт, поставляемый на территорию РФ. Следующий шаг — адаптация и старт сборки на российской площадке «ТРИММ Медицинские Системы». Мы планируем осуществить это в течение ближайших трех лет.

В рамках дальнейшего развития собственного производства запланирован выпуск модульных мониторов пациента и мониторов для операционных блоков с системой тачскрин и голосовым управлением.

Насколько давно и успешно вы сотрудничаете с Беларусью и с какими еще странами у вас налажена международная кооперация?

Интеграционные процессы между Россией и Беларусью сегодня идут практически во всех сферах экономики. В РБ мы открыли официальное представительство семь лет назад. В настоящее время в республике нами ведется активная работа, в том числе по организации новых производственных площадок. Сейчас мы планируем запуск производства уникального продукта, необходимого белорусским лечебным учреждениям, который позже адаптируем на нашей площадке в РФ.

Выбор Республики Беларусь для развития наших мощностей обусловлен во многом тем, что в этой стране есть достаточно успешные, высокотехнологичные производственные компании, которые занимаются созданием различной микроэлектроники, плат и т. д. Их комплементарные группы достаточно для того, чтобы в определенной части составить конкуренцию китайским поставщикам.

Одним из приоритетных направлений ГК «ТРИММ» является оказание комплексных услуг медицинским интеграторам. Расскажите, что они в себя включают и на кого рассчитаны.



Практически с самого начала наша компания занимается сопровождением и реализацией проектов по оснащению клиник и медицинских учреждений любой сложности от разработки дизайн-проекта до ввода в эксплуатацию и лицензирования. Сегодня мы напрямую сотрудничаем с лучшими производителями медицинского оборудования и гарантируем высокое качество. За долгие годы работы на рынке поставок медицинских изделий мы обзавелись надежными партнерскими отношениями с крупнейшими российскими и мировыми производителями. Успешный опыт сотрудничества, подкрепленный безупречной репутацией, позволяет использовать гибкий подход в решении задач наших заказчиков, а их удовлетворенность — главный результат командной работы ГК «ТРИММ».

Могу с уверенностью сказать, что именно опыт комплексного оснащения клиник привел нас к тому, что сегодня мы имеем возможность достаточно активно заниматься собственными производственными проектами. Крупные заказы по оснащению медицинских учреждений от отделения до оснащения клиники под ключ позволяют достаточно быстро и качественно зарабатывать, а полученные средства направлять на разработку и запуск нового оборудования.

Помимо комплексного оснащения, какие еще услуги вы сегодня предлагаете российским клиникам?

В разработке у специалистов ГК «ТРИММ» сейчас находится ряд передовых решений на базе технологий искусственного интеллекта. Вообще, надо отметить, что внедрение приборов с технологией искусственного интеллекта — это большой шаг в развитии здравоохранения, который призван усовершенствовать производительность и качество медицинской помощи. С помощью ИИ удастся успешно ускорять процессы диагностики и снижать вероятность ошибок в лечебной практике.

Например, в системах мониторинга, которые мы выводим на рынок, у аппаратного монитора есть возможность «видеть» вокруг себя другие приборы, такие как аппарат искусственной вентиляции легких. А это позволяет выводить на монитор пациента, например, данные мониторинга ИВЛ. Таким образом, медицинская аппаратура «видит» и может «общаться» между собой, если протоколы это позволяют, и в комплексе это становится уже интеграционной интеллектуальной системой. Подобного плана разработки позволяют, например, врачу наблюдать состояние пациента и его параметры удаленно. Даже возможно подключиться через интегрированную сеть к операционному блоку во время операции — есть программы, которые уже позволяют это осуществлять.

А следующим шагом мы «приходим» в дом к пациенту с подобными решениями. При оказании паллиативной помощи на дому всегда имела проблема с коммуникацией между пациентом и медицинским учреждением. Если установленное у пациента дома оборудование не интегрировано с клиникой, врач получает информацию о его состоянии только во время телефонного общения или визита. В этом случае установление удаленного контроля за его состоянием становится первоочередной задачей.

Кого среди ваших клиентов сегодня больше: государственных медицинских учреждений или частных клиник?

Соотношение примерно 60% на 40% — все-таки преобладает сегодня на рынке государственный заказчик. Но традиционно у нас всегда был и достаточно большой пул частных клиентов. Это стало возможным в результате того, что у нас довольно давно выстроены постоянные взаимоотношения с крупными частными сетевыми клиниками, такими как «СМ Клиника», «МедСкан», «Мать и Дитя», «Центр Лайт» и др.

Между частными клиниками всегда существовала конкуренция за пациента. Для того чтобы в этой гонке выигрывать, необходимо оперативно внедрять новые виды и типы предложений. Что может помочь в достижении этих целей? Например, помощь команды профессионалов, которые смогут генерировать выстраивание комплексов медицинских услуг, формируемых как пакетное предложение. Или же — покупка абсолютно нового оборудования, которое позволяет вывести на рынок новую услугу.

А как продвигается ваш проект по открытию собственных клиник? В каких направлениях они работают?

Как таковая задача по развитию собственной сети сегодня перед ГК «ТРИММ» не стоит. На текущий момент успешно функционирует и развивается многофункциональная клиника «ЛОКОХЕЛП». Хочу подчеркнуть, что для холдинга это не источник дохода, но в первую очередь возможность использования данной площадки для внедрения собственных разработок, а также демонстрации работы того или иного оборудования. Ведь намного эффективнее пригласить врача в действующую клинику с работающей аппаратурой, дать возможность пообщаться с коллегами и наглядно продемонстрировать, как оборудование работает и как пациент на него реагирует, чем просто рассказывать.

На регулярно проводимых семинарах вы активно знакомите представителей медицинского сообщества с новыми и эксклюзивными продуктами. Расскажите подробнее о работе учебного центра ГК «ТРИММ».

Раньше обучение собственных сотрудников и партнеров, а также знакомство врачей с нашей техникой мы проводили на базе собственного производства. Но это было не слишком удобно, поскольку комплекс находится в Московской области и не все готовы туда ездить. Поэтому недавно мы реализовали новый проект. Был создан учебный центр на базе нашего представительского офиса в Москве, который мы оборудовали по последнему слову техники, в т. ч. системой ВКС, чтобы можно было общаться онлайн с иностранными и иногородними специалистами. В классе представлены образцы всех основных моделей нашей эксклюзивной аппаратуры. Все они полностью рабочие и предназначены для того, чтобы обучать инженеров, врачей и технических специалистов. При необходимости здесь также есть возможность привлечения иностранных партнеров для консультаций.



Поделитесь планами по развитию холдинга на ближайшее время. Планируете ли вы развитие каких-либо новых направлений?

В первую очередь мы сейчас работаем над дальнейшим развитием собственного производства в РФ и на территории Республики Беларусь. Также запускаем проект, связанный с оказанием паллиативной помощи. Это будет новый продукт, который пока что не производится ни у нас, ни в соседних республиках. Для его разработки потребовалась глубокая интеграция с привлечением белорусской производственной базы, российских врачей и китайских инженеров. Если говорить о сроках, то это горизонт до 2030 г.

Также в наших ближайших планах 2024–2025 гг. — вывод на российский рынок новейшего ускорителя для борьбы с раковыми образованиями VENUS X производства компании LINATECH (КНР/США). Это уникальный прибор с запатентованным ортогональным многослойным коллиматором и системой бинокулярного позиционирования. Он может быть установлен в любом существующем каньоне. Система планирования лечения (TPS) с системой искусственного интеллекта помогает врачу подобрать курс лечения и терапевтическую дозу на основе реальных персональных данных пациента. Ускоритель подходит для лечения больших участков тела с неровными границами: технология VMAT изменяет лучевое поле по интенсивности и форме, не подвергая другие органы высоким дозам облучения. Данная модель будет представлена нами на выставке «Здравоохранение-2024».

Что касается структуры холдинга, то мы по-прежнему достаточно большое внимание уделяем выстраиванию нашего проектного бизнеса и усилению роли компании на рынке как крупного интегратора.

Danilab



Медицинские расходные материалы

- Системы взятия крови
- Расходные материалы
- Средства индивидуальной защиты



www.ooodanies.ru www.danilab.ru



ГК «СОФТЭКСПЕРТ»



СОФТЭКСПЕРТ

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ФЕТАЛЬНЫХ МОНИТОРОВ НА ОСНОВЕ УНИКАЛЬНОГО АЛГОРИТМА ИССЛЕДОВАНИЯ

Импортозамещение в сфере программного обеспечения для медицинского оборудования — актуальный вопрос, который стоит в настоящее время перед врачебным сообществом, дистрибьюторами и разработчиками ПО. Его важность обусловлена рядом факторов. В последние годы многие поставщики европейского и американского оборудования ушли с российского рынка, в связи с чем медицинские организации все чаще сталкиваются со сложностями в обновлении программного обеспечения. С другой стороны, предустановленный интерфейс импортного оборудования иногда в силу различных причин оказывается неудобным для врачей в России. В таких случаях возникает потребность адаптировать его под их запросы и привести в соответствие российским стандартам. Зачастую именно вовремя проведенная оптимизация иностранного программного обеспечения для российского рынка сегодня становится одним из важнейших конкурентных преимуществ поставщиков медицинского оборудования. Их надежным партнером в решении этой задачи выступает ГК «СофтЭксперт» — федеральный системный интегратор, который более 25 лет помогает государству и бизнесу внедрять программные продукты и развивать IT-инфраструктуру для цифровой трансформации экономики в целом и здравоохранения в частности. Недавно компания добилась существенных результатов, в ходе которых она реализовала математический алгоритм анализа данных для оценки показателей здоровья матери и плода в виде ПО для китайских фетальных мониторов. Подробно об этом достижении компании и о ее деятельности в целом рассказала руководитель отдела по разработке программного обеспечения ГК «СофтЭксперт» Екатерина Козлова.

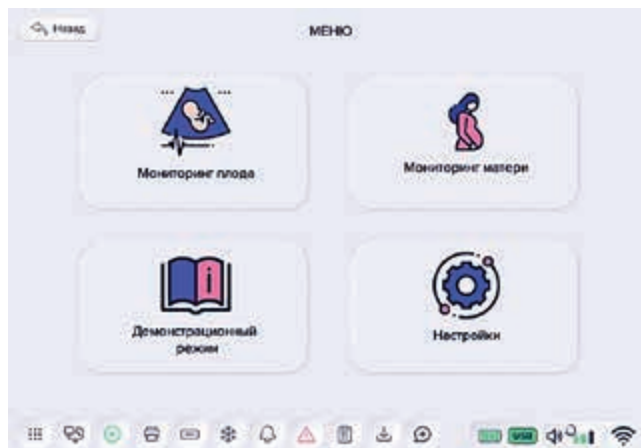
Какие основные направления деятельности вашей компании?

На начальном этапе ГК «СофтЭксперт» развивала такие направления деятельности, как поставки и внедрение сложных решений на платформе «1С:Предприятие». А с 2016 г., когда в связи с усилением тенденции цифровизации бизнеса и государства среди клиентов заметно возрос спрос на разработку сложных веб-сервисов и индивидуального программного обеспечения, одним из ключевых направлений нашей деятельности является разработка импортонезависимого программного обеспечения, которое соответствует требованиям ФСТЭК. Экспертиза специалистов «СофтЭксперт» включает в себя как нативную разработку промышленного ПО, так и импортозамещение программных продуктов на основе реверс-инжиниринга. В том числе мы активно занимаемся созданием оригинального программного обеспечения для здравоохранения, а также адаптируем ПО импортных поставщиков медицинского оборудования под потребности российского рынка.

Важной задачей стало внедрить предложенный заказчиком метод оценки состояния плода, имеющий мировое признание, что, несомненно, повышает позиции на рынке для данной модели фетального монитора.

В чем заключается новация созданного вами программного обеспечения для фетальных мониторов?

На основе анализа множества научных статей из общемировой практики по оценке состояния и здоровья матери и плода мы реализовали математическую модель и разработали алгоритм, представляющий перспективный метод оценки состояния по ряду критериев. Все это мы упаковали в разработанный нами современный удобный интерфейс, позволяющий в один клик получить доступ к основным настройкам параметров, что дает возможность специалисту, проводящему исследование, не отвлекаться на лишние действия по работе



Главное меню

с программным обеспечением и все свободное время уделить пациентке и процессу мониторинга.

Как вы пришли к созданию этого продукта?

Проект начинался с решения практической задачи адаптировать китайское оборудование для российского рынка, поставленной перед нами одним из клиентов. Это предприятие, которое занимается продажей техники для учреждений здравоохранения, гарантийным и постгарантийным обслуживанием, а также поставками запчастей и аксессуаров для медицинских приборов. В том числе клиент осуществляет поставки медицинского оборудования из Китая, а оттуда приборы в основном приходят с предустановленным программным обеспечением, которое не всегда удобно для российских пользователей.

Так сложилось, что заказчик определил потребность пользователей среди медицинского персонала в современном интерфейсе, который будет удобным, эргономичным и не перегруженным лишними элементами, а также позволит вынести основные настройки в быстрый доступ. Это важно, так как в процессе мониторинга специалист не только работает за фетальным монитором, но и взаимодействует с пациенткой, проверяет установку и контакт датчиков и не должен отвлекаться на лишние

действия по настройке. Также важной задачей стало внедрить предложенный заказчиком метод оценки состояния плода, имеющий мировое признание, что, несомненно, повышает позиции на рынке для данной модели фетального монитора.

Мы ответственно подошли к описанию требований, разработали концепцию UI UX, подготовили несколько вариантов макетов экранов, провели обследование предметной области, изучив большое количество научных статей и рекомендаций.

Утвердив итоговый вариант экранов, мы приступили к разработке. Нами были созданы собственные компоненты интерфейса, которые хорошо смотрятся на экране фетального монитора, передавая эстетику, заложенную в концепции дизайна.

Но главное, была проделана объемная работа по реализации и внедрению итогового алгоритма оценки, после чего было проведено тестирование как отдельных модулей, так и итогового программного обеспечения.

Что положено в основу этого алгоритма и каким путем вы следовали при реализации проекта?

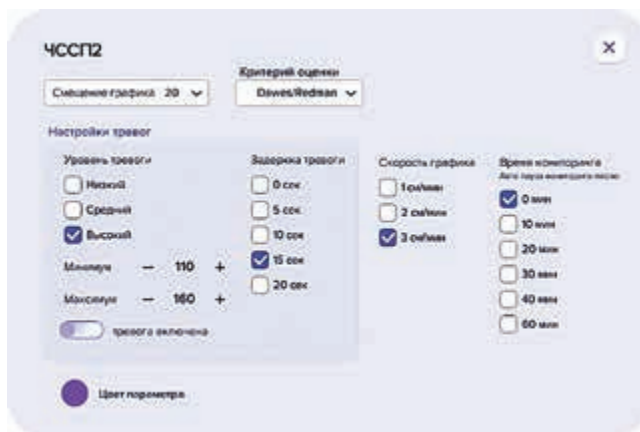
В данной модели фетального монитора исследование проводится с помощью непрямой наружной кардиоотографии (КТГ) с использованием ультразвукового датчика, работа которого основана на эффекте Допплера. Кардиоотография широко применяется как способ оценки функционального состояния плода, основанный на изучении сердечного ритма и его изменений в ответ на шевеление плода или сокращения матки. Графики, которые получены в процессе исследования, выводятся на экране монитора и могут быть интерпретированы специалистом визуально. Фактически визуальный метод оценки является интуитивным и зависит от опыта специалиста, но даже при надлежащем опыте не всегда может дать достоверную оценку. Результаты каждого исследования должны основываться на достоверных, воспроизводимых и точных способах оценки. Поэтому на практике, как правило, применяются методы автоматизированной оценки, которые учитывают опыт научного сообщества.

Нами был реализован один из методов оценки с учетом срока беременности. Для оценки применяется ряд критериев, которые привязаны к общеизвестной практике исследований.

Важно, что при оценке рассчитывается такой параметр, как краткосрочная изменчивость (STV). STV не поддается интерпретации невооруженным глазом и таким образом остается одним из немногих автоматически определяемых и оцениваемых признаков частоты сердечных сокращений (ЧСС) в клинической практике.



Экран в режиме мониторинга плода



Окно настроек частоты сердечных сокращений плода (ЧССП)

В основе алгоритма лежит анализ научных статей отечественных и зарубежных ученых, которые учитывают многолетний опыт наблюдений, большое количество случаев из клинической практики. Все эти проверенные в научном сообществе данные позволили расширить функциональные возможности приборов.

Какие основные результаты проведенной работы вы хотели бы отметить?

Прежде всего мы выполнили задачу. Фетальные мониторы, которые теперь поставляет заказчик, полностью переориентированы под требования российского рынка.

Конечно, мы гордимся тем, что реализовали современный математический метод анализа данных, в котором все шаги так или иначе апробированы в научном медицинском сообществе. Все изученные нами научные работы или статьи привязывают использованные математические алгоритмы к результатам исследований и наблюдений за реальными клиническими случаями, которые проводились в разных странах.

Кроме того, мы создали современный пользовательский интерфейс, разработанный специально для фетальных мониторов. Дизайн экранов стал удобным для российских специалистов, пользовательские возможности расширены, добавлен новый по сравнению с предустановленным вариантом специфичный функционал. В частности, мы скомпоновали все настройки в удобные окна и сделали быстрый доступ к ним по одному клику. Конфигурация настроек на фетальных мониторах стала оптимальной.

Безусловно, важнейшим результатом проделанной работы является наша хорошая репутация у заказчика. На этапе отбора он выбрал ГК «СофтЭксперт» из нескольких претендентов благодаря тому, что у нас уже был опыт разработки продуктов в медицинской сфере. Мы рады, что оправдали доверие клиента, и готовы к реализации и внедрению инноваций.

Вы отметили, что эстетика фетальных мониторов благодаря вашей разработке улучшилась. Можете рассказать об этом подробнее?

Наши специалисты разработали светлую и темную темы пользовательского интерфейса для удобства и более эстетичного отображения всех показателей. Кроме того, они настроили новый механизм переключения между режимами для полноценного использования и обучения персонала работе с устройством.

В целом на фетальных мониторах нет ничего лишнего, что могло бы запутать врача или отвлечь его внимание. Цветовое и графическое решения соответствуют практическим

задачам мониторов, при этом пользоваться им приятно и комфортно для зрения.

Есть ли аналоги вашей разработки на российском рынке?

Подобного усовершенствования ПО для импортных фетальных мониторов мы не нашли.

На отечественном рынке не хватает оборудования, которое уже адаптировано и готово к внедрению методов численного анализа данных. Визуальная оценка широко применяется в медицинской практике, но только автоматизированный анализ данных может объективно уловить незаметные человеческому глазу изменения параметров за доли секунды.

По опыту, что вы можете посоветовать поставщикам медицинского оборудования, которые столкнулись с негативными отзывами клиентов на импортное ПО и неудобство интерфейсов?

Самый главный совет — не затягивать с решением этого вопроса. Скорейшая адаптация иностранного оборудования под российский рынок позволяет поставщикам находить больше новых потенциальных клиентов и расширять собственный ассортимент. Именно это мы видим на опыте сотрудничества с нашими постоянными заказчиками. Но, к сожалению, пока еще многие участники рынка медлят и предпочитают как можно дольше работать на старом ПО. Однако информационные технологии, в том числе в медицинской сфере, развиваются очень быстро. Поэтому своевременные инвестиции в обновление ПО без преувеличения можно считать стратегическими, дающими неоспоримые конкурентные преимущества. Это в полной мере доказывает наша комплексная доработка программного обеспечения для китайских фетальных мониторов. Мы с радостью готовы помочь и другим поставщикам адаптировать импортное медицинское оборудование к использованию российскими медицинскими организациями.

В последние годы государство многое делает для поддержки отечественных производителей медицинского оборудования. Как вы оцениваете ситуацию в этом сегменте на сегодняшний день? (На этот вопрос нам ответил представитель заказчика Александр Лохматов, руководитель отдела продаж ООО «МЕДСТРАТЕГИЯ».)

Государство приняло ряд постановлений, которые серьезно ограничили доступ поставщиков оборудования иностранного производства к закупкам для государственных и муници-



Экран просмотра истории мониторинга



Подменю «Дисплей»

пальных нужд. Теперь лечебно-профилактические учреждения обязаны использовать при закупках соответствующую нормативную базу. Но на сегодняшний день ситуация такова, что российских производителей, отвечающих всем новым требованиям, немного, и конкуренции между ними нет. Иностранные производители не могут соперничать с ними по многим причинам. Таким образом, рынок медоборудования находится, если можно так сказать, в положении латентной монополии — поставки некоторых видов оборудования осуществляют всего два-три производителя в стране. Полагаю, что именно такие решения, как наше ПО для фетальных мониторов, создают благоприятную среду для развития отрасли, способствуют появлению здоровой конкуренции и дают возможность конечным пользователям выбирать лучшее современное решение.

Вы упомянули, что заказчик выбрал ГК «СофтЭксперт» для адаптации китайских фетальных мониторов потому, что у вашей компании есть немалый опыт работы в медицинской сфере. Можете рассказать о реализованных вами в этом направлении кейсах?

Интересный пример из нашей практики — импортозамещение европейского программного обеспечения для более чем 50 различных моделей слуховых аппаратов. Разработанное приложение существенно облегчает работу слухопротезистов, позволяет проводить точные настройки аппарата в соответствии с аудиограммами и другими потребностями пациентов с минимальными усилиями.

Вы работаете с фармацевтическими компаниями?

Да, в число наших клиентов входит один из крупнейших производителей лекарственных препаратов в России, а также компании, работающие в фармацевтической сфере. Для данных заказчиков мы также осуществляем разработку, внедрение, обслуживание программного обеспечения.

Вы планируете расширять деятельность в медицинском направлении?

Безусловно, мы считаем создание прикладного программного обеспечения для медицинского оборудования и фармацевтики одним из важнейших направлений нашей деятельности. Например, в качестве интересного и перспективного для себя сегмента рассматриваем создание ПО для рентгеновских аппаратов. В целом, конечно, мы будем рады использовать все имеющиеся у нас ресурсы для развития отечественного здравоохранения.



ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ РАСХОДНЫЕ ОДНОРАЗОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ:



*Прямые поставщики
от китайского производителя.
Низкие цены.
Качество продукции.*

- Гинекологии (зонд уrogenитальный, зеркало гинекологическое, набор гинекологический)
- Оториноларингологии (шпатель, пинцет, палочка-тампон, ушная воронка, зеркало носовое)
- Изделия для первичной обработки новорожденных (амниотом, браслеты, зажим для пуповины)
- Салфетки проспиртованные
- Изделия для интенсивной терапии и реанимации (катетеры, зонды, мочеприемники, трубки эндотрахеальные)



*Особые условия
при оптовых
поставках.*

*Бесплатная
доставка по СПб
и до транспортной
компании.*

Акции.



ООО «ЮНИКОРНМЕД»

196240, г. Санкт-Петербург,
ул. Кубинская, 75к2,
Тел./факс: (812) 702-33-04
www.unicmed.ru, info@unicmed.ru



MEDICALCONCEPTGROUPE



СТВОЛОВЫЕ КЛЕТКИ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ ЛЕЧЕНИЯ

MedicalConceptGrouppe — отечественная компания, которая предлагает широкий ассортимент медицинского оборудования и расходных материалов от известных российских и мировых производителей. В ее ассортименте — аппараты ударно-волновой терапии, устройства для лабораторной диагностики, физиотерапии, физической реабилитации и мн. др. Помимо покупки, организация предоставляет возможность аренды оборудования. Компания также занимается продвижением современной методики применения стволовых клеток для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата. Стромально-васкулярная фракция применяется при помощи инновационной разработки российских специалистов — двойного шприца АСТ. Главная задача MedicalConceptGrouppe — оказание высокого качества услуг, безопасность и эффективность, поэтому компания специализируется только на поставках проверенного и надежного оборудования и различных сопутствующих медизделий, которые пользуются спросом в лечебных учреждениях всех типов. Опытные специалисты всегда готовы прийти на помощь в выборе подходящих позиций товара. О предлагаемой продукции, системе АСТ, образовательном проекте и перспективах развития рассказал основатель MedicalConceptGrouppe Василий Ерцкин.

Как давно ваша компания присутствует на отечественном рынке? Какие направления деятельности вы развиваете?

MedicalConceptGrouppe официально создана 30 июня 2022 г. Ранее я возглавлял клинику одной достаточно крупной и известной сети в Москве. Занимался сразу несколькими направлениями: был руководителем образовательной организации, экспертом по кадровому резерву травматологов-ортопедов и подготовке заместителей главных врачей, а также экспертом по оказанию высокотехнологичной помощи на территории Российской Федерации и за ее пределами. Принял решение уйти из клиники, потому что почувствовал, что мне не хватает профессионального развития.

Когда мы открывали MedicalConceptGrouppe, то планировали больше фокусировать внимание на медицинских расходных материалах, однако постепенно переместились в зону медицинского оборудования, в частности, связанного с физиотерапией. Один из удачных кейсов, который был успешно реализован, — аренда медицинских систем. Начинали мы с приборов ударно-волновой терапии (УВТ), которые предназначены для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата, а также используются во многих других специализациях — дерматокосметологии, урологии, неврологии, реабилитации. Компания расширила деятельность по аренде медицинского оборудования и сейчас предлагает в лизинг более широкий ассортимент аппаратов. В каталоге можно найти перечень необходимых позиций по таким направлениям, как лазеротерапия, магнитотерапия, ультразвуковая диагностика, а также другие виды оборудования по разным методологиям, которые актуальны в настоящее время.

Компания расширила деятельность по аренде медицинского оборудования и сейчас предлагает в лизинг более широкий ассортимент аппаратов. В каталоге можно найти перечень необходимых позиций по таким направлениям, как лазеротерапия, магнитотерапия, ультразвуковая диагностика, а также другие виды оборудования по разным методологиям, которые актуальны в настоящее время.

Сдача медицинского оборудования в аренду происходит на основе договора, в рамках которого может быть произведена установка и настройка аппаратуры, обучение персонала работе с техникой, обслуживание и ремонт.

Сейчас данное направление активно развивается. Это связано с тем, что в целом экономическая ситуация в стране нестабильная, к тому же многие известные бренды покинули российский рынок после введения санкций в отношении РФ, а стоимость зарубежной продукции выросла из-за более сложных логистических цепочек поставок. Изделия производителей из США и Европы стали достаточно дорогими.

Кроме того, в настоящее время на отечественном рынке появляется много небольших частных клиник, или же врачи уходят из государственных медучреждений и открывают собственные лицензированные кабинеты. Им требуется оборудование. А поскольку у таких врачей или частных медицинских организаций ограниченный бюджет, они не могут сразу приобрести дорогостоящую аппаратуру или не покупают ее, потому что опасаются, что то или иное направление не будет прибыльным. Поэтому склоняются к тому, чтобы брать аппараты в аренду. Это более безопасный вариант их тестирования. Если собственники бизнеса видят, что результаты неудовлетворительные, то через четыре-шесть месяцев можно отказаться от оборудования.

Компании, которые занимаются только арендой аппаратов, на рынке практически отсутствуют. Эта ниша относительно свободна. Некоторые организации не занимаются лизингом на регулярной основе, а могут сдавать дорогостоящие аппараты на апробацию от одного до трех месяцев.



Что касается расходных материалов, то мы планируем более активно развивать их поставки. Сейчас занимаемся рекрутингом менеджера по данному направлению. С точки зрения прибыли это менее выгодный продукт по сравнению с медицинским оборудованием.

Вы специализируетесь на внедрении современной методики применения стволовых клеток для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата. В чем она заключается и какой эффект получают пациенты?

Как практикующий врач я всегда интересовался и занимался сложнейшими методиками, применял их в клиниках. Ортобиология — узкоспециализированное и инновационное направление травматологии и ортопедии, в котором для лечения заболеваний и травм опорно-двигательного аппарата используют препараты на основе собственного биологического материала человека. Такая терапия запускает природные процессы регенерации в организме и способствует заживлению костей, суставов, связок, мышц и сухожилий.

Цель ортобиологии — стимулирование роста новых тканей и сохранение существующих, уменьшение боли, улучшение функций. Возможность применения и выбор конкретной ортобиологической методики зависят от типа патологии или травмы, общего состояния организма, предыдущего опыта лечения и множества других факторов. Только опытный врач способен определить, поможет ли регенеративная медицина. Пока мало кто может иметь экспертный уровень в данной области.

Одно из направлений, которое мы активно развиваем и распространяем на территории Российской Федерации, — применение стволовых клеток в медицине. Мы специализируемся на лечении заболеваний опорно-двигательного аппарата, но сейчас рассматриваем и другие специалитеты, поскольку есть возможность использования данной методики и в колопроктологии, акушерстве, гинекологии, стоматологии, офтальмологии, нейрохирургии, ревматологии и хирургии.

Работая с этой методикой, вы используете российскую разработку — шприц двойной АСТ. Что могли бы про него рассказать?

Основным производителем и поставщиком этого продукта является отечественная компания Solopharm — одно из крупнейших фармацевтических предприятий нашей страны, которое находится в Санкт-Петербурге и предлагает различные препараты. Среди них — шприц двойной АСТ. Это уникальная, специально сконструированная единая система для безопасного и быстрого получения стромально-васкулярной фракции, богатой тромбоцитами плазмы и факторами роста. В одном большом шприце объемом 20 мл находится шприц меньшего размера.

Стромально-васкулярная фракция (SVF) — это гетерогенная масса ядросодержащих клеток, полученных ферментативным путем. В таком концентрате присутствуют стволовые клетки, полученные из живой ткани, эндотелиальные клетки, клетки предшественники, которые принимают активное участие во всех процессах восстановления тканей. Полученный с помощью передовых технологий биоматериал представляет собой большую ценность.



Шприц двойной АСТ — это уникальная, специально сконструированная единая система для безопасного и быстрого получения стромально-васкулярной фракции, богатой тромбоцитами плазмы и факторами роста. В одном большом шприце объемом 20 мл находится шприц меньшего размера.

Как происходит процесс получения стромально-васкулярной фракции?

Весь процесс занимает от полутора до двух часов. Сначала мы подготавливаем пациента к процедуре, которая проводится под местной анестезией. Обезболивается боковая поверхность передней брюшной стенки, где делают небольшой разрез — буквально 0,2–0,3 мм. Туда вводится специальная канюля, через которую мы в подкожно-жировую клетчатку веерообразно распределяем раствор Кляйна, затем забираем жировую ткань с помощью шприца — порядка 60 мл. Эту жировую ткань отставляем, отделяем раствор Кляйна от жира, переводим этот жир из шприца в двойной шприц и помещаем систему в специальную центрифугу. Ранее использовались американские центрифуги, но их поставки прекратились, поэтому Solopharm в сотрудничестве с нашей компанией и российская организация «Листон» разработали для внедрения данной методики центрифугу в индивидуальной конфигурации по узкоспецифичному техническому заданию.

Происходит центрифугирование, в процессе которого удаляются ненужные элементы. В результате получаем обработанную жировую ткань. Прогоняем ее 30 раз через специальный соединитель (из шприца в шприц). После 30 прогонов вновь помещаем жировую ткань в шприце в центрифугу и еще раз центрифугуем. В итоге образуется небольшой объем стромально-васкулярной фракции — именно того продукта, который нам необходим.

Далее мы с помощью системы АСТ делаем забор крови у пациента и эту кровь центрифугуем, чтобы отделить цельную кровь от плазмы. Получается плазма, богатая тромбоцитами. Это требуется для того, чтобы соединить плазму с стромально-васкулярной фракцией. Тромбоциты активируются, происходит дефрагментация. Стволовые клетки создают регенераторную среду для любой ткани — хрящевой, костной, мышечной,

нервной. К сожалению, мы не вернем тот хрящ, который был дан человеку природой без различных изменений. Но эти методики оказывают максимально положительный эффект, снимают активные воспалительные процессы, являются питательной средой, защищают хрящевую ткань от механического воздействия, у пациента проходит болевой синдром и восстанавливается качество жизни.

В большинстве случаев достаточно одной процедуры, но иногда через год требуется повторное ее проведение, потому что, когда заболевание формируется десятилетиями, мы не можем ожидать полного выздоровления.

В России только у нашей компании имеется полный кейс по данному направлению — расходные материалы, сами шприцы, центрифуга. Кроме того, наше уникальное торговое предложение заключается в том, что MedicalConceptGroup проводит обучение врачей. Программа аккредитована в системе непрерывного медицинского образования, то есть наша организация выдает официальные удостоверения повышения квалификации медикам.

Мы формируем реестр врачей, и методику нельзя использовать тем специалистам, которые не прошли по ней обучение. Дело в том, что данный способ лечения сложный, естественно, необходимы навыки и опыт, чтобы правильно его применять и получать нужный результат.

Большое значение имеет тот факт, что используемая нами методика входит в национальные клинические рекомендации по лечению гонартроза и коксартроза. Это основной документ, по которому сейчас должны работать все врачи в соответствии со специализацией и медицинские организации. Что немаловажно, уровень доказательности данной методики постепенно растет — она относительно молодая по сравнению с остальными направлениями. Кроме того, и сами врачи видят высокие результаты ее применения.

В России только у нашей компании имеется полный кейс по данному направлению — расходные материалы, сами шприцы, центрифуга. Кроме того, наше уникальное торговое предложение заключается в том, что MedicalConceptGroup проводит обучение врачей. Программа аккредитована в системе непрерывного медицинского образования, то есть наша организация выдает официальные удостоверения повышения квалификации медикам.



К сожалению, есть недобросовестные поставщики и руководители клиник, которые могут продавать или покупать незарегистрированные продукты. А у таких изделий, как эта система, должны быть регистрационное удостоверение, инструкция по использованию и декларация о соответствии. Регистрационное удостоверение — один из самых важных документов, он подтверждает, что система прошла все необходимые испытания (токсикологические, бактериологические, клинические) и является безопасной. Незарегистрированные продукты могут нести риски для здоровья пациента.

Двойной шприц АСТ представлен в нашем интернет-магазине — его могут заказать как юрлица, так и физические лица по направлению врача.



Могли бы привести примеры медицинских организаций, которые применяют данную методику?

Одна из них — ФГБУ «Поликлиника № 1» Управления делами Президента Российской Федерации. Это известная медицинская организация, которая существует много лет, — настоящая дворец здоровья. Специалисты, которые работают в клинике, уже давно хотели приступить к использованию данной методики. Мы провели для них семинары, которые состоят как из активного теоретического блока, так и из практической части. Поясню, что год назад я открыл Клинику неврологии и ортопедии доктора В. В. Ерцкина — DE-Clinic. На ее базе у нас есть конференц-зал и другие специально оборудованные помещения, где и проходит обучение.

В поликлинике Управделами Президента прекрасные специалисты, сейчас они уже работают с данной методикой.

Вы запустили собственный образовательный проект MedRoom. В каких целях?

Мы собираем сильнейшую команду спикеров с медицинским образованием, которые занимаются исследованиями, известны в профессиональных кругах. Участники проекта получают новые знания по современным технологиям, методам лечения, прослушают лекции, основанные на результатах научных исследований и лучших мировых клинических практик.

Какими видите дальнейшие перспективы?

В настоящее время мы начинаем активно развивать направление по гиалуриновым кислотам, которое связано с ортопедией. Появился новый качественный продукт на территории России, его производство находится в инновационном центре «Сколково». Он прошел все необходимые испытания и получил регистрационное удостоверение. Пока приобрести эту гиалуриновую кислоту можно только в нашем интернет-магазине.



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

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

ГК «ЭЛЕКТРОНТЕСТ»



ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ ПО РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ И ЕАЭС

Группа компаний «Электронтест» предлагает комплексные решения по регистрации медицинских изделий в РФ и ЕАЭС, осуществляя разработку и корректировку необходимой технической и эксплуатационной документации, а также проводя все необходимые технические и токсикологические испытания в собственных испытательных лабораториях. О деятельности подразделений ГК нашему изданию рассказал генеральный директор Сергей Михалкин.

С чего начиналось создание ГК «Электронтест», объединяющей в настоящее время пять компаний?

Таким событием можно считать организацию лаборатории по испытанию медицинских изделий «Электронтест». Испытательная лаборатория «Электронтест» была создана в рамках Московского авиационного института в 2007 г. Позднее, в 2010 г., она выделилась в отдельное самостоятельное предприятие. В 2012 г. испытательная лаборатория ИЛ ТСБ ООО «Электронтест» была аккредитована в Федеральной службе по аккредитации (Росаккредитация) на соответствие требованиям ГОСТ ИСО/МЭК 17025 в области испытаний медицинских изделий.

Совершенствование процесса регистрации медицинских изделий, необходимость проведения пострегистрационного мониторинга, повышение требований к качеству и безопасности медицинских изделий стали основанием для создания новых специализированных компаний в рамках группы «Электронтест», ориентированных на подготовку регистрационного досье, проведение необходимых испытаний. Так в составе ГК появились консалтинговые компании «Результат-Аудит», «Медалис», испытательный центр «Электронтест», испытательная токсикологическая лаборатория «ЭлектронтестБио», испытательная лаборатория «ЭлектронтестЭМС», обеспечивающая испытания медицинских изделий на электромагнитную совместимость.

В целях обеспечения собственной испытательной базы необходимыми стендами и приборами была создана производственная компания ООО «Центр технической безопасности материалов, оборудования и сложных систем» (ООО «ЦТБ МОС»), специализирующаяся на разработке и производстве сложного высокотехнологичного испытательного оборудования.

С целью удовлетворения потребностей медицинских учреждений в специализированном оборудовании мы создали дистрибьюторскую компанию «Максмедтех», осуществляющую поставку медицинских изделий по всей России. В настоящее

время «Максмедтех» сосредоточилась на производстве собственных медицинских изделий под торговой маркой VIEMAX. У компании образовались устойчивые связи с ведущими производителями медицинских изделий в КНР и Иране.

С созданием ГК как объединения нескольких компаний потребовалось привлечение высококвалифицированных кадров в области подготовки технической и эксплуатационной документации на медицинские изделия в соответствии с нормативными требованиями, а также увеличение парка испытательного оборудования и средств измерения, которые обеспечивали бы испытания медицинских изделий в широком спектре методик. Мы успешно справились с этими задачами.

Все компании группы «Электронтест» объединены общей целью — обеспечение регистрации медицинских изделий в Российской Федерации и ЕАЭС. Сегодня ГК «Электронтест» оказывает полный комплекс данных услуг в режиме единого окна.

Все компании группы «Электронтест» объединены общей целью — обеспечение регистрации медицинских изделий в Российской Федерации и ЕАЭС.

У каждой компании, входящей в группу «Электронтест», своя зона ответственности. Расскажите об особенностях деятельности этих предприятий. Начнем со старейшей из них — «Результат-Аудит».

Консалтинговая компания «Результат-Аудит» была зарегистрирована до создания группы. Сначала она занималась аудиторской деятельностью. С 2012 г. специализируется на обеспечении регистрации медицинских изделий под ключ в Российской Федерации и странах ЕАЭС. В рамках этого направления специалисты компании осуществляют подготовку технической и эксплуатационной документации в соответствии с требованиями нормативных документов, постановлениями Правительства РФ, приказами Минздрава РФ, Росздравнадзора, решениями ЕЭК. Они также обеспечивают взаимодействие с собственными испытательными лабораториями, контроль за проведением испытаний, подготовку регистрационного досье и сопровождение процесса регистрации в Росздравнадзоре.

Компания имеет большой опыт в регистрации медицинских изделий. За период с 2013 г. по 2024 г. при ее содействии было получено более 700 регистрационных удостоверений на различные виды медицинских изделий, в том числе более 60 на изделия in vitro. Другая наша консалтинговая компания «Медалис» расширяет возможности консалтинговой подгруппы по регистрации конкретных видов медицинских изделий и обеспечивает регистрацию медицинских изделий в странах ЕАЭС, тесно взаимодействуя с нашим представительством в Республике Казахстан.



Испытательный центр «Электронтест» вырос из лаборатории, которая специализировалась на проведении технических испытаний. С чем было связано принятие решения о создании центра?

Создание испытательного центра было обусловлено расширением масштабов деятельности нашей группы. Сейчас в его состав входят испытательная лаборатория технических средств по требованиям безопасности (ИЛ ТСБ «Электронтест»), аккредитованная в Росаккредитации на проведение технических испытаний медицинских изделий, и клиничко-диагностическая лаборатория (КДЛ «Электронтест»), имеющая лицензию Росздравнадзора на проведение клиничко-диагностических исследований и аккредитованная в РФ и ЕАЭС на проведение клиничко-лабораторных испытаний в целях регистрации медицинских изделий in vitro.

Организация клиничко-диагностической лаборатории была обусловлена необходимостью проведения технических и клинических испытаний изделий in vitro в целях оценки соответствия заявляемых аналитических и диагностических характеристик медицинских изделий при их регистрации в РФ и ЕАЭС.

Испытательный центр «Электронтест» имеет аккредитацию в европейской системе ILAC, что позволяет принимать выпускаемые протоколы испытаний в целях получения европейского сертификата безопасности продукции CE.

Каким оборудованием располагает испытательная лаборатория ТСБ «Электронтест»?

Испытательная лаборатория ТСБ «Электронтест» насчитывает более 1000 единиц средств измерений, испытательного и вспомогательного оборудования. Уместно напомнить, что регулярное пополнение технического парка компании современным испытательным оборудованием, позволяющим реализовывать уникальные испытания, обеспечивает собственная производственная компания ООО «ЦТБ МОС», о которой я говорил ранее.

В 2019 г. в этой компании было создано конструкторское бюро. В настоящее время высокотехнологичное производство предприятия вышло за рамки обеспечения испытаний медицинских изделий. На сегодняшний день «ЦТБ МОС» производит оборудование не только для испытаний медицинских изделий, но и для обеспечения испытаний практически по всем техническим регламентам, принятым в РФ. Кроме того, оно развивает новое направление, создавая программируемые контроллеры и специализированные средства измерения на базе микроэлектроники.



В настоящее время «ЦТБ МОС» производит оборудование не только для испытаний медицинских изделий, но и для обеспечения испытаний практически по всем техническим регламентам, принятым в РФ.

В основе развития производства лежит разработанная и внедренная в практику система менеджмента качества в соответствии с ISO 9001. Компания «ЦТБ МОС» прошла сертификацию на соответствие требованиям стандарта ISO 9001 в австрийском органе по сертификации систем менеджмента качества TUV Austria.

Для проведения клинических испытаний необходима соответствующая база. С какими медицинскими учреждениями сотрудничаете в этих целях?

В целях проведения клинических и клиничко-лабораторных испытаний КДЛ «Электронтест» взаимодействует с различными медицинскими учреждениями Москвы. Среди них Городская клиническая больница №67 им. Л. А. Ворохобова, лаборатория Национального агентства клинической фармакологии и фармации, Национальный исследовательский центр эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи, ЦНИИ эпидемиологии Роспотребнадзора, ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр онкологии им. Н. Н. Блохина», НМИЦ онкологии им. Н. Н. Петрова, производственная биотехнологическая компания «Некст-Био», другие научные и лечебные организации.

На сайте компании говорится, что оборудование, разработанное «ЦТБ МОС», позволяет выполнять уникальные испытания. Какие именно?

В первую очередь отмечу трибологические испытания эндопротезов тазобедренного и коленного суставов на износ в течение 5 млн циклов по ГОСТ Р ИСО 14242-1,3 и ГОСТ Р ИСО 14243-1,3. Такие испытания ранее в Российской Федерации не проводились.

Также разработано оборудование для проведения комплекса испытаний инвалидных колясок на динамическую прочность, определение основных функциональных характеристик и устойчивость к воспламенению применяемых материалов. Создан стенд для выполнения испытаний кардиологических стентов с применением анатомической модели сосудов человека и модели «извилистых путей» при перемещении систем доставки стентов. Изготовлено устройство для проведения оптических испытаний интраокулярных линз с применением оптической скамьи и специализированных средств измерений.



Токсикологическая лаборатория, созданная в 2021 г., имеет собственный виварий. Насколько он расширяет возможности лаборатории по проведению испытаний?

В состав лаборатории входят подразделения микробиологических, химико-санитарных и токсикологических исследований с виварием. Наличие собственного вивария обеспечивает проведение всего комплекса токсикологических исследований широкого спектра медицинских изделий с проведением имплантации и гистологическими исследованиями. Кроме того, наличие специализированного оборудования позволяет проводить исследования на цитотоксичность медицинских изделий на клеточных линиях.

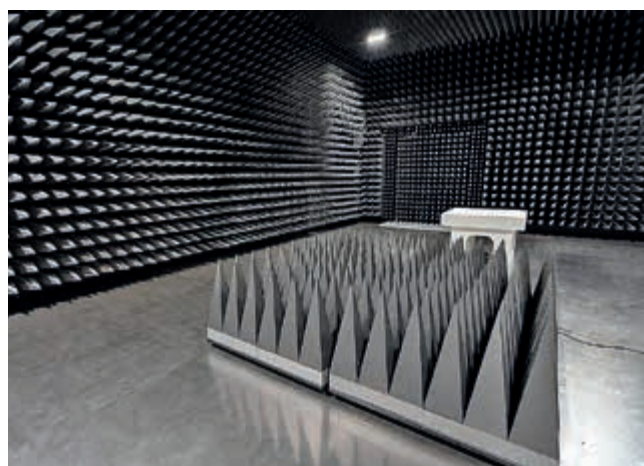
Лаборатория аккредитована в Росаккредитации на проведение токсикологических испытаний медицинских изделий и лекарственных средств. Имеет аккредитацию в ЕАЭС на проведение испытаний медицинских изделий на биологическую безопасность.

В составе ГК есть лаборатория для испытаний изделий на электромагнитную совместимость. В ней можно работать с крупногабаритной техникой?

В состав исследовательского комплекса «Электронтест-ЭМС» входит три экранированных помещения. Это большая полубезэховая камера с рабочим расстоянием 10 м, диаметром поворотного автоматического стола 2 м, грузоподъемностью 1 т. Она предназначена для проведения испытаний по помехоэмиссии и помехоустойчивости в автоматическом режиме. В малой бзэховой камере с рабочим расстоянием 3 м проводятся испытания на устойчивость к электромагнитному полю. В экранированном помещении длиной 11 м можно проводить испытания, а также в нем размещены специализированное измерительное оборудование и системы автоматического управления.

Данные камеры являются уникальными с точки зрения рабочих расстояний до испытуемых образцов, что позволяет проводить испытания крупногабаритных медицинских изделий. Наличие средств автоматизации испытательного процесса обеспечивает оперативность испытаний и сокращает общие сроки их проведения. Все камеры спроектированы и построены нашими специалистами. Они не имеют аналогов среди

В состав исследовательского комплекса «Электронтест-ЭМС» входит три экранированных помещения.



испытательных лабораторий, аккредитованных на испытания медицинских изделий.

Сегодня, когда многие европейские производители ушли с российского рынка, ваши лаборатории обеспечены работой? Испытания, которые вы можете проводить, востребованы?

Востребованность и значимость испытаний, которые мы способны выполнять, не только не уменьшились, но и возросли. Сейчас в Россию поступает большое количество медицинских изделий из Китая, Индии, Пакистана, других стран. Качество и безопасность таких изделий нужно проверять и подтверждать в обязательном порядке. Кроме того, более острой стала необходимость обеспечения достоверности проводимых испытаний. К протоколам испытаний должны быть приложены первичные записи, подтверждающие реальность проведения испытаний. Только так можно обезопасить рынок от появления некачественной продукции. Мы работаем именно таким образом.

Российские потребители привыкли к тому, что европейские и американские медицинские изделия, которые поступали на отечественный рынок, проходили жесткую систему сертификации и проверок в стране производства. Сейчас ситуация изменилась.

Кроме того, под эгидой импортозамещения в Россию хлынул поток продукции, которая только именуется отечественной. Компании, ее поставляющие, зачастую не имеют полноценных лабораторий выходного контроля. Такие изделия тоже необходимо подвергать тщательным испытаниям. Российские контролирующие органы это понимают.

Кстати, далеко не все европейские компании ушли с российского рынка, который для них достаточно привлекателен. Мы продолжаем испытывать образцы продукции, например, таких производителей, как Siemens, Boston Scientific Corporation и др. Так что без работы не остались.

Что в планах по развитию компании?

Все компании, входящие в группу «Электронтест», динамично развиваются. Испытательные лаборатории постоянно оснащаются новым измерительным и испытательным оборудованием, расширяют свои области аккредитации. Если говорить о группе компаний в целом, то основная задача — это переход на регистрацию медицинских изделий по правилам ЕАЭС с обеспечением достоверности представляемых результатов испытаний и высококвалифицированным уровнем подготовки необходимых документов.

ИМПЕРИЯ МЕДИЦИНЫ



ПОМОЩЬ В ОТКРЫТИИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ

Процесс получения медицинской лицензии содержит немало скрытых нюансов. Пройти самостоятельно все проверки с первого раза новичкам удастся крайне редко. Избежать ошибок помогают квалифицированные консультанты. О том, какую поддержку они оказывают соискателям, рассказывает Василина Чернявская, ведущий эксперт компании «Империя Медицины», которая работает на рынке услуг по лицензированию медицинской деятельности.

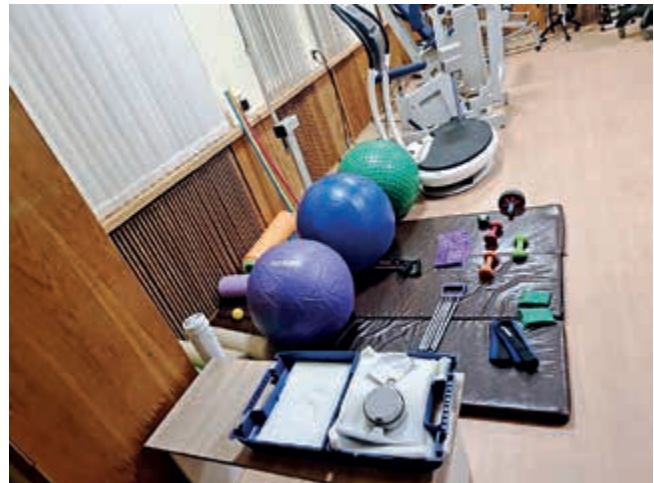
Лицензия — успешный итог длительного процесса подготовки медицинского учреждения к открытию. На каком этапе подключаются к нему ваши сотрудники?

Сопровождение процесса подготовки медицинских учреждений к работе — основной вид деятельности нашей компании. Мы предоставляем полный спектр услуг в этой области — от консультаций по выполнению проектных работ до получения лицензии. Помогаем приобрести оборудование, предоставляем его в аренду. Запускаем клинику в работу. По желанию клиента сопровождаем ее деятельность. Также выполняем мероприятия по медицинскому аудиту. К этой услуге прибегают учреждения, которые уже работают и хотят выявить и устранить несоответствия действующему законодательству в своей деятельности. Иными словами, у нас достаточно компетенций, чтобы включиться в работу по лицензированию на любом этапе.

Самый первый из них — поиск или возведение помещений для осуществления медицинской деятельности. Они должны соответствовать требованиям СанПиН к месторасположению, отделке, площади, освещенности, размерам, количеству входных групп и другим параметрам. Мы помогаем определить, подойдет ли та или иная недвижимость для размещения в ней медицинского учреждения.

Какие подводные камни могут встретиться на этом этапе?

Их немало. Например, не все знают, что клинике откажут в выдаче лицензии, если она расположена в жилом доме и непосредственно под ней находится автомобильный паркинг. Необходимо, чтобы парковка и клиника были разделены хотя бы одним нежилым этажом. Или, например, рентген-кабинет нельзя размещать в помещении многоквартирного дома, если он по вертикали или горизонтали соседствует с жилыми квартирами.



Много и других скрытых нюансов, специфичных для клиник того или иного назначения. Надо также учитывать правила раскладки врачей по кабинетам. Терапевт может делить кабинет с другими специалистами, а в процедурную никого подселить нельзя.

Не зная о существовании таких нюансов, предприниматели арендуют несоответствующие требованиям помещения и потом не могут получить лицензию.

Специалисты вашей компании только проверяют помещения, выбранные заказчиком, или могут предложить варианты недвижимости из своей базы данных?

Мы не риелторы, своей базы недвижимости у нас нет. Но мы профессионально проверим на соответствие локацию, выбранную клиентом. Заказчик присылает планы помещения и его окружения. Мы их проанализируем и дадим предварительное заключение о том, можно ли его использовать для данного вида медицинской деятельности.

Затем следует обязательный выезд специалиста по адресу нахождения клиники. Наше главное правило — не работать вслепую, потому что на плане могут отсутствовать детали, имеющие принципиальное значение для оценки соответствия помещения действующим нормам. При необходимости дадим рекомендации по перечню мероприятий, которые надо выполнить, чтобы соответствие было полным и безусловным.

Во все регионы до Урала выезжаем на своем транспорте. В Сибирь — самолетом. И только с очень удаленными регионами работаем дистанционно, используя каналы видеосвязи.

Один из важных этапов лицензирования — получение санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии санитарным правилам помещений, оборудования и иного имущества, которые соискатель лицен-

зи предполагает использовать. Какую помощь здесь оказываете?

Для успешного получения санитарно-эпидемиологического заключения соискатель должен быть уверен, что его помещения по всем параметрам — отделка, площадь, освещение, микроклимат — соответствуют санитарным нормам. Потребуется проектная документация, акты на выполнение скрытых работ, паспорта на вентиляцию и мн. др. Роспотребнадзор также запросит копии медицинских книжек сотрудников.

Специалисты нашей компании проверяют наличие всех требуемых для подачи заявления в Росздравнадзор документов, получают недостающие, заключают все необходимые договоры.

В недавнем прошлом имела место практика, когда один и тот же врач числился в штате разных клиник, порой даже в разных регионах. Сейчас такое возможно?

Подбором персонала нужно начинать заниматься как можно раньше, еще на стадии ремонта, потому что на это уходит много времени. Сегодня без реальных квалифицированных сотрудников в штате лицензию не получишь. Врачи должны физически находиться в клинике и работать в ней. При приеме на работу сотрудник должен предоставить личные документы, заключить трудовой договор, загрузить данные о себе в ЕГИСЗ. Они вносятся в базу данных Портала государственных услуг Российской Федерации. Поэтому сейчас ситуация, когда врач одновременно работает в Москве, Пензе, Кирове, невозможна. Любой инспектор сразу увидит, что человек просто отдает свои документы, а в указанных клиниках не работает. В получении лицензии будет отказано, а действующая может быть аннулирована.

Одним из условий получения лицензии является наличие соответствующего оборудования. Его можно арендовать у вас?

Мы предоставляем оборудование в аренду или лизинг для лицензирования по всем видам медицинской деятельности в Москве, Московской области и в регионах РФ. В наличии более 800 различных аппаратов для амбулаторного приема. Все имеют регистрационное удостоверение Росздравнадзора. Мы никогда не подводим клиентов — если пообещали поставить некий аппарат, значит, сделаем это в оговоренные сроки. Если заказчик пожелает, поможем распаковать и расставить арендованное оборудование.

Однако следует понимать, что найти в аренду дорогостоящее оборудование бывает непросто. Например, микроскоп для офтальмологии стоит около 8 млн руб. Конечно, у нас его нет. У наших коллег он тоже вряд ли найдется. Поэтому если медицинская клиника желает оказывать высокотехнологичные услуги в сфере микрохирургии глаза, то она должна приобрести такой аппарат в собственность. Если же он нужен ей лишь для получения лицензии, то возникает вопрос, какие реально услуги она будет предоставлять пациентам.

Также следует отметить, что действующие клиники нередко арендуют оборудование в ожидании поставки аппаратов из-за рубежа. Сроки доставки возросли, и, чтобы не терять клиентов, они арендуют нужные изделия.

Заключение Роспотребнадзора получено. Каковы ваши дальнейшие действия по лицензированию?

Мы «создаем» клинику на бумаге. Формируем перечень оборудования, «рассаживаем» врачей по кабинетам, указываем другие необходимые сведения. Загружаем все материалы в Единую государственную информационную систему здравоохранения и представляем там в электронном виде. На это уходит пара дней. Затем заходим на Портал государственных услуг и оттуда подаем заявление на лицензирование. Через несколько дней приходит извещение о дате и времени проведения конференции по нашему заявлению. Конференция, как правило, проводится в онлайн-формате. Он был освоен во время пандемии коронавируса и по сей день остается востребованным у лицензирующих инстанций.

В ходе конференции проверяется достоверность всех поданных сведений вплоть до надписей на шильдиках и количестве термометров. Если конференция проходит успешно, через три-четыре дня на Портал госуслуг загружается лицензия в виде qr-кода. С момента получения заключения Роспотребнадзора до этого события проходит не более 15 дней. Ранее этот процесс занимал до двух с половиной месяцев.

Получается, от клиента мало что зависит? Сроки определяются лишь вашей оперативностью?

Общие сроки зависят от того, насколько быстро соискатель лицензии выполнит все требования законодательства. Чтобы здесь не было сбоев, советуем предпринимателям обращаться к нам как можно раньше. Мы расскажем обо всех тонкостях



процесса лицензирования, предупредим, с какими проблемами они могут столкнуться. Эта информация поможет вести подготовку к лицензированию быстрее. Ну, а все проверки пройдем самостоятельно. Запросим и получим документы, ответим на вопросы инспекторов. Договоримся с компанией-партнером о проведении обучения сотрудников клиники с выдачей соответствующих документов. Мы оказываем услугу лицензирования под ключ, и этим все сказано. Поможем любому клиенту, даже имеющему один кабинет площадью 20 м².

Бывали ситуации, когда вам не удавалось получить лицензию?

Таких случаев не было. Прежде чем подписать договор, мы тщательно изучаем всю документацию, беседуем с заказчиком, выясняем особенности его деятельности. Если приходим к выводу, что в данной ситуации лицензию получить невозможно, а на изменение условий заказчик не согласен, то отказываемся от заключения договора.

Вы говорили, что предоставляете услугу медицинского аудита. Чем он отличается от обычного аудита, когда проводится независимая проверка бухгалтерской и налоговой отчетности предприятия?

Медицинский аудит — это проверка деятельности медицинской компании на соответствие федеральному законодательству о лицензировании. Медицинский аудит, как правило, заказывают, когда медицинское учреждение попало в список компаний, где будут проводиться проверки со стороны контролирующих органов — Роспотребнадзора, прокуратуры, Росздравнадзора. Или когда у руководства есть вопросы к организации работы медучреждения, ответить на которые самостоятельно оно не может.

Сейчас у нас много обращений с просьбой провести медицинский аудит. Причина понятна. Клиники, открывшиеся 10 лет назад, получали по 10–15 видов медицинских услуг, не особо заботясь о том, смогут ли они их реально оказывать. Сейчас законодательство изменилось. Необходимо подтвердить все, что вписано в лицензию. Но самостоятельно непросто выяснить, какую услугу ты вправе предоставлять, а для какой тебе чего-то не хватает. А если не хватает, то чего именно и что в таком случае делать: довести ее до соответствия требованиям или вычеркнуть из лицензии. Медицинский аудит и нужен для того, чтобы в этом разобраться.

Также помогаем навести порядок с оборудованием, которое было закуплено при открытии клиники и которое теперь, возможно, не соответствует требованиям действующих нормативных актов. Дадим рекомендации по составу и квалификации персонала.

Ваша компания известна еще и тем, что взяла на себя социальную миссию по поиску санаториев, которые могли бы принимать на реабилитацию участников СВО. Расскажите об этом.

Однажды мы узнали, что в одном из областных санаториев не нашлось мест для реабилитации участников СВО. Начали искать другие санатории, которые могли бы принимать этих ребят, и выяснили, что в Московской области и других регионах их достаточно много. Надо только помочь им привести помещения в соответствие с действующими требованиями для работы по данному направлению.

Было принято решение посетить такие санатории и провести переговоры с руководством. Предпочтение отдали тем учреждениям, которые в силу разных причин имеют мало кли-



ентов. Они лучше понимали, что работа с участниками СВО позволит им сделать свою деятельность более рентабельной, привлечь новых клиентов.

Как правило, эти санатории имеют медицинскую лицензию. Мы предложили им помочь включить в нее те или иные реабилитационные услуги, приобрести необходимое оборудование. Наши предложения большинством санаториев были восприняты позитивно, и сейчас мы активно с ними сотрудничаем.

Одновременно проводим работу по наполнению этих санаториев пациентами. Делаем это через различные ветеранские фонды и организации. Информировем их о том, что в таких-то регионах появились санатории, готовые принять участников боевых действий на реабилитацию. Например, узнали, что в одном из санаториев есть мастерская по изготовлению протезов. Предложили направлять туда бойцов, потерявших конечности и закончивших процесс лечения в медицинском учреждении.

Это непростая работа. Расширять лицензию в регионах бывает очень непросто. Законодательство о лицензировании хоть и едино по всей стране, но региональные чиновники нередко трактуют его отдельные положения по-своему. Однако у нас большой опыт, и санатории, с которыми мы работаем, успешно переоформляют свои лицензии.

Каковы приоритеты развития компании на ближайшее будущее?

Хотим сделать более весомый акцент на просветительство. Используя доступные нам каналы коммуникаций, подробно рассказывать потенциальным заказчикам наших услуг о том, на что им обращать внимание при подготовке медицинского учреждения к лицензированию и открытию.

Лицензирование все более становится электронным. Придет время, когда для получения лицензии достаточно будет подать заявку на Портале государственных услуг и нажать кнопку для ее выгрузки. А вот доказать потом, что организация может вести все запрошенные виды деятельности, будет непросто. Наша компания уже сейчас выступает как консультационный центр, объясняющий владельцам и руководству медицинских учреждений, как правильно подготовиться к проверкам и пройти их. Кстати, здесь важным становится медицинский аудит, который мы развиваем как одно из главных направлений нашей деятельности.

Свою задачу видим в том, чтобы закрыть все аспекты подготовки медицинских учреждений к различным проверкам. Наши сотрудники и сами регулярно проходят обучение. Мы всемерно нацелены на то, чтобы в любых условиях оказывать нашим заказчикам высокопрофессиональные услуги.

ПРОЭКСПЕРТ



ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ: ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ, СЕРТИФИКАЦИЯ И ОБУЧЕНИЕ

Оказание медицинских услуг, производство и ремонт медицинских изделий, работа со специализированным оборудованием — во всех этих случаях требуется оформление разрешительной документации. Компания «ПроЭксперт» зарекомендовала себя как надежного помощника в решении этой сложной и трудоемкой задачи. Специалисты организации в сжатые сроки совместно с компанией-соискателем подготавливают полный комплект документов, необходимый и достаточный для успешного прохождения лицензионного контроля и получения лицензии Росздравнадзора в соответствии с установленными регламентами и требованиями. В интервью нашему журналу генеральный директор Сергей Сидоров рассказал о том, как проходит процесс лицензирования, какие требования предъявляются к заявителям и какие сложности возникают в процессе подготовки пакета документов, а также почему медицинским организациям стоит обращаться к профессионалам для получения лицензий.

Сергей, когда была создана ваша компания и как вы пришли к работе с участниками медицинского рынка?

Недавно нам исполнилось 14 лет. Начинали мы свою деятельность как консалтинговая компания в строительном секторе в части оформления разрешительной документации под девизом «строитель строит — мы ведем документооборот». Занимались юридическим сопровождением, бухгалтерией, оформлением разрешительной документации, в т. ч. и допусков СРО. Необходимо было обучать специалистов, выстраивать структуру и взаимодействие внутри компаний в соответствии со стандартами отраслей народного хозяйства, и мы организовали свой учебный центр и орган по сертификации систем менеджмента качества (СМК) на соответствие ГОСТам (линейка стандартов обширна). Принятие 4 мая 2011 г. Федерального закона ФЗ № 99 «О лицензировании отдельных видов деятельности» заставило задуматься о расширении сферы нашей работы. В ответ на новые потребности участников рынка мы начали готовить компании к подтверждению соответствий и получению лицензий Роспотребнадзора (лицензии на деятельность с источниками ионизирующего излучения), а также Росздравнадзора (на производство и техническое обслуживание медицинских изделий (МИ), постепенно расширяя перечень услуг в этих областях.

На практике зачастую возникает масса нестыковок: начиная с несовпадения адреса компании в уставных/учредительных документах с адресом места осуществления ее деятельности, нехватки образования и стажа сотрудников, отсутствия действующей СМК в компании, заканчивая основной проблемой — отсутствием необходимого оборудования.

Как сегодня обстоят дела в части лицензирования у организаций, проводящих ремонт, текущее и периодическое обслуживание МИ на территории РФ? В оформлении каких разрешительных документов вы им помогаете?

Федеральным законом № 99-ФЗ закреплена обязанность получения лицензии на техническое обслуживание медицинских изделий. Порядок оформления (необходимые документы, требования к помещению, оборудованию, квалификации

Наше сотрудничество с компаниями-лицензиатами не ограничивается просто анализом имеющихся у них документов и какими-то рекомендациями. Мы предлагаем полный спектр услуг, касающихся их деятельности: от разработки/внедрения системы менеджмента качества, обучения сотрудников организаций и до полного ведения текущего документооборота.

персонала и т.д.) регулируется Постановлением Правительства № 2129. Оно содержит в себе группы МИ, которые делятся на классы потенциального риска, а обслуживание и ремонт входящих в них изделий, соответственно, подлежат лицензированию. Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор) и уполномоченные органы исполнительной власти субъектов РФ отвечают за лицензирование организаций, осуществляющих ремонт и техническое обслуживание медицинских изделий.

Наше сотрудничество с компаниями-лицензиатами не ограничивается просто анализом имеющихся у них документов и какими-то рекомендациями. Мы предлагаем полный спектр услуг, касающихся их деятельности: от разработки/внедрения системы менеджмента качества, обучения сотрудников организаций и до полного ведения текущего документооборота (бухгалтерия/консалтинг). Если компании по роду своей деятельности сталкиваются с рентгеновским оборудованием, радиационными источниками, мы решаем вопросы лицензирования в сфере источников ионизирующего излучения (Роспотребнадзор) и в области использования атомной энергии (Ростехнадзор).

Насколько сложно самостоятельно оформить необходимые документы для лицензирования? В каких случаях заявители чаще всего получают отказы?

Все основные требования к соискателям лицензии прописаны в ПП РФ № 2129, и если компания соответствует этим критериям, то, конечно же, проходит проверку и получает лицензию самостоятельно. Но на практике зачастую возникает масса нестыковок: начиная с несовпадения адреса компании в уставных/учредительных документах с адресом места осуществления ее деятельности, нехватки образования и стажа сотрудников, отсутствия действующей СМК в компании, закан-

чивая основной проблемой — отсутствием необходимого оборудования. Самостоятельно его приобрести нелегко, особенно сейчас, т.к. стоит оно недешево, а некоторых позиций просто нет у поставщиков. Если у заявителя какого-то оборудования не хватает, будет получен отказ.

У многих компаний неправильно оформлены договоры аренды либо офисные помещения не соответствуют плану БТИ. Сотрудники работают на определенных должностях, не имея технического образования или необходимого повышения квалификации, отчетная документация (сервисные акты) не ведется и т.д. Во всех этих случаях заявителю будет отказано в получении лицензии. Некоторые компании обращаются за помощью в организации, которые обещают «все решить», но, как правило, такие «помощники» получают аванс и исчезают.

Насколько успешнее может пройти процесс получения или расширения лицензии, если обратиться за помощью в специализированную организацию?

Помимо массы необходимых документов, которые нужно подготовить заявителю, существует немало дополнительных требований, но на них не все обращают внимание. Так, для лицензиатов, осуществляющих техническое обслуживание медицинских изделий (ТОМИ), максимально важным является ведение журналов или иных форм записей (в бумажном или электронном формате), где осуществляется учет работ с ТОМИ. Как понять, что все журналы заполнены и ведутся правильно? В этих документах должно быть зафиксировано, когда, какой работник, по какому договору и какими инструментами проводил ремонт.

В организации должен быть сотрудник, который ведет СМК и отвечает за нее. В случае отсутствия в штатном расписании должности инженера по качеству либо специалиста по системе менеджмента качества, внутренним приказом назначается ответственный, который ведет всю документацию в этой области. Лица, ответственные за организацию и проведение работ по созданию СМК, должны быть представителями высшего и среднего звена руководства. Руководитель организации может быть ответственным в случае небольшого штатного расписания.

Ежегодно необходимо проводить внутренний аудит. В рамках аудита компания проверяет, насколько точно выполняются требования системы менеджмента качества, прописанные во внутренних стандартах. Проверки проводят внутренние аудиторы, назначенные приказом руководителя организации. В ходе процедуры анализируются документы СМК, проверяются все записи, которые велись в течение года. Мы также берем на себя эти хлопоты, оказывая услуги на аутсорсинге.

Каким организациям необходимо внедрить систему менеджмента качества по ГОСТ ISO 13485?

Согласно требованиям ПП РФ № 2129, СМК является неотъемлемой частью пакета документов для получения лицензии ТОМИ. Без разработанной и внедренной системы менеджмента качества невозможно получить или переоформить лицензию.

Компания «ПроЭксперт» готова оказать содействие на любом этапе работы с системой менеджмента качества. Мы поможем внедрить ее для лицензирования ТОМИ, а также возьмем на себя ведение СМК в рамках постлицензионных мероприятий.

Система представляет собой набор разработанных документов и методик, которые регламентируют все сферы деятельности организации по техническому обслуживанию медицинских изделий: контроль качества осуществляемой работы, кадровую политику, делопроизводство, работу с контрактами, рекламациями и т.д. Разработку СМК регулирует ГОСТ Р ИСО 13485–2017.

Компания «ПроЭксперт» готова оказать содействие на любом этапе работы с системой менеджмента качества. Мы поможем внедрить ее для лицензирования ТОМИ, а также возьмем на себя ведение СМК в рамках постлицензионных мероприятий. Наши специалисты не только разрабатывают документы СМК для организаций с нуля, но и могут провести аудит уже действующей системы.

Мы регулярно проводим вебинары для наших клиентов, прямые эфиры, разбираем все обновления законодательства, которые важны для ведения СМК в организации. В случае если система уже разработана и внедрена, обучаем специалистов заказчика, чтобы в дальнейшем они могли самостоятельно осуществлять ведение документации. Если у организации нет возможности самостоятельно вести все журналы, вносить записи и актуализировать процедуры, мы можем закрепить за ней персонального куратора, который будет регулярно и своевременно вести документацию в рамках стандарта СМК.

У производителей медицинских изделий при прохождении инспектирования в обязательном порядке должна быть функционирующая СМК и сертификат ISO.

Для чего нужна сертификация по ГОСТ ISO 13485–2017? Как выбрать орган по сертификации?

Сертификация ISO — это документальное подтверждение того, что система менеджмента качества в компании полностью соответствует определенному набору стандартов. Поскольку сертификаты ISO являются добровольными, их могут выдавать органы по сертификации, имеющие системы добровольной сертификации (СДС). Деятельность по СДС в нашей стране регулируется 184-ФЗ «О техническом регулировании». Государственный орган, который регистрирует данные системы и в дальнейшем следит за их деятельностью — Росстандарт (ФАТРИМ — Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии). На официальном сайте регулятора ведется реестр всех зарегистрированных СДС, и введя название в поисковой строке, вы сможете найти всю информацию об интересующей вас системе.

Нужен ли этот сертификат для получения или расширения лицензии ТОМИ? Четкого предписания, что лицензиат должен в обязательном порядке его получать, в законодательстве нет. Но практика такова, что Росздравнадзор его проверяет. У производителей медицинских изделий при прохождении инспектирования в обязательном порядке должна быть функционирующая СМК и сертификат ISO. В этом случае сертификат по ГОСТ ISO 13485–2017 должен быть получен уже в органе по сертификации, аккредитованном Росаккредитацией.

Какие из последних изменений в законодательстве в сфере лицензирования применительно к медицинским организациям вы можете отметить?

1 сентября 2024 г. вступило в силу Постановление Правительства РФ № 1332 от 12.08.2023 г., касающееся всех органи-

заций, имеющих лицензию ТОМИ или желающих ее получить. В документе представлены изменения, которые затрагивают классы медицинских изделий и перечень средств измерений. Данные нововведения относятся в первую очередь к тем, кто имеет лицензию на полный перечень медицинских изделий. Этим организациям для продолжения работы необходимо расширить лицензию и подтвердить, что деятельность велась правильно. При этом особое внимание уделяется системе менеджмента качества.

1 сентября 2024 г. вступило в силу Постановление Правительства РФ № 1332 от 12.08.2023 г., касающееся всех организаций, имеющих лицензию ТОМИ или желающих ее получить. В документе представлены изменения, которые затрагивают классы медицинских изделий и перечень средств измерений.

Расскажите о географии вашей деятельности.

Основной офис «ПроЭксперт» находится в Москве, также у нас есть филиалы в Краснодаре и Санкт-Петербурге. Наши специалисты постоянно приезжают на предприятия с выездными проверками. Сначала мы готовимся удаленно, проверяем присланные документы, даем рекомендации по исправлениям и корректировкам. Бывает, что запрашиваем дополнительные материалы, подсказываем, что нужно поправить в базовой документации и СМК. В итоге на базе собранной информации готовим полностью весь пакет документов. Если заказчик хочет, мы его сопровождаем во время проверки контролирующим органом. Наши специалисты приезжают в день, назначенный Росздравнадзором для проверки и лицензирования, и присутствуют там, полностью защищая интересы клиента.

Как вы оцениваете конкурентную среду в вашем сегменте и в чем видите ваши основные преимущества?

Сегодня на рынке существует масса компаний-однодневок, которые предлагают оказать услуги быстро и по самым низким ценам, но весь вопрос в качестве. Я не говорю про поддельные документы, но зачастую мы видим здесь посредственно разработанную СМК, сотрудников, которые оформлены как «мертвые души», или невнесенные в реестр ФИС ФРДО данные об обучении специалистов. Клиент получит папку с документами, возможно, даже оформит лицензию, а что дальше? А затем могут возникнуть проблемы в ведении деятельности. Требования регулятора с каждым годом ужесточаются. При любой проверке организацию с таким подходом к оформлению документов «завернут». Таким образом рынок очищается, и скоро на плаву останутся только те компании, которые полностью осознают свою зону ответственности и принимают требования Росздравнадзора.

Помимо этого, есть инженерные компании, которые занимаются ТОМИ, но имеют в штате мало специалистов, и, естественно, им некогда вникать во все нюансы СМК, регулярно изучать законодательство, которое обновляется довольно часто. И сегодня на рынке не так много консалтинговых компаний, готовых помогать заказчикам не только первично, но и в ведении постлицензионной деятельности. Наше же преимущество заключается в грамотном и качественном оказании

услуг в комплексе, как до получения лицензии, так и после. Мы не бросаем клиента, а ведем его на протяжении долгих лет, помогаем развиваться, не набивая при этом шишки. Проводим вебинары и семинары, устраиваем бизнес-встречи, стараясь донести информацию о том, как нужно вести свою деятельность, чтобы у контролирующих органов не возникало претензий. Все это отражает наше стремление к долгосрочному сотрудничеству, которое отличает нас от других консалтинговых компаний.

Кто входит в вашу команду экспертов, насколько она квалифицирована? Как выстроена работа с заказчиком?

В компании в настоящее время постоянно работает более 50 экспертов, в т.ч. три кандидата юридических наук. Во взаимоотношениях с клиентами у нас действует принцип параллельной работы. Если к нам обращается организация за услугой или пакетом услуг, то с одним клиентом взаимодействует сразу несколько отделов. Например, заказчику нужно получить лицензию и разработать СМК, обучить специалистов. За ним закрепляется персональный менеджер, который консультирует по всем вопросам. Затем документы передаются в соответствующие подразделения. Необходимое оборудование готовит технический отдел, а параллельно с этим отдел СМК разрабатывает всю документацию по качеству. Одновременно проверяется по документам, достаточно ли компетенций у сотрудников и какое требуется провести обучение. В итоге результаты собираются в единый пакет и передаются клиенту.

Во взаимоотношениях с клиентами у нас действует принцип параллельной работы. Если к нам обращается организация за услугой или пакетом услуг, то с одним клиентом взаимодействует сразу несколько отделов.

Планируете ли вы развивать какие-либо новые услуги для организаций?

Основное направление нашей деятельности — лицензирование. Но это на данный момент. А поскольку отраслевое законодательство в РФ постоянно развивается и меняется, не исключено, что мы начнем оказывать какие-то другие услуги. Например, сейчас появилось требование по оформлению лицензии на дезинфекцию. Ранее компаниям, занимающимся санитарной обработкой помещений, оформлять разрешительную документацию было не нужно. Теперь эту лицензию участникам рынка требуется получить до 1 марта 2025 г. Значит, эта услуга вскоре будет весьма востребована, и если мы поймем, что это в наших силах, то возьмемся за это направление.

Мы смотрим на текущие тренды рынка, регулярно мониторим ситуацию, практически каждый месяц отслеживаем, что появилось нового в законодательстве, в вопросах лицензирования, сертификации, какие ГОСТы введены, изменились или отменились. Все это анализируем и, уже исходя из запросов клиентов, планируем, чем будем заниматься. Мы достаточно гибкие и быстро перестраиваемся под потребности рынка. Наш принцип — идти в ногу со временем и быть полезными в наиболее актуальных направлениях деятельности наших заказчиков, чувствовать и понимать их проблемы, искать нестандартные, но верные пути решения.

АЙТИ АЛЬБИОН



ТЕЛЕМЕДИЦИНСКАЯ СТОЙКА ICL: ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОНЛАЙН-КОММУНИКАЦИЙ В ФОРМАТЕ «ВРАЧ — ВРАЧ»

Волгоградский системный интегратор «Айти Альбион», более 10 лет успешно работающий на рынке IT-решений, делится опытом внедрения в лечебных учреждениях телемедицинских стоек, обеспечивающих дистанционное взаимодействие медицинских работников между собой и с пациентами. О возможностях установки рассказывает генеральный директор компании-интегратора Вячеслав Никулин.

Что входит в состав телемедицинской стойки?

Состав стойки определяется ее назначением. Это аппаратно-программный комплекс, позволяющий медицинскому учреждению организовать автоматизированную телемедицинскую систему с использованием имеющегося парка медицинских приборов. В его состав входят подвижная платформа, два монитора, системный блок с жестким диском, видеочасть с 50-кратным зум-объективом. Комплекс полностью соответствует нормам Федерального закона №242-ФЗ «О телемедицинских технологиях» и имеет регистрационное удостоверение Росздравнадзора как медицинское изделие.

Это полностью отечественное оборудование, разработанное в рамках реализации программы импортозамещения в сфере телемедицины и позволяющее создавать защищенные каналы связи.

Какими возможностями обладает этот комплекс?

Телемедицинская стойка ICL позволяет проводить плановые и экстренные телеконсультации с участием консультанта, находящегося на удаленном рабочем месте. Она передает видеоизображения с медицинских приборов — эндоскопа, УЗИ-аппарата, прикроватного монитора, отоскопа, кольпоскопа, офтальмоскопа, ангиографа и других — в режиме реального времени на удаленное рабочее место консультанта. Мощная видеочасть позволяет детально рассмотреть нужный участок тела больного, обеспеченность кабинета лекарствами, наблюдать за действиями врача и консультировать его в режиме реального времени.

Комплекс предоставляет возможность организовать проведение консилиумов, обучения, совещаний и т.д. Его можно интегрировать с любой медицинской информационной системой, ранее установленной в медицинской органи-

зации, записать изображения в формате DICOM и автоматически отправить их в центральный архив.

Для каких медицинских учреждений он может быть наиболее полезен?

Мобильная телемедицинская стойка является незаменимым инструментом организации телемедицинских консультаций для врачей стационаров, реанимаций, хирургических отделений. Учитывая огромные расстояния в России, комплекс принесет большую пользу медицинским учреждениям, находящимся в отдаленных регионах и районах, расположенных далеко от областного центра.

Напомним, что российское здравоохранение имеет многоуровневую структуру — ЦРБ, областные клиники, межобластные медицинские центры, федеральные центры. Врачам низовых больниц нередко требуется консультация высококвалифицированных специалистов вышестоящего звена. Организовать приезд такого специалиста в районную больницу, тем более территориально удаленную, бывает довольно сложно. Стойка позволяет провести консультацию прямо из своего рабочего кабинета.

Сложно ли подготовить телемедицинскую стойку к работе?

Это готовое к работе оборудование. Усилиями системного администратора оно подключается к медицинской информационной системе, и им уже можно пользоваться. Кстати, возможность такого подключения — важный момент. Эта коммуникация позволяет сохранить запись телеконсультации и прикрепить ее к электронной карте пациента. В результате формируется архив действий врача в отношении пациента.

Практика показывает, что сложности возникают не в работе с этим оборудованием, а в том, что врачи не всегда



осознают пользу, от него получаемую. Побеждает многолетняя привычка использовать стандартные каналы общения с коллегами.

Тем не менее комплекс находит своих пользователей?

Да, все больше медиков убеждаются в том, что данный комплекс, как и телемедицина в целом, приносит реальную пользу, делает работу медицинского учреждения более эффективной.

Телемедицинские стойки ICL применяют в Волгоградской областной клинической больнице № 1, на базе которой создан телемедицинский центр, организуемый удаленные коммуникации в формате «врач — пациент» и «врач — врач». Наше оборудование работает также в Волгоградской областной клинической больнице скорой медицинской помощи № 25. В этом учреждении организацией телекоммуникационного взаимодействия занимается выделенный специалист, который выезжает в больницы районного звена, рассказывает о возможностях телемедицины, показывает, как правильно работать с этим оборудованием.

В Республике Татарстан данное оборудование применяют врачи Детской республиканской клинической больницы и Камского детского медицинского центра.

Возможности этого оборудования довольно широки и в перспективе позволят использовать его в рамках реализации национальных проектов в области здравоохранения и медицины.

АМЕТИСТ



ИНТЕГРИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ



Компания «Аметист» — федеральный системный интегратор, работающий на российском рынке информационных технологий с 1991 г. Технический директор Кирилл Мишин в своем интервью поделился, как использование передовых IT-технологий в области здравоохранения позволяет успешно осуществлять цифровую трансформацию медицинских учреждений.

Расскажите, как давно существует и в каком направлении развивается ваша компания.

Бренд «Аметист» существует на рынке более 30 лет. Последние 15 лет мы преимущественно занимаемся автоматизацией и цифровой трансформацией, в том числе в области внедрения решений для здравоохранения. Накопленный опыт и интегрированный подход позволили нам сформировать обширный портфель решений и услуг в области информатизации и цифровизации бизнеса, что дает возможность успешно разрабатывать и внедрять комплексные решения под ключ. Для более эффективной работы мы выделили это направление в рамках группы компаний в центр компетенций, который назвали DMS — Digital Medical Solutions (цифровые решения в области здравоохранения), и сейчас под этим брендом развиваем проекты по цифровой трансформации медицинских учреждений.

Какое программное обеспечение вы разрабатываете? В каких сферах медицины оно позволяет решать задачи?

Наша компания обладает большим опытом в области проектирования и построения цифровых интегрированных операционных залов, а также IT-решений для диагностических кабинетов в ведущих медицинских учреждениях РФ. Как комплексный интегратор мы реализуем проекты в области здравоохранения и решаем разнообразные смежные IT-задачи, которые условно можно разделить на три основные группы: хирургия, интенсивная терапия и диагностика.

В каждом из этих направлений мы повышаем эффективность работы операционного блока, ОРИТ (отделения реанимации и интенсивной терапии), кабинетов УЗИ, ЭКГ-диагностики, кабинетов КТ/МРТ и рентген-диагностики. Для этого наши специалисты разрабатывают и внедряют необходимые интеграцион-



ные решения, которые трансформируют медицинские бизнес-процессы для оперативной поставки диагноза, обеспечивают коммуникационную поддержку вмешательств и манипуляций, контроль медицинских назначений, формируют доказательную информационную среду и в итоге объединяют все эти компоненты в единый инструмент поддержки и принятия врачебных решений.

Эксперты «Аметиста» могут провести аудит существующих операционных залов, палат интенсивной терапии и диагностических кабинетов с целью формирования и выбора оптимального и взвешенного решения. Применение информационных технологий и лучших практик в области здравоохранения позволяет нам успешно цифровизировать и оптимизировать деятельность медицинских учреждений и по следующим направлениям: ведение учета медикаментов, удаленный мониторинг и консультирование, архивация и документирование медицинских данных, обмен результатами обследований, консультирование и удаленное обучение сотрудников, обеспечение целостности и защиты чувствительной медицинской информации и др.

Мы рассматриваем каждый новый IT-проект в области здравоохранения как амбициозную цель. Наша команда подходит к решению вопроса автоматизи-

Накопленный опыт и интегрированный подход позволили нам сформировать обширный портфель решений и услуг в области информатизации и цифровизации бизнеса, что дает возможность успешно разрабатывать и внедрять комплексные решения под ключ.



зации и информатизации медицинских учреждений с учетом всех требований и стандартов, принятых в РФ, а также международных требований и рекомендаций, в частности, HIMSS (Healthcare Information and Management Systems Society).

Какие задачи вы решаете по направлению интеграции медицинского оборудования?

Мониторы пациента, инфузионные станции, наркозно-дыхательные аппараты, аппараты ИВЛ, УЗИ и аппараты ЭКГ — всю эту и другую аппаратуру мы подключаем к цифровым системам, обеспечиваем процесс визуализации, передачу получаемой врачами, ординаторами, медсестрами информации и таким образом делаем возможной реализацию функции телемедицины для удаленной поддержки принятия врачебных решений. Врачи могут дистанционно взаимодействовать между собой для ускорения постановки диагноза, выявления патологий и оперативно корректировать тактику лечения.

Кроме этого, мы осуществляем интеграцию наших комплексов с медицинскими информационными системами (МИС) и иными специальными медицинскими системами с целью автоматического заполнения нормативных и иных обязательных учетных документов и форм. «Аметист» не является разработчиком МИС, но обеспечивает эффективное взаимодействие своих решений с этими системами по унифицированным сертифицированным протоколам обмена данными.

Другое важное направление — это диагностика. Мы подключаем различные аппараты, например, кардиографы, УЗИ-аппаратуру, диагностическую и эндоскопическую технику, а также обеспечиваем функции записи и сбора данных. Сегодня это необходимо для того, чтобы врачи могли эффективно анализировать и принимать решения, проводить как удаленные, так и локальные консуль-

Эксперты «Аметиста» могут провести аудит существующих операционных залов, палат интенсивной терапии и диагностических кабинетов с целью формирования и выбора оптимального и взвешенного решения.



Мы осуществляем интеграцию наших комплексов с медицинскими информационными системами и иными специальными медицинскими системами с целью автоматического заполнения нормативных и иных обязательных учетных документов и форм.

тации, обеспечивая единую интегрированную среду обмена данными в современной цифровой клинике.

Еще одним важным направлением, которое мы активно развиваем и считаем перспективным, является создание комфортной среды в медицинских палатах. Наши решения обеспечивают оперативный вызов медицинского персонала к койке пациента, прямую связь с врачом и сестринским персоналом, отслеживание положения пациента в медицинском отделении с целью максимальной заботы о нем, контроль медицинских назначений и климатических параметров в палате. Также в качестве востребованной опции для медицинских палат мы видим создание интерактивного медицинского ТВ-канала, с помощью которого пациент может отслеживать назначения и прочую необходимую информацию в рамках развлекательной IPTV-платформы клиники. Такие разработки у нас есть, мы их успешно реализуем и предлагаем заказчикам.

В настоящее время вы интегрируете только собственное программное обеспечение или также продолжаете работать с ПО, поставляемым из-за рубежа?

С поставками импортного программного обеспечения, как известно, сейчас ситуация непростая. Ранее мы много занимались интеграцией ПО таких производителей, как Dräger, General Electric, Siemens, но сейчас оборудование указанных производителей и особенно

их программное обеспечение практически не поставляется в РФ. Это место на российском рынке заняли производители, которые им в чем-то даже не уступают. Но если говорить об оборудовании экспертного класса, то им еще необходимо вырасти и набрать уровень экспертизы. Например, это можно сказать об оборудовании китайской компании Mindray, которое сейчас очень востребовано российскими клиниками. Основные потребности рынка эта аппаратура покрывает, и мы достаточно успешно обеспечиваем ее интеграцию с нашими решениями.

Поделитесь планами на ближайшее время. Какие новые направления в сфере цифровизации медицины планируют развивать в «Аметисте»?

Как я уже рассказывал ранее, мы поделили и активно развиваем наш центр компетенций по цифровым решениям в области здравоохранения DMS. В рамках импортозамещения мы разрабатываем интегрированные комплексы, стараясь находить оптимальный баланс между отечественными разработками и IT-решениями из дружественных стран. Среди заказчиков нашего центра — медицинские учреждения и клиники Санкт-Петербурга, Москвы, Ленинградской области, Новосибирска и других регионов РФ. Также мы планируем продолжать активно развивать цифровые продукты, уже созданные специалистами нашей компании на основе отечественных программных и аппаратных компонентов.

АМС-МЗМО



ЧИСТЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ПОД КЛЮЧ

Группа предприятий АО «АМС» — ООО «МЗМО» является крупнейшим отечественным производителем комплексов чистых помещений полного цикла. Предлагаемое медицинское оборудование успешно функционирует во всех регионах Российской Федерации, а также в Республиках Казахстан, Узбекистан и Беларусь. Продукция выпускается по собственной документации и из российского сырья. Об ассортименте товаров, реализованных проектах и перспективах развития рассказал генеральный директор МЗМО, член-корреспондент Российской академии медико-технических наук Виктор Гринь.

С чего начиналась деятельность группы предприятий «АМС-МЗМО»?

Производственное объединение «Асептические медицинские системы» (АМС) — «Миасский завод медицинского оборудования» (МЗМО) уже давно известно широкому кругу специалистов в области здравоохранения и высокотехнологичных отраслей производства не только России, но и за ее пределами. История объединения началась в 1990 г. Решающую роль в выборе направления деятельности объединения сыграла встреча создателя предприятия, председателя совета директоров ПО «АМС-МЗМО» Владимира Супруна с академиком Российской академии медицинских наук, профессором Юрием Захаровым, который считал, что успешное развитие здравоохранения в России невозможно без создания антимикробной среды в медицинских учреждениях. В советское время помещения с поддержанием такого чистого режима применялись исключительно в космонавтике и оборонной промышленности, для медицины это было абсолютное новшество.

С 1991 г. началась разработка и производство специализированной и наукоемкой медицинской техники.

Впоследствии Захаров стал научным консультантом АМС-МЗМО, и благодаря энтузиазму, с которым специалисты объединения взялись за реализацию этой идеи, уже в 1993 г. в РФ впервые появились абсолютно уникальные разработки и физическое воплощение блоков очистки воздуха и стерильных ламинарных шкафов.

К 1996 г. производственным объединением впервые в России были созданы модульные чистые помещения, напоминающие по простоте системы монтажа детский конструктор LEGO. Сейчас эти комплексы используют более 200 лечебных и лечебно-профилактических организаций России.

Могли бы назвать области применения чистых помещений в медицине?

К ним относятся операционные блоки, реанимационные залы и палаты интенсивной терапии, родовые залы, инфекционные палаты-боксы, асептические палаты-боксы для больных с иммунодефицитными состояниями, больничные аптеки, центральные стерилизационные отделения, отделения и станции переливания крови, гемодиализные и секционные залы.



Какие проекты были успешно реализованы?

Производственное объединение «АМС-МЗМО» приняло участие в строительстве инфекционных больниц в Челябинске и Оренбурге, а также в оснащении инфекционной больницы в Коммунарке. В 2023 г. мы участвовали в строительстве комплексов чистых помещений для Национального медицинского исследовательского центра детской гематологии, онкологии и иммунологии им. Дмитрия Рогачева. Объединение обеспечивает технологическое перевооружение медицинских организаций, лабораторий, производственных предприятий в рамках национальных проектов РФ «Здравоохранение», «Наука» и государственных программ, таких как «Борьба с онкологическими заболеваниями», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», «Национальная система химической и биологической безопасности Российской Федерации», «Развитие биотехнологий в Российской Федерации», «Фарма 2030» и др.

Как сейчас развивается рынок чистых помещений?

В связи с уходом европейских производителей и поставщиков из России обращений к АМС-МЗМО стало больше, но конкуренция в сфере чистых помещений по-прежнему высока. Почему заказчики выбирают сотрудничество с нашей группой компаний? Предприятие является основоположником создания чистых помещений в России, имеет 30-летний опыт в сфере строительства чистых по-



мещений и производства другой техники для высокоэффективной очистки воздуха. Среди других конкурентных преимуществ — команда высокопрофессиональных специалистов, собственный современный производственный комплекс, а также оперативное обслуживание оборудования и реализация проектов под ключ.

Другое направление деятельности вашей компании — производство оборудования для чистых помещений. Какой ассортимент представлен?

На предприятии производятся все элементы комплексов чистых помещений, в частности, элементы системы воздухоподготовки: ламинарные поля, распределители воздуха, фильтры канальные, фильтровентиляционные модули, модули забора воздуха потолочные и пристенные, облучатели-рециркуляторы бактерицидные канальные, установки низкопрофильные вентиляционные, заслонки с механическим приводом.

Ограждающие конструкции: подвесные беставровые потолочные панели, гипсометаллические двухслойные стеновые панели, трехслойные металлические панели (сэндвич), стеновые панели из HPL-пластика, стеновые панели из стекла с фотопечатью, двери распашные/раздвижные с опциями, двери стальные противопожарные, окна передаточные и смотровые, панели отопления, ревизионные люки, светодиодные светильники, напольные покрытия.

В портфель выпускаемой продукции также входят системы управления чистых помещений: шкафы управления приточно-вытяжными системами, шкафы управления ламинарными зонами, силовые шкафы, системы диспетчеризации и интегрированная система управления.

Компания предлагает для чистых помещений центральные кондиционеры и центральные кондиционеры медицинского исполнения.

У нас представлен широкий ассортимент функциональных блоков кондиционеров: клапаны воздушные, блоки



фильтра первой, второй и третьей ступени, блоки водяного нагревателя, блоки водяного и фреонового охладителя, блоки электрического нагревателя, вентилятора, шумоглушителя, сотового и парового увлажнения, узлы регулирования водяного нагревателя первой ступени и увлажнители паровые.

В АМС-МЗМО можно приобрести оборудование для обеззараживания сточных вод и воздуха, лабораторное оборудование, консоли подвода медицинских газов и электропитания.

Кроме того, предприятие проектирует и монтирует модульные здания высокой заводской готовности, которые применяются для размещения различного оборудования (ангиография, компьютерная томография, вентиляционное оборудование) в условиях ограниченной площади.

Вся продукция зарегистрирована Минздравом России, имеет необходимые регистрационные удостоверения и сертификаты. Система менеджмента качества ПО «АМС-МЗМО» сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ ISO 9001–2015.



Есть ли у вашей компании патенты?

Да, их несколько. В 2023 г. инновационная разработка МЗМО — деконтаминатор USD-AMS — прошла процедуру патентования в Федеральной службе по интеллектуальной собственности России. Получен патент Российской Федерации на полезную модель на устройство для дезинфекции воздуха и поверхностей помещений. В нашей стране подобное оборудование, распыляющее дезинфекционные средства домикронного уровня (0,7 мкм), не производится. Разработка МЗМО является импортозамещающей позицией. Авторами патента стали президент объединения Владимир Супрун и ведущий инженер-конструктор АО «АМС» Дмитрий Титович.

Кто входит в пул клиентов?

Среди наших заказчиков — Министерство здравоохранения РФ, Министерство обороны РФ, Роспотребнадзор,



Россельхознадзор, Федеральное медико-биологическое агентство, «Ростех», «Росатом», «Роснано», предприятия фармацевтической промышленности и др.

Какие перспективы развития?

В ближайшее время в качестве первоочередных задач АО «АМС» необходимо вывести на серийный выпуск новые изделия, востребованные на рынке: деконтаминатор, хирургический светильник, пароувлажнитель, регулятор расхода воздуха, стерильный ламинарный шкаф усовершенствованного конструктива, линейки химических и термических установок обеззараживания стоков. Загрузка производства до конца года заказами обеспечена, часть объектов уже в работе, по другой части объектов идет процесс разработки РД, по ряду объектов договоры в стадии подписания. Проектное подразделение выполняет разработку проектной и рабочей документации по нескольким новым объектам, реализация которых будет в 2025 г. Так что и на следующий год есть задел. Работаем планомерно, ритмично, стабильно. У АО «АМС-МЗМО» благоприятные перспективы на будущее, поскольку промышленные предприятия в РФ и сегодня, и в ближайшем времени будут активно развиваться и поддерживаться государством для обеспечения технологического суверенитета, тем более в условиях санкционного давления, которое вряд ли скоро ослабнет. Поэтому востребованность и престиж специальностей промышленного сектора будет только расти. Однако из-за демографических проблем в начале 1990-х гг. количество работоспособного населения на сегодняшний момент уменьшается, и привлечение новых молодых энергичных кадров становится проблемой и для нашего предприятия. В связи с этим на объединении организовывается система промышленного туризма, в основном для ознакомления и популяризации среди молодежи, студентов, школьников профессий, востребованных на предприятии.



АТС

УМНЫЙ ГОЛОСОВОЙ РОБОТ — ВИРТУАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР С ИИ: СЕРВИС ПОД КЛЮЧ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ С ПАЦИЕНТАМИ



AtsAero.ru

Компания «АТС» была основана в 2014 г. специалистами в области предоставления услуг в телекоме, управления контакт-центрами и разработки IT-решений. Вот уже более 10 лет АТС занимается созданием голосовых роботов с использованием ИИ для решения прикладных задач в различных сферах деятельности, в том числе является одним из крупнейших российских разработчиков голосовых сервисов для здравоохранения. Среди клиентов компании — государственные заказчики, отраслевые организации, а также сетевые и небольшие лечебные учреждения. Заказчики ценят эффективность решения АТС на базе ПО «Виртуальный оператор», которое позволяет значительно снизить нагрузку на персонал контакт-центров, как минимум в два раза сократить затраты и при этом сохранить лояльность пациентов — даже тех, кто изначально настроен против общения с роботом. И все это благодаря регулярным дообучениям голосового робота, которые дают ему возможность поддерживать умный диалог и быстро решать поставленные задачи. Например, виртуальный оператор способен самостоятельно обслуживать порядка 94–96% обращений по вызову врача на дом. Подробно о виртуальном операторе, а также о деятельности компании в целом рассказал заместитель генерального директора АТС Сергей Макаров.

Ваша компания предлагает решения для разных отраслей — энергетики, транспорта, авиации и др. Насколько важное место в вашей работе занимает сотрудничество с медицинскими организациями?

Мы считаем работу с компаниями из сферы здравоохранения одним из важнейших направлений нашей деятельности и накопили большой опыт сотрудничества с ними. В период пандемии COVID-19 мы помогли некоторым регионам справиться с многократно возросшей нагрузкой на телефонные линии ведомств и лечебных учреждений. В настоящее время наш виртуальный оператор помогает обслуживать ряд региональных линий в Москве, Санкт-Петербурге, Красноярском крае, Липецкой и Мурманской областях. У нас много клиентов и в сегменте B2B в разных регионах России, например, сеть клиник «МЕДСИ-ДИАЛАЙН» в Волгоградской области, КДЦ «ДАВИНЧИ» в Ростове-на-Дону.

Весной 2024 г. правительство утвердило стратегическое направление в области цифровой трансформации

Использование робота удобно еще и тем, что информация уточняется оперативно и сохраняется в оцифрованном виде в медицинской информационной системе или в CRM-системе заказчика.



Виртуальный оператор



здравоохранения. Его цель — достижение высокого уровня показателя цифровой зрелости в медицине, переход к цифровым двойникам, создание единой платформенной экосистемы. Часть вытекающих из этих целей практических задач, связанных с внедрением ИИ в здравоохранении, регионам и отдельным медицинским организациям поможет эффективно решить наше ПО «Виртуальный оператор». Разработка внесена в реестр российского программного обеспечения и может быть полноценно использована для импортозамещения. Она соответствует всем требованиям законодательства РФ, в том числе Ф3-152 «О персональных данных». А высокий технологический уровень разработки подтверждает и то, что наша компания является официальным технологическим партнером «Яндекса» и «Сбера».

Какие функции и задачи выполняет голосовой робот?

Наш роботизированный сервис с использованием ИИ решает задачу качественного обслуживания массовых коммуникаций с пациентами. Например, при записи на прием к врачу цифровой голосовой медицинский помощник может уточнить жалобы пациента, зафиксировать собранный анамнез в электронной карте и тем самым сэкономить время врача непосредственно на приеме. А после приема виртуальный оператор может провести телефонный опрос — уточнить, насколько пациент удовлетворен качеством обслуживания, зафиксировать благодарность в адрес врача или пожелания по улучшению сервиса. Использование робота удобно еще и тем, что информация уточняется оперативно и сохраняется в оцифрованном виде в медицинской информационной систе-

ме (МИС) или в CRM-системе заказчика. Обработанные голосовым помощником данные при необходимости могут быть представлены на информационных панелях и в аналитических отчетах.

В чем отличие вашего голосового робота от аналогов?

Главное отличие в том, что это не просто голосовой помощник, а полноценный роботизированный сервис под ключ. Его использование обеспечивает для медцентров эффективную коммуникацию, избавляет их от необходимости погружаться в непростые особенности работы ИИ и телекоммуникационного оборудования.

Чтобы сервис успешно решал свои задачи, мы организуем регулярное дополнительное обучение ИИ и корректируем его алгоритмы. Зачастую такая потребность возникает в связи с изменениями в деятельности медицинской организации или в поведенческой модели пациентов. На практике обновления ПО происходят достаточно часто — дополнительный функционал появляется один-два раза в месяц.

Конечно, у нас есть отличия и в технологиях, используемых, что называется, под капотом. Например, в наших решениях применяется собственная интеллектуальная подсистема понимания естественной речи, которая позволяет роботу успешно понимать наименования лекарств, дозировку препаратов, симптоматику того или иного заболевания, фамилии врачей и пациентов, адресную информацию и мн. др. И в целом это обеспечивает комфортный диалог голосового помощника с пациентом. Для качественной работы сервисов в нашем ПО использовано множество технологий ИИ, в том числе различные комбинации ML-моделей, генеративных сетей (GPT), передовые технологии распознавания и эмоционального синтеза речи. При этом ИИ оперирует данными из информационных систем заказчиков благодаря интеграциям практически любой сложности.

В чем преимущества голосового робота перед оператором-человеком?

Это скорость, удобство и сокращение затрат. При выполнении типовых рутинных операций умный голосовой робот в разы эффективнее человека. Для обработки информации, например, из истории болезни, ему требуются всего доли секунды, поэтому вы никогда не услышите от него просьбу подождать на линии, пока уточняется какая-либо

информация. А для массовых дистанционных коммуникаций неоспоримыми преимуществами являются возможность кратного масштабирования виртуального оператора под нагрузку в любой момент. При этом он работает круглосуточно, без отпусков, больничных и перерывов на обед. И, что немаловажно, труд виртуального оператора обходится дешевле.

В конечном итоге использование нашего виртуального оператора существенно снижает нагрузку на контакт-центр заказчика. Одновременно, как минимум в два раза, сокращаются затраты. А самое главное — голосовой помощник позволяет не потерять ни одного пациента на входящих звонках, увеличивает число клиентов медцентра и, соответственно, выручку клиники.

Самое главное — голосовой помощник позволяет не потерять ни одного пациента на входящих звонках, увеличивает число клиентов медцентра и, соответственно, выручку клиники.

У вас есть типовое решение для клиник, а есть персональное. В чем различие?

Типовое решение родилось из опыта большого количества медицинских проектов и десятков миллионов обработанных обращений жителей России на медицинские линии. Это также результат многолетних исследований и разработок наших подразделений.

В типовом варианте голосовой робот использует искусственный интеллект для решения следующих основных задач: обслуживание одновременно нескольких десятков тысяч вызовов, опросы, консультация по типовым вопросам, запись на прием к врачу, внесение данных в CRM и МИС, прием обращений и жалоб, напоминание о записи и ее подтверждение или отмена, подбор удобной даты и времени посещения врача и др.

Но типовое решение уже в базовом варианте имеет большое количество настроек и может быть изменено для конкретной клиники или для отдельно взятого филиала сети медицинских центров в соответствии с пожеланиями заказчиков. При этом типовое решение охватывает наиболее массовые сценарии



коммуникаций, что уже существенно разгружает контакт-центры клиник. А персонализированное решение, конечно, еще в большей степени облегчает жизнь персоналу, поскольку позволяет воплотить уникальные требования, присущие конкретной IT-конфигурации или бизнес-процессам конкретного клиента.

У вас есть услуга «бесплатный аудит». Для чего она нужна?

При проработке персонализированного решения для заказчика мы погружаемся в его бизнес-процессы, связанные с дистанционными коммуникациями. Это неотъемлемая часть работы при создании качественного голосового робота для решения конкретных задач. Но бывает, что у клиента не выстроен ряд обеспечивающих процессов, не структурированы и не формализованы данные, необходимые при диалоге с абонентом. Выявить эти пробелы как раз позволяет аудит.

Какие планы на ближайшую перспективу вы строите?

По просьбам заказчиков готовится расширение функциональности версий виртуального оператора для частных клиник. Также намечаем развитие решений для фармации, речевой аналитики для автоматического контроля за работой операторов на медицинских линиях и виртуального помощника врача.

До сих пор далеко не все пациенты рады общению с роботом. Как вам удается добиваться их лояльности?

Причиной раздражения пациентов может быть только использование клиникой некачественных голосовых помощников. Но обычно оно быстро проходит после нескольких случаев взаимодействия с максимально комфортными роботами, к категории которых относится наш виртуальный оператор. Секрет успеха — в качестве продукта. И в оптимальном алгоритме взаимодействия голосовых помощников с пациентами.

BRIKOLAB



РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Компания BrikoLab основана в 2018 г. группой сотрудников и выпускников факультета биомедицинской техники МГТУ им. Н.Э. Баумана с целью внедрения инновационных решений в области медицинского приборостроения. В перечне созданных изделий преобладают медико-технические решения, основанные на передовых знаниях и опыте разработки высокотехнологичной электроники и результатах исследований в биомедицинской инженерии. О деятельности предприятия нашему изданию рассказал его руководитель Андрей Брико.

Компания работает уже более шести лет. Какие виды медицинских изделий были представлены вами за эти годы?

Первыми нашими разработками стали системы электромагнитного низкочастотного воздействия, которые обеспечивают синхронную обратную связь и объективную оценку реакций организма на терапевтические воздействия. В настоящее время мы занимаемся разработкой широкого спектра медицинских изделий, включая модули нейромышечного интерфейса, системы для динамической визуализации деятельности сердца, кардиореспираторного мониторинга, объемной сфигмографии и активные реабилитационные устройства.



Мы занимаемся разработкой широкого спектра медицинских изделий.

Особо отмечу, что наша деятельность требует взаимодействия с живыми объектами, так как ни одна существующая компьютерная модель не может в полной мере отразить сложность живого организма. Только экспериментальные исследования на реальных объектах могут предоставить необходимую информацию для достижения значимых результатов. Каж-

дый проект сопровождается научными исследованиями, которые обосновывают параметры и функциональность изделий, помогают в точной настройке, гарантируя эффективность и соответствие современным медицинским требованиям.

Компания оснащена современным оборудованием, соответствующим стандартам типичных конструкторских бюро для разработки медицинских изделий.

Одно из основных направлений деятельности компании — реверс-инжиниринг медицинских изделий и разработка продукции на заказ. Какие услуги здесь предлагаете?

Компания BrikoLab предоставляет комплексные услуги в данном направлении, не ограничиваясь отдельными видами работ. Мы можем помочь в разработке концепции и предложении технических решений, соответствующих международным стандартам и требованиям, создать экспериментальные образцы и провести тестирование прототипов для проверки функциональности перед производством. Реверс-инжиниринг включает в себя анализ существующих медицинских изделий для их улучшения или создания новых решений на основе имеющихся технологий. Также мы предоставляем услуги по подготовке документации для сертификации и регистрации медицинских изделий.

Компания располагает необходимым оборудованием для разработки новых изделий или использует услуги аутсорсинга?

Компания оснащена современным оборудованием, соответствующим стандартам типичных конструкторских бюро для разработки медицинских изделий. В нашем арсенале 3D-сканеры, 3D-принтеры, настольные токарные и фрезерные станки, лазерные граверы и специальные измерительные инструменты. Имеется все необходимое для монтажа, сборки и тестирования изделий. Высокоточное или серийное производство осуществляем с партнерами, которые располагают промышленным оборудованием. В случае необходимости проведения специализированных квалификационных или технических испытаний для регистрации медицинских изделий также обращаемся к партнерам.

Кто ваши основные заказчики?

Производители медицинских изделий, нуждающиеся в разработке и внедрении решений в производство. Среди наших ключевых партнеров компания «МБН», производящая устройства для функциональной диагностики и реабилитации, «Моторика», занимающаяся созданием протезов и реабилитационных устройств, «Праймкей», специализирующаяся на инжиниринговых решениях для промышленных объектов. Кроме того, взаимодействуем с научно-исследовательскими институтами, среди них МГТУ им. Н.Э. Баумана и РНЦХ им. Б.В. Петровского.



Что в планах по развитию компании?

Намерены расширить спектр услуг, включая развитие решений в области телемедицины и интеграцию искусственного интеллекта. Также планируем укреплять партнерство с научными и исследовательскими учреждениями для совместного изучения и реализации новых проектов.



ВЕКТОР



ПРОИЗВОДСТВО МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В СФЕРЕ ГИНЕКОЛОГИИ

АО «Вектор» — производитель медицинских изделий в сфере гинекологии. Компания предлагает широкий ассортимент высококачественной продукции, изготовленной с использованием современных технологий и инновационных решений. Среди ее разработок — устройство для внутриматочной биопсии, аспиратор вакуумный мануальный и внутриматочные спирали.

Основание и развитие компании

В 1985 г. на заводе «Атоммаш» в Волгодонске под руководством Геннадия Мотянина была создана Творческая лаборатория рабочего-новатора — для решения научно-технических задач в машиностроении «от идеи до внедрения». А в 1988 г. появился научно-производственный кооператив «Вектор», который затем перерегистрировался в закрытое акционерное общество. Компания выбрала направление производства медицинских изделий, сосредоточившись на выпуске внутриматочных контрацептивов.

За годы своей деятельности «Вектор» разработал более 25 уникальных продуктов, включая 19 моделей внутриматочных контрацептивов различных форм и материалов, с разным сроком службы. Все разработки запатентованы и регулярно обновляются. Авторы изобретений — заслуженный изобретатель России Геннадий Мотянин и Владимир Серов — советский и российский акушер-гинеколог, академик РАН, доктор медицинских наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ.

Устройство для внутриматочной биопсии

В число разработок входит устройство для внутриматочной биопсии (УВБ). Оно состоит из трубки диаметром 3 мм и длиной 265 мм, имеющей боковое отверстие на дистальном конце, и штока с ручкой. Шток размещается внутри трубки. На дистальном конце штока, расположенном в полости дистального конца трубки, имеется эластичный скребок с возможностью его выхода за контуры трубки через боковое отверстие. Длина устройства в сборе 280 мм.

УВБ применяется в следующих случаях: бесплодие неясного генеза (исключение маточного фактора), подтверждение хронического эндометри-



Устройство для внутриматочной биопсии (УВБ)

та, маточные кровотечения неясной этиологии, полип, гиперплазия эндометрия (контроль на фоне лечения после гистерорезектоскопии), пограничные размеры М-Эха в период менопаузы, подготовка к ЭКО и к операционным вмешательствам на матке, кровотечения при приеме гормональных препаратов, забор диагностического материала из полости матки на наличие онкологии.

Аспиратор вакуумный мануальный

Аспиратор вакуумный мануальный (АВМ) состоит из шприца с фиксатором положения поршня объемом 10 мл, канюли длиной 170 мм с диаметром рабочей части 3 мм. На дистальном конце канюли боковое отверстие выполнено в виде скребка, на противоположном конце канюли имеется отверстие клапана. Длина устройства в сборе 280 мм. Изделие одноразовое, стерильное.



Аспиратор вакуумный мануальный (АВМ)

АВМ предназначен для забора биоматериала из полости матки, в том числе биопсии эндометрия, в объеме, достаточном для проведения исследований и других манипуляций.

Среди преимуществ применения АВМ — наличие скребка, объем забираемого биоматериала до 10 мм, легкость и безопасность в применении, использование в амбулаторных условиях, разумная цена. Испытания в ведущих клиниках страны показали более 99% положительных результатов.

Внутриматочные спирали

Кольцеобразные внутриматочные спирали (ВМС) больше всего подходят для женщин, подверженных самопроизвольному изгнанию контрацептивов из матки (экспульсии). Диаметр кольца — 24 мм.



Внутриматочные спирали (ВМС)

Также «Вектор» предлагает спирали традиционной Т-образной формы, преимущественно для рожавших женщин. Габариты — 32 x 32 мм. Плечики спирали при установке в трубку не заправляются.

Кроме того, в компании разработаны Т-образные спирали с прополисом и календулой. Они снижают болевые симптомы в полости матки, подавляют микробную флору, улучшают стерильность, способствуют заживлению мелких травм слизистой оболочки, обладают бактерицидными и дезинфицирующими свойствами (противопоказания — аллергия на мед и продукты пчеловодства).

В портфель продукции входят и спирали Ф-образной формы — для рожавших и не рожавших, с пониженной травмоопасностью. Габариты спирали — 18 x 32 мм.

Среди других видов предлагаемых ВМС — золотосодержащие, серебросодержащие, серебро-медьсодержащие и медные внутриматочные спирали.

Достижения АО «Вектор»

Компания присутствует на рынке более 35 лет и за это время не получила ни одного нарекания. Количество больниц, с которыми работает организация, превышает 5700. И, что особенно важно, создание и усовершенствование оборудования происходит исключительно за счет собственных сил и средств. АО «Вектор» существенно влияет на отечественное медицинское производство изделий, решая важные государственные задачи в области здравоохранения и планирования семьи.

ВИТА МЕД



УДОБНЫЙ И БЕЗОПАСНЫЙ ФОРМАТ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ПО МЕСТУ РАБОТЫ И НА ДОМУ

ООО «ВИТА МЕД» оказывает широкий спектр медицинских услуг с выездом к пациенту по месту работы и на дом. Высококвалифицированный врач проведет полноценный осмотр, направит на необходимые исследования, а также даст подробные рекомендации по дальнейшему обследованию и лечению в соответствии с действующими стандартами и порядком оказания медицинской помощи. ООО «ВИТА МЕД» успешно развивает удобный, безопасный и правовой формат оказания медицинской помощи без первичного посещения медицинского учреждения. ООО «ВИТА МЕД» работает на рынке с 2016 г., и за время деятельности, включая период пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, сотрудники компании накопили уникальный опыт оказания качественных медицинских услуг по месту нахождения пациента. В штате трудятся более 150 квалифицированных медицинских работников, которые всегда готовы помочь. О выстраивании отношений с пациентами, разработке и использовании эффективных IT-решений в медицине и новых перспективных проектах рассказала учредитель ООО «ВИТА МЕД», генеральный директор ООО «АЙ ТИ ДОК» Ирина Тимошук.

Как начиналась ваша деятельность?

ООО «ВИТА МЕД» зарегистрировано в 2016 г. Основным направлением деятельности компании было проведение предрейсовых медицинских осмотров водителей. Для этого мы открыли сеть медицинских кабинетов для удобства водителей сначала в Москве, а в 2019 г. — в Санкт-Петербурге.

Новый толчок в развитии компания получила в связи с пандемией коронавирусной инфекции COVID-19. Рост пациентов был молниеносным, и наблюдалась острая нехватка врачей и медицинских сестер для оказания медицинской помощи населению. Мы оперативно приняли решение об открытии терапевтического и педиатрического отделений и привлечении медицинских работников, которые занимались предрейсовыми и послерейсовыми осмотрами, для помощи пациентам по месту работы и на дому. Они стали проводить тестирование на предприятиях, осуществлять забор анализов, а также выезжать к болеющим взрослым и детям на дом.

В это же время мы начали оказывать психологическую помощь нашим клиен-

там и нашим сотрудникам. В 2023 г. задумались над новыми направлениями деятельности, которые могли бы развивать в интересах наших пациентов, и решили сфокусировать внимание на инновационных цифровых решениях в медицине, для чего была создана компания ООО «АЙ ТИ ДОК».

На чем она специализируется?

ООО «АЙ ТИ ДОК» — это команда специалистов с огромным опытом работы в сфере здравоохранения, понимающая все тонкости и нюансы медицинского бизнеса.

Сотрудники компании имеют большой практический опыт и теоретические знания в таких направлениях, как законодательство в сфере здравоохранения и вопросы лицензирования медицинских организаций, законодательные и бизнес-требования к программному обеспечению клиник, тенденции в сфере IT-технологий в медицине. На сегодняшний день ООО «АЙ ТИ ДОК» является разработчиком и системным интегратором комплексных и частных IT-решений для медицинских учреждений.

Благодаря совместной работе врачей ООО «ВИТА МЕД» и программистов ООО «АЙ ТИ ДОК» мы создали уникальную логистическую платформу для вызова врача на дом, мобильное приложение GO DOC для наших пациентов и программно-аппаратный комплекс для дистанционного осмотра водителей.

Что могли бы рассказать о мобильном приложении, насколько оно удобно и эффективно?

GO DOC — приложение, в котором пациент может заказать услугу осмотра врачами различных специальностей для детей и взрослых в Москве, Санкт-Петербурге и области. Мобильное приложение доступно для скачивания в App Store и Google Play.

Благодаря приложению GO DOC у пациента отображается информация об оформленных заказах и времени приезда врача.

Кроме того, приложение позволяет воспользоваться следующими услугами: оформление патронажа, сиделки или пансионата для нуждающихся больных, возможность прохождения ре-



билитации с полным оборудованием или оформлением в стационар, забота о ментальном здоровье — пациент может заказать консультацию с психологом.

Важное преимущество GO DOC — прохождение диагностических исследований без очереди. Специалист на дому сможет сделать УЗИ, ЭКГ, холтеровское мониторирование и другие исследования с помощью необходимого портативного оборудования. В GO DOC также можно добавить всю семью в список пациентов в одном личном кабинете.

Спектр врачей широкий, на дом могут приехать сотрудники ООО «ВИТА МЕД» самых разных специальностей (терапевт, педиатр, кардиолог, эндокринолог, гастроэнтеролог, массажист, отоларинголог), в том числе работники скорой помощи. Кроме того, мы предлагаем телемедицинские консультации в формате 24/7.

По данным маркетингового агентства «Русопрос», ООО «ВИТА МЕД» входит в топ-5 крупнейших медицинских учреждений по объему медицинской помощи на дому.

А что предлагаете юридическим лицам и страховым компаниям?

Одно из приоритетных направлений нашей деятельности — медицина для бизнеса. Мы разработали целый комплекс услуг, который связан со здоровьем коллектива. Прежде всего каждая организация может получать у нас медицинскую помощь в части обязательных предрейсовых, послерейсовых, предварительных, периодических осмотров. Кроме того, мы предлагаем услуги по поддержанию физического и ментального здоровья сотрудников. К примеру, программа «Врач в офисе» предполагает оказание первичной медико-санитарной помощи, проведение лечебно-диагностических мероприятий, направленных на раннее выявление и профилактику обострений имеющихся заболеваний у работников, а также ведение пациентов с хроническими заболеваниями с помощью телемедицины 24/7.

Среди дополнительных опций — дежурство бригады скорой медицинской помощи от ООО «ВИТА МЕД». Это залог безопасности спортивного соревнования, концерта, праздника или любого другого мероприятия. Наши врачи наблюдают и контролируют процесс проведения мероприятия и при жалобах на состояние здоровья готовы оказать медицинскую помощь на месте или транспортировать пациента в лечебное учреждение.



ООО «ВИТА МЕД» оказывает широкий спектр медицинских услуг с выездом к пациенту по месту работы и на дом. Высоквалифицированный врач проведет полноценный осмотр, направит на необходимые исследования, а также даст подробные рекомендации по дальнейшему обследованию и лечению в соответствии с действующими стандартами и порядком оказания медицинской помощи.

Из каких сегментов бизнеса к вам чаще всего обращаются корпоративные заказчики?

Прежде всего это клиенты крупных страховых компаний. Сферы деятельности — самые разные: финансовый сегмент, телекоммуникационные организации, крупные производства. Многие обращаются в ООО «ВИТА МЕД» уже на протяжении нескольких лет, поэтому наши врачи и медсестры хорошо знают все пожелания клиентов и их требования к качеству сервиса.

Для нас в приоритете — сохранение качества услуг. Для этого мы задействуем различные механизмы. В частности, была создана «ВИТА МЕД академия», которая занимается обучением своих кадров. Можно сказать, что мы растим будущих сотрудников уже со студенческой скамьи — последние несколько лет посещаем ведущие высшие медицинские учебные заведения страны, знакомимся со студентами. Как раз сегодня у нас проходят практику студенты пятого курса одного из московских вузов. Сначала они получают теоретические знания, а потом переходят к практической части — сопровождают наших специалистов на выездах.

В ООО «ВИТА МЕД» разработаны и внедрены внутренние стандарты. Врачи, начинающие работу в клинике, обязательно проходят обучение, а затем тестирование — это можно сделать как очно,

так и дистанционно. Помимо этого, компания направляет своих сотрудников в ведущие вузы страны для получения дополнительного образования.

Что в планах?

Сейчас мы готовим к открытию сразу две реабилитационные клиники — одну на севере, другую на юге Москвы, потому что видим большую потребность в восстановительной медицине для населения трудоспособного возраста. К концу года медицинские учреждения заработают и начнут принимать первых пациентов.

Кроме того, ООО «ВИТА МЕД» реализует проект, связанный с проведением обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров, и часть задач по его запуску уже успешно выполнена. В частности, мы получили лицензию на данный вид медицинской деятельности и заключили договоры с партнерами по всей территории России. Теперь у нас есть возможность предлагать данную услугу корпоративным сетевым организациям — организовывать и курировать проведение медицинских осмотров для сотрудников компании независимо от их месторасположения. Это большая программа федерального масштаба.

А в планах ООО «АЙ ТИ ДОК» — совершенствование существующих продуктов, в том числе мобильного приложения для наших клиентов.

ВОРСМЕНСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКОГО ИНСТРУМЕНТА



НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ КАЧЕСТВА ИНСТРУМЕНТОВ

Компания «ВЗМИ» в г. Ворсма Нижегородской области выпускает медицинские изделия, необходимые для работы врачей, и предлагает сопутствующие товары других производителей — от специальной мебели до средств дезинфекции. Продукция завода востребована по всей России и в странах СНГ. Директор компании Ирина Пурова рассказала, какие возможности открываются для клиентов.

Ирина, когда было создано ваше производство? Почему возникла идея его открыть?

Наша компания появилась более 20 лет назад. Сначала мы только продавали медицинские изделия российских и зарубежных марок. Но дело в том, что на рынке было много некачественной продукции. Кроме того, занимаясь только перепродажей, было трудно выдерживать конкуренцию. Поэтому в 2020 г. мы открыли собственную производственную площадку. Помог опыт и понимание потребностей рынка медицинского инструмента в России. Наше производство сертифицировано по стандарту ИСО-13485, что подтверждает наличие всех необходимых условий, в том числе оборудования. На все свои изделия мы получили регистрационные удостоверения национального образца.

Расскажите о вашем ассортименте. Помимо собственных изделий, вы по-прежнему продаете продукцию других фирм?

Конечно. Сами мы выпускаем широкий спектр медицинских инструментов: ножницы, ножи, пинцеты разных типов, сосудистые зажимы, скальпели, ранорасширители, зеркала гортанные, носовые, гинекологические, а также многое другое. Но, чтобы в полной мере отвечать запросам клиентов, мы сотрудничаем с другими

производителями медицинских изделий на дилерских условиях. В ассортименте предоставляемой нами продукции представлены мебель, коробки стерилизационные, штативы, ширмы и мн. др.

В чем преимущество вашей продукции перед аналогами?

Мы работаем только с качественными материалами и полным соблюдением ГОСТов, при этом технологии постоянно совершенствуем, поэтому можем повышать качество, сохраняя доступные цены. Например, мы делаем хирургические ножницы с высоким классом шероховатости (11-й класс) в 5–10 раз дешевле импортных аналогов. Это и привлекает покупателей, особенно с учетом политики импортозамещения. Государственные ЛПУ хотят работать с отечественными поставщиками, а наша продукция имеет сертификат СТ-1, что подтверждает локализацию производства в России.

Где находится ваше производство, чем оно оснащено?

У нас две производственные площадки в России, а парк оборудования мы постоянно модернизируем и обновляем. Недавно приобрели дорогостоящий фрезерный станок с ЧПУ, который ускорил и упростил целый ряд процессов. В нашей сфере многое зависит от ручного труда, собирать и завершать обработку инструмента всегда нужно вручную. Но остальные стадии мы автоматизируем по максимуму.

Как организовано распространение продукции? Есть ли у вас дилеры?

Мы работаем по всей стране, и в каждом регионе у нас есть партнеры, через которых мы сотрудничаем с местными медучреждениями. Кроме того, сейчас мы активно участвуем в торгах, чтобы поставлять продукцию без наценки посредников. За рубежом у нас есть покупатели в Казахстане, Киргизии, Белоруссии, Таджикистане. Среди наших клиентов —

сотни государственных и частных ЛПУ. Особенно интересным был опыт сотрудничества с клиническим центром «Коммунарка» в Москве во время пандемии.

У вас наверняка уникальный коллектив!

Так и есть. На нашем производстве заняты более 30 человек, также у нас работают талантливые инженеры-технологи. При необходимости мы консультируемся с привлеченными конструкторами, инженерами и разработчиками, а наш отдел продаж всегда поможет выбрать подходящую продукцию.

Как бы вы оценили состояние рынка? Что изменилось с уходом зарубежных производителей?

Многие иностранные компании, официально покинувшие Россию, фактически остались, работая через посредников. Но, как я уже говорила, в стране принимают меры по импортозамещению. Действует Постановление Правительства РФ от 5 февраля 2015 г. № 102 «Об ограничениях и условиях допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Поделитесь планами развития компании. Возможно, появится новая продукция?

Безусловно. Сейчас мы готовимся к расширению производства, будем закупать новое оборудование для резки металла и осваивать выпуск более технологичных видов продукции. Также внедряем новую услугу — оснащение кабинета врача-специалиста под ключ. Это удобно для частных клиник: мы сможем комплектовать кабинеты оборудованием, мебелью и инструментами по стандарту, что требуется для получения лицензии. Клиентам не придется закупать все необходимое отдельно.



ГК «КОРПОРАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ»



ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК И КАБИНЕТОВ ПОД КЛЮЧ

«Предоставление услуги под ключ означает, что мы сами решаем все вопросы, связанные с лицензированием, — говорит президент группы компаний «Корпоративные решения» Алексей Крухмалев. — Если заказчик пожелает, то встретимся с ним лишь дважды: в начале работы и в конце, чтобы передать полученную лицензию».

Из каких этапов состоит процесс получения медицинской лицензии?

Основных этапов два. Первый — получение санитарно-эпидемиологического заключения (СЭЗ), которое подтверждает соответствие санитарным нормам. Второй — получение лицензии на медицинскую деятельность.

Мы оказываем правовую помощь, на которой специализируемся уже более 10 лет.

Что требуется для получения этих документов?

Перед подачей заявления на получение СЭЗ необходимо провести подготовительные работы: убедиться в исправности систем водоснабжения, канализации, вентиляции, проверить соответствие ремонта в помещении требованиям законодательства, заключить договоры на обслуживание помещения для соблюдения требований СанПиН. Нужно провести расчет необходимого количества дезинфицирующих средств и обеспечить их наличие. Провести замеры микроклимата и освещенности помещений. Разработать план производственного контроля, схему обращения медицинских отходов и еще ряд документов в зависимости от места нахождения помещения и самой организации. Роспотребнадзор проводит проверку помещений, анализирует документы.

Собрать и подготовить безупречный пакет документов самостоятельно с первого раза медицинским учреждениям удается редко. Ошибки и неточности могут привести к отказу в выдаче СЭЗ, а так как именно получение СЭЗ занимает основное время в процедуре получения лицензии, то доработка и повторная подача документов существенно затягивают сроки открытия клиники.

Какую помощь вы можете оказать?

Мы оказываем правовую помощь, на которой специализируемся уже бо-

лее 10 лет. Наши юристы осматривают помещение и составляют при необходимости техническое задание с описанием минимальных работ, которые надо провести в помещении для получения положительного СЭЗ, анализируют правоустанавливающие документы на помещение, выявляют ошибки, представляют интересы клиента в надзорных органах и контролируют прохождение документации по всем инстанциям. Также проверят оборудование и персонал, внесут сведения в ЕГИСЗ. В среднем процесс занимает около двух месяцев с момента завершения ремонта. Ежегодно помогаем получить лицензии более 200 медицинским организациям.

Ежегодно помогаем получить лицензии более 200 медицинским организациям.

Вы работаете только с документами? А, например, подготовить помещения к проведению проверки можете?

Услуга лицензирования под ключ — это полное сопровождение заказчика от стадии регистрации (при необходимости) бизнеса, консультации по подбору и ремонту помещений до получения лицензии. Наши специалисты разрабатывают технические задания на ремонт помещений, составляют дизайн-проект, организуют проведение замеров освещенности, обследование вентиляционной системы, позаботятся о подборе подрядчиков для заключения договоров, необходимых для деятельности медицинской организации. Будут присутствовать на проверке помещений инспектором Роспотребнадзора и лицензирующего органа.

Оказываете ли вы поддержку после получения лицензии?

Законодательство, регулирующее медицинскую деятельность, довольно сложное, оно регулярно обновляется. По желанию клиента можем сопроводить

деятельность медицинской организации после получения лицензии, чтобы обеспечить ее соответствие действующим нормам.

Также организуем обучение сотрудников и контроль за тем, чтобы они его проходили своевременно и имели право вести медицинскую деятельность. Оказываем адвокатскую помощь при прохождении проверок по жалобам пациентов. Сейчас многие медицинские организации стремятся передать свой опыт и, помимо медицинской, ведут образовательную деятельность. Мы помогаем получить соответствующую лицензию и организовать образовательный процесс.

Что в планах по развитию компании?

Мы стремимся расширять спектр услуг и привлекать новых клиентов. Планируем активнее сотрудничать с франшизным бизнесом, страховыми компаниями и поставщиками медицинского оборудования. Клиенты наших партнеров при покупке франшизы или оборудования бесплатно получают наши услуги по сопровождению процедуры получения лицензии.

По желанию клиента можем сопровождать деятельность медицинской организации после получения лицензии.

Также разрабатываем новый проект со страховой компанией, суть которого заключается в постоянном мониторинге медицинских организаций, участвующих в системе ДМС. Положительное заключение от нас станет ключевым критерием для продолжения сотрудничества со страховой компанией.

Мы активно работаем над реализацией всех наших планов. Если хотите узнать больше, посетите наш офис или свяжитесь с нами для консультации. Мы всегда готовы помочь вам на пути к успешному лицензированию!

ГАУСС-СЕРВИС



СЛОЖНОСТИ УБОРКИ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ: КАК КЛИНИНГОВАЯ КОМПАНИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ГИГИЕНЫ

Клининг в медучреждениях жестко регламентирован на законодательном уровне: режимы и порядок проведения уборок и дезинфекции, используемые технологии и средства утверждены и зафиксированы в нормативных правовых актах. Что неудивительно, ведь нарушение санитарных правил создает благоприятные условия для развития внутрибольничной инфекции и подвергает опасности пациентов, персонал и посетителей. Об особенностях уборки в ЛПУ и о преимуществах сотрудничества с профессиональными клинерами мы побеседовали с генеральным директором клининговой компании «Гаусс-сервис» Ольгой Мицуро.

В каком году ваша компания вышла на рынок клининга и когда начала оказывать услуги медучреждениям?

Компания «Гаусс-Сервис» была основана в 2017 г. с целью предоставления качественных клининговых услуг юридическим лицам. Мы стремимся обеспечить высокий уровень сервиса, который полностью удовлетворяет потребности наших клиентов. Особое внимание уделяем медицинским учреждениям, где чистота и гигиена играют ключевую роль в обеспечении здоровья пациентов и персонала.

Направление по работе с медучреждениями было открыто в 2019 г., и с тех пор мы активно развиваем его, внедряя современные технологии уборки как в государственных, так и в частных клиниках и реабилитационных центрах.

Помимо этого, сегодня мы занимаемся уборкой офисных зданий, бизнес-центров, федеральных распределительных центров, коммерческих помещений и промышленных площадей.

Какой комплекс клининговых услуг вы предлагаете медучреждениям?

Мы предоставляем такие услуги, как: комплексная ежедневная уборка по расписанию, дезинфекция помещений и регулярные генеральные уборки. Наш специализированный клининг, соответствующий требованиям СанПин, включает в себя несколько видов работ. Ежедневная уборка предполагает мытье



полов, удаление пыли с подоконников, чистку мебели и вынос мусора.

Генеральная уборка проводится согласно установленному графику в больницах. Этот процесс является более сложным и выполняется с соблюдением всех необходимых правил и с использованием дезинфицирующих средств.

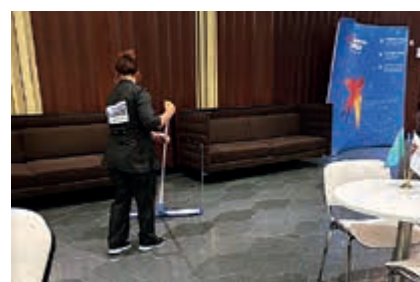
Заключительная дезинфекция в медицинских учреждениях — это последний этап уборки. Во время этого процесса дополнительно очищаются и обеззараживаются все поверхности, предметы и оборудование.

Прежде чем приступить к реализации любого проекта, мы проводим бесплатный аудит объекта, который помогает нам оценить масштаб работ и разработать индивидуальный план уборки.

Как строится ваша работа с клиниками?

Мы начинаем работу с определения основных задач, потребностей ЛПУ в области клининга. Например, некоторые заказчики хотят наладить систему клининга в своем лечебном учреждении и заменить собственный персонал на аутсорсинг, другие просят внедрить в клиниках метод безведерной уборки. Однако прежде чем приступить к реализации любого проекта, мы проводим бесплатный аудит объекта, который помогает нам оценить масштаб работ и разработать индивидуальный план уборки.

При этом для наших клиентов аудит — это уникальная возможность получить полную информацию о состоянии чистоты и о гигиене в их учреждении. Во время аудита наши специалисты оце-



нивают уровень загрязнения, определяют необходимые меры по дезинфекции и дают рекомендации по оптимизации процесса уборки. В результате заказчик получает персонализированное предложение, подготовленное с учетом всех особенностей объекта.

Какие особенности имеет клининг в медучреждениях? Может ли с ним справиться клининговая компания, чьей специализацией не является уборка в ЛПУ? И способна ли больница обеспечивать чистоту своими силами?

Клининг в ЛПУ регламентируется множеством санитарных норм и правил, таких как СанПин 2.1.3.2630–10, постановлениями Главного врача Российской Федерации № 58 и Федеральным законом № 52 «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения». В своей работе мы ориентируемся именно на них и имеем четкое представление о том, что уборка в клиниках отличается от уборки в коммерческих учреждениях или офисах. Она требует особого подхода, начиная с регламентов стандартов уборки, использования специализированного оборудования, утвержденных дезинфицирующих средств и заканчивая санитарной обработкой инвентаря.

Обычная клининговая компания может не иметь необходимых знаний и опыта для работы в этой сфере, что чревато нарушением санитарных норм и правил.

Многие ЛПУ предпочитают проводить уборку самостоятельно, и это вполне обоснованно. Однако важно понимать, что мы предлагаем не только услуги уборщицы, но и целый комплекс сервисов, включая подбор и обучение персонала, контроль качества уборки, закупку оборудования и материалов. Сотрудничество с «Гаусс-Сервис» гарантирует внедрение надежной и эффективной системы уборки, соответствующей высоким стандартам СанПин, ГОСТ и международным стандартам ISO 45001:2018.

Какие методы уборки необходимо использовать в медучреждениях, согласно СанПиН? Что такое «безведерная уборка» и в чем ее преимущество?

В медицинских организациях обязательно проводится уборка только влажным способом с применением моющих и дезинфицирующих средств. Сухая уборка запрещена (пункт 11.1 СанПиН 2.3.1.2630–10).

Влажная уборка осуществляется ручным или механизированным способом. При ручном способе уборки используется уборочный инвентарь, моющие и дезинфицирующие средства. Однако ручная уборка может проходить также в формате безведерной уборки. Такая уборочная система позволяет снизить расходы на моющие и дезсредства, сократить количество использованного инвентаря, уменьшить время уборки. Система безведерной уборки может быть использована как для уборки палат и операционных, так и для мест общего пользования. А вот механизированная уборка в клиниках применяется только в коридорах и переходах, при этом долж-

на быть установлена табличка «Осторожно, мокрый пол!», чтобы пациенты и персонал не получили травм.

Расскажите о вашей системе контроля качества исполнения работ, внедрение которой, как указано на вашем сайте, позволяет клинике сократить издержки до 20%.

Применение современных уборочных технологий, механизации и качественных методов контроля, таких как журналы учета, маршрутные карты и чек-листы, а также использование автоматизированной онлайн-системы позволяет нам контролировать сроки выполнения работ, точно определять число сотрудников на смене и отслеживать расход материалов. Это помогает оптимизировать затраты заказчика, по статистике снижая их до 20%.

Качество работы на объектах контролирует менеджер объекта с использованием чек-листов, контрольных журналов и автоматизированной системы нашей компании. Аудит проводит руководитель проекта один раз в месяц без предупреждения. Таким образом обеспечивается постоянный контроль исполнения поставленных задач перед компанией.

Необходимы ли какие-либо специальные знания для работы в сфере клининга в медучреждениях?

Младший линейный персонал проходит обучение по нашей базе знаний, где представлены все стандарты и правила проведения различных видов уборок и очистки поверхностей. Перед началом работы на объекте менеджеры проверяют знания сотрудников и рассказывают об его особенностях и типах покрытий.

Менеджеры объектов регулярно обучаются или повышают квалификацию в таких областях, как организация процесса уборки с учетом законодательства РФ, управление персоналом в сфере клининга и особенности механизированной уборки.

Насколько конкурентной является среда в сфере клининга? За счет чего, на ваш взгляд, можно успешно конкурировать в этом бизнесе?

Как и в любой другой отрасли, в сфере клининга высока конкуренция. Чтобы быть конкурентоспособным, недостаточно предлагать самые низкие цены, поскольку это может привести к низкому качеству услуг, отсутствию квалифицированного персонала, плохому контролю и впоследствии нарушению санитарных



норм и правил, что повышает риск развития внутрибольничных инфекций. Поэтому мы делаем все, чтобы придерживаться следующих принципов: соблюдать единые высокие стандарты, соответствующие государственным нормам (ГОСТ и СанПин), а также международным стандартам (ISO), всегда достигать поставленных целей благодаря слаженности и вовлеченности команды профессионалов, тем самым завоевывая доверие клиентов. Мы рекомендуем ЛПУ обращать внимание на опыт и репутацию компании при выборе партнера для уборки.

Чем может гордиться «Гаусс-Сервис»?

За время работы наша компания получила признание многих медучреждений как надежный партнер. С нами сотрудничают государственные и частные медицинские учреждения, крупные федеральные сети, реабилитационные центры и клиники, специализирующиеся на искусственном оплодотворении. География наших услуг — Москва и Московская область, Ярославль, Калуга, Владимир, Воронеж и др.

Мы гордимся тем, что помогаем поддерживать высокие стандарты чистоты и гигиены в медицинских учреждениях. Это стало возможным благодаря постоянно совершенствующейся системе качества обслуживания, основанной на поиске новых решений командой профессионалов.

Каким вы видите развитие компании?

В ближайшем будущем мы планируем расширить спектр услуг и продолжать внедрять современные технологии в процесс уборки. Кроме того, мы хотим развивать наше сотрудничество с медицинскими учреждениями, предлагая им оптимальные решения, превосходя их ожидания, работая с ними как с партнерами.



GRAND CRYO



СОХРАНИТЬ ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ

Президент холдинга Grand Cryo, основатель сети клиник превентивной медицины и иммунореабилитации Grand Clinic и Cryo ClinIQ Владимир Шуппо предлагает создать в России широкую сеть оздоровительных учреждений нового типа. Он считает, что в условиях нарастающего дефицита кадров такие здравницы реально помогут сберечь трудовые ресурсы страны.

Что стало поводом для рождения идеи о создании здравниц нового типа?

В июне 2024 г. президент России подписал Указ № 529 «Об утверждении приоритетных направлений научно-технологического развития и перечня важнейших наукоемких технологий». В нем превентивная медицина, созданием оборудования для которой я занимаюсь с 2010 г., и обеспечение здорового долголетия нации названы в числе приоритетных направлений научно-технологического развития.

Основная задача превентивной медицины — своевременно выявить первые признаки негативных тенденций в организме, способных привести к болезни и оперативно остановить их развитие.

Проблема сохранения здоровья населения, в первую очередь трудоспособного, в настоящее время очень актуальна. Знаю об этом не понаслышке, поскольку мой завод в Подольске испытывает серьезный дефицит квалифицированных кадров. Средний возраст сотрудников завода 50+, ведь нынешняя молодежь

за станком стоять не хочет. И если кадровые работники не смогут трудиться по состоянию здоровья, кто их заменит? Нужно сделать так, чтобы они оставались трудоспособными как можно дольше и успели передать свой опыт молодому поколению, которое, я надеюсь, государству и бизнесу все-таки удастся заинтересовать работой на производстве.

Какими вы видите новые оздоровительные учреждения?

В СССР существовала система профилакториев, где сотрудники предприятий по окончании рабочего дня по специальной путевке принимали назначенные оздоровительные процедуры. Такой формат вынужденно был создан из-за дефицита мест в здравницах южного курортного направления. Полагаю, что система профилакториев должна быть возрождена, но на новом, современном уровне, с использованием инновационных медицинских технологий.

Система санаторно-курортного лечения тоже создана в советские времена и в малоизмененном виде эксплуатируется до сих пор. Это, как правило, санатории уровня три звезды, оснащенные традиционным для еще советской медицины оборудованием.

Время поменялось. Сейчас существует объективный запрос на более высокий уровень санаторно-курортного и профилактического лечения. Мне представляется необходимым создание санаториев и профилакториев нового типа, в которых в качестве базовых методов лечения и оздоровления используются современные достижения превентивной медицины. Предлагаю назвать эти учреждения превенториями.

Условия проживания в превенториях должны быть на уровне четырех-пяти звезд, чтобы закрыть запросы людей, привыкших к качественному отдыху и лечению.

Индивидуальный для каждого пациента комплекс диагностических и профилактических процедур, который в них будет назначаться, выявит и снизит потенциальные риски для здоровья, обе-

спечит подъем иммунного и энергетического потенциала организма на более высокий уровень.

Какими, по вашему мнению, могут быть пути реализации такого масштабного проекта?

В соответствии с Указом президента России № 529 главной движущей силой должно стать государство в партнерстве с бизнесом. Нужно переоснащать действующие здравницы, строить новые. В России много домов отдыха, которые находятся в регионах с благоприятным климатом, на берегу моря, но не оснащены современным оборудованием. Если к солнцу и морю добавить новые технологии, то эффективность таких учреждений возрастет в разы.

Некоторое время назад я выступил инициатором создания Ассоциации поставщиков медицинского оборудования для учреждений превентивной медицины и реабилитации. Ассоциация в сотрудничестве с РСПП активизирует работу по развитию превентивной медицины.

Члены ассоциации готовы стать ответственными системными поставщиками российского оборудования для превенториев. Такое оборудование уже разработано, апробировано, используется в медицинских клиниках России и доказало свою эффективность.

Мы уже сегодня можем организованно осуществлять комплексные поставки необходимого оборудования, его монтаж, пусконаладку, ввод в эксплуатацию, сервисное сопровождение.

Отмечу также, что оборудование и технологии превентивной медицины будут эффективными для реабилитации и восстановления участников СВО, а также членов их семей. Мы можем поставлять комплексы специализированного оборудования, предназначенного для решения именно этих задач, в том числе в медицинские учреждения Министерства обороны России, а впоследствии и обслуживать.

Предлагаемое ассоциацией сотрудничество принесет выгоды и бизнесу, и государству. Предприятия поддержат



и продлят активный срок жизни своих кадров, государство уменьшит расходы на лечение граждан, производители оборудования создадут дополнительные рабочие места, организуют сотрудничество с профильными научными учреждениями, разработают новые технологии и оборудование. В итоге, надеюсь, можно будет говорить не только об импортозамещении, но и об импортоопережении в данной сфере.

Кстати, к нашему оборудованию серьезный интерес проявляют турецкие компании, планируя приобретать десятки комплектов в год для оснащения своих туристических отелей с целью повышения их потребительских качеств.

Какие виды оборудования готовы поставлять члены ассоциации для превенториев?

Наши предприятия могут поставлять разнообразное оборудование: аппараты интервальной гипокситерапии, ксеноно-, озон-, бальнео-, миотерапии, гипербарические кислородные камеры, термокомплексы, системы для детокс-процедур, гидровакуумного массажа и многие другие изделия. Наш холдинг специализируется на производстве оборудования для общей и локальной криотерапии, которое весьма эффективно для оздоровления организма.

Каким образом планируете заинтересовывать владельцев предприятий в ведомственных превенториях?

Не зря говорят, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. В конце года я запускаю пионерный проект пре-

вентория — премиальный горнолыжный курорт ALTAY RESTART в красивейшей Белокурихе Горной, новом курортном субкластере города-курорта Белокуриха в Алтайском крае. Он расположен на высоте 700–800 м над уровнем моря.

В нем будут использоваться уникальные методы диагностики и лечения на базе, технологиях и оборудовании сети наших клиник превентивной и криомедицины. Ядром всех процедур станет общая криотерапия в выпускаемой нами криокапсуле ICEQUEEN, которая прекрасно сочетается со многими другими методиками. Криокапсула — это закрытая теплоизолированная камера со специальным отверстием для лица. В ходе процедуры лицо остается снаружи, оно не имеет контакта с азотно-воздушной смесью, что исключает риски гипоксии и переохлаждения верхних дыхательных путей.

Процедуры в криокапсуле абсолютно безопасны и, как показала 12-летняя практика использования, максимально эффективны. Они решают практически все проблемы с кожей, вплоть до псориаза, с суставами, делают эластичными кровеносные сосуды, расслабляют сердечно-сосудистую систему, поднимают иммунитет, нормализуют психоэмоциональное состояние и обмен веществ, снимают депрессию и хронические неврозы, помогают избавиться от бессонницы и синдрома хронической усталости, нормализуют мужское и женское здоровье.

Как руководители столичных предприятий узнают о возможностях оздоровительного курорта в Белокурихе?

Интересы ALTAY RESTART в Москве будем представлять через нашу новую клинику энергоресурсности и иммуно-реабилитации, которую скоро открываем в Сколково. В числе первоочередных задач представительства — ознакомление руководителей и собственников промышленных предприятий Москвы и Московской области с возможностями курорта в Белокурихе. Мы предусмотрели даже возможность для них прямо в Москве на себе опробовать используемые там технологии. Это позволит принять осознанное решение о создании собственного превентория или заключении договора с одним из санаториев Белокурихи, которых несколько десятков, на обслуживание работников предприятия.

Турецкие отельеры заинтересовались не только нашим оборудованием



для превентивной медицины, они выразили желание привозить на Алтай своих соотечественников для поправки здоровья. Турки, как потомки тюркских народов, считают Алтай своей исторической прародиной и уверены, что оздоровительные процедуры там будут действовать более эффективно. Не исключено, что со временем не только мы будем летать на отдых в Турцию, но и они к нам.

Производственные мощности российских производителей оборудования для превентивной медицины справятся с нагрузкой, если созданием превенториев заинтересуются десятки, а то и сотни предприятий?

Укрепление здоровья трудоспособного населения — лишь одна из задач превентивной медицины. На самом деле она должна охватывать все слои населения во всех регионах России, поэтому счет превенториев должен идти на тысячи.

Понятна и масштабность задачи по оснащению такого количества превенториев современным оборудованием. Но, безусловно, справимся. Среди эффективных инструментов решения такой задачи — увеличение собственных мощностей каждого предприятия, кооперация с профильными производствами других направлений деятельности, размещение заказов на стороне.

Задача сохранения трудовых ресурсов России и повышение здоровья нации в целом сегодня является одной из самых актуальных, и мы готовы приложить все усилия, чтобы она была решена.



ГРАВИТЕЛ



СОВРЕМЕННЫЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Компания «Гравител» на протяжении 15 лет занимает ведущие позиции на российском рынке в сфере облачных технологий и обеспечивает своих клиентов надежной телефонией и продуктами по автоматизации коммуникаций. В нашей быстро меняющейся жизни медицинским учреждениям, помимо организации качественной телефонной связи, приходится постоянно улучшать оперативную и эффективную коммуникацию с пациентами, оптимизировать запись на прием и находить решения для других задач. О том, как облачная телефония и умное голосовое меню помогают клиникам, мы поговорили с генеральным директором компании Иваном Жислиным.

Какие решения для автоматизации коммуникаций ваша компания предлагает медицинским организациям?

Один из наших основных продуктов — современная виртуальная АТС (ВАС) и умное голосовое меню (ИВМ) нового поколения на базе искусственного интеллекта. Наши решения позволяют клиникам не только обеспечивать высококачественную связь с клиентами, но и автоматизировать процесс обработки входящих обращений. С помощью интеграции с CRM и внутренними базами данных организации ВАС помогает объединить звонки и данные клиента в единую систему, позволяя создавать отчеты, прослушивать записи разговоров, использовать речевую аналитику и мн. др.

В чем заключаются преимущества облачной телефонии? Почему стоит внедрять эти решения?

Виртуальная телефония значительно снижает расходы на телефонные коммуникации за счет отказа от традиционных телефонных линий. Это решение обеспечивает гибкость и масштабируемость, так как позволяет оперативно добавлять новые линии и услуги по мере роста организации. Кроме того, ВАС интегрируется с CRM, что позволяет сотрудникам в реальном времени получать доступ к информации о пациентах. А благодаря технической поддержке и эффективным инструментам мониторинга каче-

ства связи гарантируется бесперебойная работа телефонии.

Расскажите про умное голосовое меню. Как работает этот продукт?

Умный ИВМ от «Гравител» — это система, которая позволяет автоматизировать обработку входящих звонков с использованием голосовых команд, что намного удобнее, чем традиционное нажатие клавиш. При звонке пациент сразу может начать диалог с голосовым ассистентом, обозначить цель звонка и получить необходимую информацию об услугах без подключения оператора. Голосовое меню также может перенаправлять звонки в регистратуру, необходимое отделение или к конкретному специалисту, отправлять информацию по SMS и в мессенджеры, а также идентифицировать клиента при повторных запросах, обращаясь к нему по имени.

Принимая решение по внедрению современных телекоммуникационных продуктов, медицинские учреждения должны понимать, какой качественный и экономический эффект они получат. Можете ли вы обозначить, какие плюсы получают клиники, приобретая систему ИВМ?

Внедрение умного голосового меню позволяет значительно сократить время ожидания на линии, оптимизировать распределение звонков и разгрузить персонал. Эта система также упрощает доступ пациентов к информации о медицинских услугах и расписании приемов в любое время суток. Кроме того, ИВМ собирает обратную связь от пациентов, что помогает медицинским центрам выявлять и решать возможные проблемы.

Поскольку использование таких продуктов, как ВАС и ИВМ от компании «Гравител», сокращает время получения информации, как следствие, увеличивается количество успешных записей на прием, повышается удовлетворенность пациентов, что значительно улучшает уровень обслуживания. Внедрение ИВМ позволяет уменьшить объем входящих заявок и нагрузку на операторов на 30–50%. Кроме того, виртуальная телефония предоставляет обширные аналитические инструменты, которые помогают лучше понять динамику входящих вызовов и эффективнее распределить ресурсы медицинского учреждения. Внедрение продуктов компании «Гравител» возможно производить поэтапно, постепенно увеличивая число интегрированных решений.

Какие новые разработки вы планируете вывести на рынок? Над чем сейчас ведется работа?

Мы постоянно занимаемся усовершенствованием своих телекоммуникационных решений. Например, сейчас внедряем оптимизированную систему оценки качества обслуживания в умном голосовом меню. После соединения и разговора с нужным специалистом обычно пациенту предлагается поставить оценку по шкале. По нашей статистике, клиентов, которые дожидаются и делают это, менее 10%. В новом продукте компании «Гравител» оценка производится в автоматическом или полуавтоматическом режиме на основе анализа разговора с помощью искусственного интеллекта. Таким образом обеспечивается полное получение обратной связи по эффективности работы умного голосового меню.

Помимо этого, мы продолжаем активно развивать имеющиеся разработки, предлагая медицинским учреждениям инновационные решения, которые помогают справляться с современными вызовами и улучшать обслуживание пациентов.



ИЛЦ «МЕДТЕХЛАБ»

МЕДТЕХ ЛАБ

ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ПРОВЕДЕНИЮ ИСПЫТАНИЙ

ООО ИЛЦ «Медтехлаб» проводит технические испытания медицинских изделий. Это обязательная процедура, необходимая для получения регистрационного удостоверения. Основная цель таких испытаний — подтверждение соответствия медицинского оборудования и материалов требованиям технической и нормативной документации, их высокого качества и возможности безопасного применения. Лаборатория «Медтехлаб» оснащена современным оборудованием, имеющим все необходимые сертификаты и аттестаты. Сотрудники организации, накопившие многолетний опыт работы, способны проводить сложные испытания инновационных медицинских изделий отечественного и зарубежного производства. О перечне продукции, которую испытывает компания, и дополнительных услугах рассказал ее генеральный директор Олег Захаров.

Какое направление деятельности компании является приоритетным?

Основанный в 2021 г., испытательный лабораторный центр «Медтехлаб» специализируется на технических испытаниях медицинских изделий с целью получения регистрационного удостоверения Росздравнадзора. Все мероприятия выполняются специалистами с глубокими знаниями нормативной базы и большим опытом работы в проведении испытаний непосредственно в медицинской сфере. Как правило, процесс оценки и контроля технических характеристик медицинского изделия состоит из следующих этапов: оформление заявки через форму и отправка на нашу почту, предоставление необходимых документов, согласование программы испытаний и заключение договора, получение образцов и проведение испытаний, выдача протокола испытаний и сопутствующих документов.

Мы также систематически оказываем услуги по доработке и внесению изменений в ТУ.

Кроме того, компания оказывает дополнительные услуги. К примеру, сейчас к нам обратились разработчики различных стоматологических материалов, которые хотят провести испытания не в рамках регистрации, а чтобы понять, какими характеристиками обладают их изделия, соответствуют ли они той или иной нормативной документации.

Мы также систематически оказываем услуги по доработке и внесению изменений в ТУ. Это достаточно серьезный, ответственный и трудоемкий процесс, с которым наши специалисты успешно справляются.

ИЛЦ «Медтехлаб» аккредитован в Федеральной службе по аккредитации с 2023 г. В настоящее время лаборатория

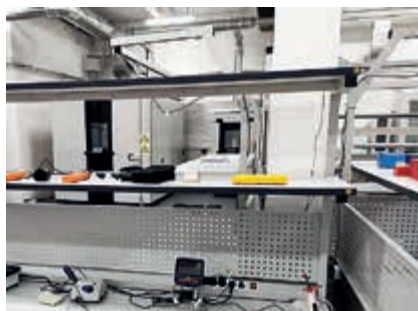
имеет действующий аттестат аккредитации RA.RU.210Y21 от 05.03.2023 г. В 2024 г. мы успешно прошли подтверждение компетентности и расширение области аккредитации, которая представлена в реестре аккредитованных лиц.

Какие изделия можете испытывать?

Специалисты лаборатории проводят испытания широкого спектра изделий. Это медицинская одежда и маски, шприцы, инструменты, кровати, светильники, измерители давления, устройства для переливания крови, стимуляторы нервов и мышц, столы операционные, бинты гипсовые, стоматологические установки, кресла, наконечники, материалы, катетеры, оправы корригирующих очков, линзы контактные, механические противозачаточные средства, технические средства реабилитации, электрокардиографы и мониторы, перевязочные материалы, неактивные хирургические имплантаты, активные имплантаты, изделия медицинские для отсасывания (аспираторы) и прочие изделия.

Почему клиенты выбирают ИЛЦ «Медтехлаб»?

В компании стремятся действовать оперативно, стараясь предвосхищать потребности завтрашнего дня, добиваться высочайшего качества предоставляемых услуг и проявлять гибкость в подходах к решению задач клиентов. Мы ищем оптимальные схемы для сотрудничества



и устанавливаем с заказчиками долгосрочные партнерские отношения.

В штате организации трудятся компетентные сотрудники с многолетним опытом работы. Персонал регулярно повышает свою квалификацию, участвует в различных конференциях, форумах и семинарах.

Среди других преимуществ — бесплатные консультации и работа с крупногабаритным оборудованием.

Кто ваши заказчики?

Наши основные клиенты — это консалтинговые компании, которые как раз занимаются регистрацией медицинских изделий (ООО «МедРег Консалт», ООО «Микро» и пр.). Кроме того, у нас есть контракты и с достаточно крупными производителями медицинских товаров, к примеру, ООО «Денстплей Сирона», ООО «Мерил Медикал», ООО «Рудент» и др.

Как намерены развивать бизнес?

В планах ИЛЦ «Медтехлаб» — наращивать обороты, увеличивать штат высококвалифицированных сотрудников, разрабатывать новые испытательные стенды для нашей лаборатории, а также расширять область аккредитации, чтобы охватывать еще больше медицинских изделий.

ЕЛС-МЕД



ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ МИРОВОГО УРОВНЯ

Компания «ЕЛС-МЕД» специализируется на разработке и производстве ультразвуковых и рентгеновских аппаратов, которые без всяких натяжек можно назвать оборудованием мирового уровня. Завод выпускает изделия, не имеющие аналогов в России, востребованные в ведущих государственных и частных медицинских учреждениях разных регионов страны. О продукции предприятия, его деятельности и планах нашему изданию рассказал генеральный директор Евгений Хрипко.

Как давно работает завод «ЕЛС-МЕД»? С чего началась его деятельность?

Завод начал выпуск продукции в 2019 г. В качестве миссии предприятия мы изначально избрали задачу по разработке и созданию новейшего диагностического оборудования, предназначенного для обеспечения потребностей терапевтических и лечебно-профилактических медицинских учреждений различного уровня.

Первым нашим изделием стал УЗИ-аппарат планшетного типа с беспроводной связью. Датчики к планшету подсоединяются через Wi-Fi. Можно работать с тремя типами датчиков: 3 в 1 (конвексный, секторный и линейный), 2 в 1 (конвексный и линейный или вагинальный и конвексный) либо 1 в 1 (конвексный, секторный или линейный). Вес прибора в максимальной комплектации составляет примерно 1 кг.

Также выпустили два портативных УЗИ-аппарата собственной разработки. Устройство ЕЛС500Т весом 4,9 кг оснащено 15-дюймовым монитором высокого разрешения и мощной аккумуляторной батареей, от которой аппарат может работать непрерывно более двух часов. Программное обеспечение позволяет выполнять исследования органов брюшной полости, забрюшинной зоны, сердечно-сосудистой системы, опорно-двигательного аппарата, малых и поверхностно расположенных органов. Аппарат обладает широким диапазоном датчиков (конвексный, линейный, внутриволостной, секторный фазированный, микроконвексный, 3D/4D).

Другой продукт — УЗИ-система EM7 с сенсорным экраном, оснащенная монокристаллическими, педиатрическими, неонатальными и линейными датчиками. Благодаря программному обеспечению, которые мы разработали в соавторстве с одной из крупнейших международных компаний, аппарат позволяет выполнять широкий спектр обследований. Весит устройство около 3 кг. Может работать автономно 8,5 ч.

Отмечу, что наши УЗИ-аппараты пользуются спросом в медицинских клиниках самых разных регионов России. Поставляем их в Крым, Московскую область, Калининград, другие города. Кроме того, компания немало внимания уделяет благотворительности — мы бесплатно передали пять УЗИ-аппаратов в медицинские учреждения Луганской Народной Республики и Запорожской области.

Завод также производит стационарные УЗИ-аппараты. Расскажите о них.

Первым был ЕЛС500. Мы сняли его с производства, заменив современной ультразвуковой системой экспертного класса для общей визуализации EM80 с улучшенной эргономикой и расширенным функционалом. Аппарат оснащен опцией эластографии компрессионной и сдвиговой волны. Позволяет использовать матричные и монокристалльные датчики с улучшенным соотношением сигнала и шума. Четыре активных порта (с возможностью изготовления модели с пятью портами) значительно ускоряют работу и делают ее более эффективной.



Вы планировали наладить выпуск УЗИ-аппаратов с искусственным интеллектом. Удалось реализовать эти планы?

Частично удалось. Мы получили регистрационное удостоверение Росздравнадзора и наладили производство интраоперационного УЗИ-аппарата с искусственным интеллектом, который дает изображение нервных окончаний сосудов, мышц и костей. Аппарат имеет современный дизайн, оснащен широким диапазоном программных опций, большим сенсорным экраном, чрезпищеводными датчиками, используемыми при проведении эхокардиографии.

Что касается работы с нейросетями в целом, то отмечу, что компания «ЕЛС-МЕД» является разработчиком уникального программного обеспечения по искусственному интеллекту, который выполняет диагностику, основываясь на снимках МРТ и рентгена, выявляя новообразования в легких и молочных железах, превышая эффективность диагностики маммолога на 10%.



Какие модели рентгенологических аппаратов производите?

Выпускаем два типа рентген-аппаратов — напольного и потолочного крепления. Системы с потолочным креплением в России никто больше не производит. Они обладают рядом преимуществ, среди которых быстрое позиционирование при исследовании пациентов на каталке, четырехсторонний доступ к больным, простота обследования людей с ограниченными возможностями. Плоскопанельный детектор и современное программное обеспечение способствуют не только быстрому получению снимка, но и точному его описанию.

Напольный рентген-аппарат предназначен для использования в качестве основного диагностического комплекса общих исследований рентгеновского отделения любого масштаба. Система предоставляет уникальную возможность эффективно сконфигурировать комплектацию в соответствии с требованиями медицинского учреждения.



Вы предоставляете производимые аппараты на апробацию. Востребована ли эта услуга и на каких условиях ее можно получить?

Апробация — востребованная услуга, так как она позволяет клинике определиться с выбором модели, которая оптимально подойдет для нее, и обучить персонал работе с данным оборудованием.

Предоставляем на тест-драйв диагностические аппараты, не требующие сложного монтажа. Наши специалисты помогут настроить аппарат, проведут инструктаж по корректному использованию, ответят на все интересующие заказчика вопросы.

Также приглашаем медиков в демонстрационный зал «Торгового дома» в Москве, где наглядно покажем работу нашего оборудования, расскажем о его особенностях, поможем подобрать аппарат.

Продажи вы осуществляете в том числе и через дилерские каналы. Какие требования предъявляете к дилерам? Какие условия сотрудничества предлагаете?

С дилерами работаем активно. Среди них есть крупные игроки рынка медицинского оборудования. Выполняем поставки практически во все регионы России, страны ближнего зарубежья. Есть также отгрузки на Кипр, в Объединенные Арабские Эмираты. Но нам комфортнее работать на внутреннем рынке. Мы и компанию создавали для работы в России, это направление в приоритете, его будем развивать в первую очередь. Поэтому приглашаем к сотрудничеству российские торговые компании. Глобальное требование одно — соблюдать оговоренный объем выкупа продукции. Это позволяет нам планомерно загружать производство.

Среди важных условий сотрудничества назову гибкие цены и скидки. Также проводим на территории дилера различные маркетинговые мероприятия: встречи, выставки, семинары. Представляем рекламную и подарочную продукцию. Оказываем круглосуточную техническую поддержку. Даем возможность зарабатывать на гарантийном и постгарантийном обслуживании проданного оборудования.

Что в планах по развитию компании?

Прежде всего мы намерены построить новое производство площадью 10–15 тыс. м². С этой целью заключили соглашение с АО «Региональная корпорация развития и поддержки Тульской области». Нам выделили участок площадью 5 га на территории особой экономической зоны «Узловая». Скоро состоится финальное подписание документов по этому участку, и мы сразу же приступим к выполнению геолого-изыскательских работ. Проектирование ориентировочно начнется в декабре 2024 г., летом 2025 г. — строительство.

При содействии Фонда развития предпринимательства планируем получить кредит на закупку оборудования для организации самостоятельного производства комплектующих, которые сейчас приобретаем за рубежом.

Наше производство в особой экономической зоне «Дубна» продолжит свою деятельность. Мы намерены развивать его, повышая автоматизацию технологических процессов и расширяя возможности по выпуску некоторых линеек продукции.



Новые аппараты будете создавать?

Да, намерены наладить выпуск еще целого ряда современных УЗИ-аппаратов с искусственным интеллектом, а также производить компьютерные томографы.

Практически завершили испытание компьютерного томографа с реконструкцией срезов 32/64/128 и готовим документы на получение регистрационного удостоверения Росздравнадзора. Надеемся, в следующем году начнем выпуск этих изделий.

Вы также планировали начать производство магнитно-резонансных томографов и мониторов пациента. Что удалось сделать?

В работе по мониторам пациентов возникла вынужденная пауза. Причина в том, что стало сложнее получать нужные компоненты из Японии. Ищем альтернативных поставщиков и анализируем возможности разработки этих изделий в сотрудничестве с российскими научно-исследовательскими организациями и изготовления их собственными силами.

Что касается производства магнитно-резонансных томографов, то по этому направлению плотно работаем с компанией «Русатом МеталлТех», известной своими разработками в магнитной отрасли. Она предоставит нам необходимые технологии по производству некоторых комплектующих, чтобы исключить зависимость от иностранных поставщиков.

Если все получится, то мы станем вторым российским производителем аппаратов МРТ после компании «Р-Фарм». Все остальные лишь собирают их из иностранных комплектующих. Важно, что сможем поставлять эту продукцию на новые российские территории.

Кроме того, заключили контракты с корпорацией «Росатом» о сотрудничестве. Примерно через год планируем выпустить совместный продукт, аналогов которому на российском рынке нет. Этот проект можно назвать прорывным. Уверен, что все намеченные планы нам удастся реализовать.

РОССИЙСКИЕ IT-РЕШЕНИЯ ДЛЯ МЕДИЦИНЫ: ЧТО ЖДАТЬ В 2025 Г.

«Современный медицинский центр — это не только передовое оборудование и методики, но и новый уровень комфорта для пациентов. Электронная справочная, возможность самостоятельной записи на прием, мгновенная бесконтактная оплата услуг способны существенно повысить качество обслуживания посетителей медицинских учреждений любого типа», — рассказал Сергей Гудков, управляющий партнер российского производителя интерактивного оборудования и программного обеспечения «Инициум». С 2004 г. компания занимается проектированием, дизайном, разработкой и внедрением эффективных IT-решений для различных сфер бизнеса, в том числе для медицинских учреждений. «Инициум» разрабатывает собственную программную платформу Directorix®, которая открыта для любых интеграций и позволяет выполнять специфические задачи — от навигации внутри помещений до создания личного кабинета пациента. Организация использует уникальные технологии в быстро меняющихся условиях и берет на себя полную ответственность за поставляемое оборудование и программное обеспечение, оказывая техническую поддержку и сопровождение.

Какие IT-решения для медицинских центров предлагает ваша компания?

Компания «Инициум» развивает несколько решений для медцентров. Это самообслуживание и информирование посетителей, цифровая навигация, ЛК пациента, интегрированный с МИС и ЛИС. Также у нас представлено отдельное направление, связанное с учетом и мониторингом перемещения персонала и дорогостоящих медицинских аппаратов.

Какое интерактивное оборудование производит «Инициум»?

У нас широкий спектр моделей оборудования, специально разработанного для медицинских учреждений. Есть интерактивные цифровые таблички, которые можно использовать для кабинетов, демонстрируя актуальное расписание приема, и сенсорные терминалы (киоски) — их устанавливают в фойе, чтобы помочь пациентам сориентироваться и найти нужного врача, построить маршрут к кабинету. Оборудование комплектуется различными модулями, в том числе для оплаты услуг медицинского центра или подписания документов с использованием сенсорного экрана. В некоторые терминалы встраиваются видеокамеры для дополнительной аналитики и даже авторизации пользователя.

Сборка оборудования осуществляется в Москве на нашем собственном производстве. Главная отличительная особенность нашего оборудования в том, что оно очень надежно и удобно в обслуживании.

В чем ваши конкурентные преимущества?

В отличие от многих других участников рынка мы не только производим оборудование, но и разрабатываем программное обеспечение (ПО), являемся аккредитованной IT-компанией. Парал-

лельное развитие этих двух направлений чрезвычайно важно, так как дает нашим заказчикам единую точку ответственности за весь комплекс. Многие производители оборудования не заботятся о том, какое ПО будет установлено, насколько оно соответствует задаче и насколько удобно будет для пользователей. На стыке оборудования и ПО часто возникают различные проблемы, вынуждая заказчика обращаться в несколько компаний, чтобы получить точный диагноз и устранить неполадку. Мы же отвечаем за весь программно-аппаратный комплекс и оказываем услуги под ключ, что является нашим неоспоримым конкурентным преимуществом.

Могли бы привести примеры успешных реализованных проектов?

Интересным был проект для «РЖД-Медицина», который позволил создать удобные мобильные лаборатории для сбора анализов. Мы разработали простой и удобный веб-интерфейс регистрации пользователей, спроектировали и произвели интерактивные терминалы самообслуживания и специальную систему электронной очереди для тех, кто хотел оформить и сдать тест в аэропорту или на вокзале. Наше решение делало весь процесс «бесшовным»: пользователь мог начать заполнение анкеты онлайн, а закончить, подписать договор и оплатить услуги уже на сенсорном терминале. Мы не забыли и про навигацию, необхо-



димум для быстрого поиска мобильной лаборатории на вокзале или в аэропорту.

Интерактивная навигация очень востребована в крупных медцентрах. Большой проект был реализован для НМИЦ онкологии им. Н.Н. Блохина Минздрава России, выполняется проект для Волгоградского областного клинического онкологического диспансера.

На фоне санкционной политики в отношении России к нам начали обращаться клиенты с просьбой создать аналоги некоторых экземпляров оборудования, которое перестали поставлять европейские компании. Несколько таких проектов мы уже реализовали и остались довольны результатом. Заказчики утверждают, что разработанная нами продукция по характеристикам не только не уступает, но и превосходит зарубежные аналоги.

Что в планах?

Сейчас у нас в разработке проект аптеки самообслуживания, где можно будет приобретать безрецептурные лекарственные средства в режиме 24/7. Кроме того, специалисты компании «Инициум» продолжают создавать современное, визуально привлекательное оборудование с расширенным функционалом для медучреждений, а также занимаются усовершенствованием программного обеспечения. Мы стремимся идти в ногу со временем, с оптимизмом смотрим вперед и верим, что добьемся успехов.

ЭЛЕКТРОННАЯ ИРК КЕЙСТАТ VISUAL STAT EXPERT — УНИКАЛЬНЫЙ ПОМОЩНИК В ОБРАБОТКЕ ДАННЫХ КЛИНИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОТ ЭКСПЕРТА МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ

В 2023 г. в России было зарегистрировано более 680 тыс. лекарственных препаратов, из которых 77% отечественные. Развитие фарминдустрии продолжается. В поддержке этого тренда видит свою миссию компания «Кейстат», с 2002 г. занимающаяся обработкой данных клинических исследований. Ее большой опыт сотрудничества с международными фармкомпаниями и работа с ведущими отраслевыми платформами Oracle Clinical EDC, Phase Forward InForm™ и Medidata's RAVE помогает отечественным производителям проводить исследования и в конечном итоге успешно проходить процедуру регистрации. Кроме того, компания разработала собственную электронную ИРК Visual Stat Expert, которая используется в клинических исследованиях с 2015 г. Об этой платформе и о деятельности компании в целом рассказал президент «Кейстат» Дмитрий Хамцов.

Какие основные направления деятельности «Кейстат»?

Мы специализируемся на трех направлениях: управление сбором и обработкой данных клинических исследований, медицинская статистика с написанием отчетов в регуляторные органы, а также разработка программного обеспечения и внедрение информационных решений.

Ключевой момент деятельности «Кейстат» состоит в том, что она была создана профессионалами с более чем 20-летним опытом работы в фарминдустрии. Причем речь идет о ведении международных проектов и о сотрудничестве с международными компаниями. Поэтому мы имеем большой опыт в индустрии, который позволяет видеть картину целиком. Начиная с 2013 г. мы сфокусировали деятельность на сотрудничестве с отечественными контрактно-исследовательскими организациями и фармкомпаниями, и с тех пор наша основная цель — обеспечение развития этой отрасли в России.

К настоящему моменту в портфеле «Кейстат» более 220 кейсов, и почти в четверти из них мы принимали непосредственное участие в третьей фазе — получении регистрации лекарства в России.

К настоящему моменту в портфеле «Кейстат» более 220 кейсов.

Регистрация лекарства — сложный и долгий процесс, в котором можно потратить деньги безрезультатно. Что вы можете посоветовать заказчикам, чтобы он прошел легче?

Чем раньше привлечь к клиническим исследованиям специалистов по анализу данных, тем лучше. Проблема

ма экспертизы в том, что из-за недостатка опыта зачастую руководители не имеют четкого видения полной картины применения данных. Простой пример: подавляющее большинство участников рынка до сих пор полагает, что биостатистика нужна в тот момент, когда данные собраны и надо проводить анализ и писать отчет. Но на самом деле она нужна еще на этапе планирования клинического исследования. Причем важно, чтобы в процесс планирования были вовлечены те же профессионалы, которые будут отвечать и за конечный результат.

Как вы создали эИРК Visual Stat Expert и в чем ее особенность?

Особенность этой платформы в том, что мы изначально создавали ее для внутреннего использования. Но теперь делимся этим сервисом с клиентами.

Наша эИРК прошла квалификацию установки и производительности, поддерживает все браузеры и операционные системы, в нее интегрированы утилиты рандомизации, управления заказом, выдачей и возвратом препаратов, загрузок документации и др.

Важно отметить, что эИРК Visual Stat Expert — продукт, который является синергией знаний, сплавом интеллекта экспертов в сфере клинических исследований и IT-специалистов. Ведь просто разработка классической IT-компании может быть безупречной по надежности процессов и дизайну, но неадекватной или неудобной с точки зрения целеполагания в клинических исследованиях и методологии фарминдустрии.

Почему вы решили вывести на рынок внутреннюю разработку?

Прямой конкуренции мы не чувствуем, и это слово вообще противоречит ценностям «Кейстат». Наша задача —



не вырваться вперед, а сотрудничать со всеми, кто занят в отрасли. Бывают ситуации, когда к нам обращаются за поддержкой конкуренты, но мы считаем их коллегами и охотно изучаем предложения о взаимодействии.

Убежден, что наступил момент, когда участникам фармотрасли тоже надо объединить усилия и начать делиться опытом, поскольку раньше она находилась под контролем крупных игроков, а сейчас появились новые возможности для развития.

Какие достижения компании вы больше всего цените?

«Кейстат» на рынке с 2002 г., и главное наше приобретение за это время — репутация, которой очень дорожим. Мы не гонимся за краткосрочной выгодой и не идем на компромиссы с профессиональной совестью. Из-за этого иногда возникают сложности с заказчиками, но их удается преодолеть к лучшему для самих же клиентов.

Поясню, наш экспертный опыт позволяет прогнозировать возможные ошибки при проведении исследований и обработке данных, предупреждать их и применять все наработанные в мировой практике схемы. И мы считаем, что во взаимодействии с заказчиком можем и даже обязаны настаивать на необходимости изменений там, где они должны быть.

КИБЕР-СОФТ



«КИБЕРСОФТ.ЗДОРОВЬЕ»: ОБЛАЧНАЯ МИС С ФУНКЦИОНАЛОМ CRM И ERP

Компания «Кибер-Софт» предлагает облачную информационную систему, которая способна работать с медицинской информацией, безопасно отправлять данные в ЕГИСЗ, контролировать отношения с клиентами и управлять бизнес-процессами клиники. О достоинствах МИС рассказывает директор компании-разработчика Юрий Рокотов.

В чем главное отличие МИС «Киберсофт.Здоровье» от аналогов?

МИС «Киберсофт.Здоровье» предназначена для коммерческих медицинских учреждений, которые находятся в поисках решения для автоматизации бизнеса. В процессе разработки мы учли эту потребность. Наше облачное ПО объединяет возможности классической МИС, CRM и ERP. Клиникам не нужно переплачивать за лишнее программное обеспечение. В одной программе они формируют медицинскую документацию, работают с пациентами, ведут финансово-хозяйственный учет и т.д.

У нас есть несколько тарифов: «Лайт» для тех, кто не будет использовать большинство маркетинговых функций МИС. Тариф «Стандарт» для среднего медцентра, который активно ведет работу с маркетингом. «Премиум» — под потребности отдельно взятой клиники.

**Какие возможности есть у «Киберсофт.Здоровье» в настоящее время?**

Наш продукт закрывает потребности 90% современных медицинских учреждений. Не каждая МИС может этим похвастаться. Мы постоянно расширяем функционал. Учитываем, что медицинская информационная система должна соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации. «Киберсофт.Здоровье» внесена в Единый реестр российских компьютерных программ, соответствует правилам о защите персональных данных.

Мы разработали функционал для медицинского персонала, руководителей клиники, регистратора и маркетолога. В 2024 г. внедрили и протестировали сервис отправки медицинской документации в ЕГИСЗ и готовы предложить четыре тарифа для обмена данными.

Система имеет расширенный функционал для работы с медицинской картой пациента. Карта, как известно, формируется из структурированных электронных медицинских документов, которые оформляются в соответствии со стандартами Минздрава. Периодически эти стандарты обновляются и дополняются. Мы учли эти обстоятельства при создании данного сервиса.

Вы говорили, что ваша система предназначена в первую очередь для частных центров. Какие особенности накладывает это обстоятельство на функционал?

В нашей системе все процессы заточены на работу с пациентом. Медицинские маркетологи это называют пациентоцентричным подходом — когда главным человеком в процессе оказания медицинских услуг является клиент, вокруг потребностей которого выстраивается процесс. Мощный инструмент, который мы включили в нашу МИС, — это планы лечения. Расскажу, как это работает.

План лечения представляет собой набор инструкций, сформированный на основании перечня клинических рекомендаций Минздрава с учетом диагноза МКБ. Программа помогает врачу в принятии решения о выборе плана лечения. Пациент в соответствии с планом лечения посещает других специалистов клиники, сдает необходимые анализы, проходит исследования, получает напоминания о предстоящих приемах. Тем самым повышается эффективность работы клиники и налаживается «жизненный цикл клиента» от знакомства с клиникой до статуса лояльного пациента.



Еще у нас есть механизм отслеживания эффективности маркетинговых акций. Он дает информацию о том, какая рекламная кампания сработала лучше, какая хуже. Поддерживаются utm-метки, интеграция с телефонией.

Какие медцентры используют «Киберсофт.Здоровье»?

Среди наших клиентов — российские сети клиник. Гордимся своей работой в частном родильном доме «Доктор знает. Пророждение». Это был интересный проект, в работе над которым мы проявили все свои возможности.

К нам обращаются косметологические клиники, которым мало их привычного софта для работы. Например, Академия медицинской косметологии и др.

Вы учитываете пожелания клиентов при доработке системы?

Да, учитываем. Анализируем полученную информацию, определяем, какие из предлагаемых функций будут полезны для пользователей. Мы не делаем это персонально. Процесс разработки МИС отличается от работы над сайтом. В МИС нельзя взять и что-то резко поменять для кого-то одного. Мы этого делать никогда не будем, такая политика у нашей компании. Техподдержка собирает пожелания и передает их разработчикам.

Как планируете развивать компанию?

Компания «Кибер-Софт» как разработчик современной медицинской информационной системы будет активно участвовать в процессе цифровизации здравоохранения в рамках многочисленных федеральных проектов. В этом видим свою главную задачу.

КОМПАНИЯ ЭЛЕРОН



ЭФФЕКТИВНЫЕ МАССАЖЕРЫ ДЛЯ ЛИЦА И ТЕЛА

Московское предприятие «Компания Элерон» работает уже более 15 лет, выпуская аппараты «Шарм» для косметологического массажа. Технологию постоянно совершенствуют, расширяя функционал и повышая качество. На предприятии говорят, что сейчас аналогов их изделиям на рынке нет, ведь «Шарм» дает заметные результаты, воздействуя на кожу мягко и бережно. О компании и ее аппаратах рассказал коммерческий директор «Компании Элерон» Антон Смоляков.

Антон, как появилась идея открыть такое производство. С чего все началось?

Наша компания открылась в 2008 г. Учредителем и идейным вдохновителем стала Ирина Смолякова, которая работала косметологом и применяла метод биомеханической стимуляции советского ученого Владимира Назарова. Для этого она использовала специальный массажер. Когда он сломался, стали искать инженеров, способных создать что-то похожее. Специалисты нашлись, и когда новая разработка была готова, ее решили вывести на рынок, предложить коллегам. Так и появился аппарат «Шарм».

Наша технология, сочетающая механическое и вибрационное действие, в чем-то похожа на физиотерапию.

Сейчас вы предлагаете уже шестое поколение аппаратов. Как менялись модификации?

Сначала у аппаратов была только функция биомеханической стимуляции мышц. Потом мы добавили насадку для лимфодренажа, оснастив ее магнитом, чтобы дать еще и эффект магнитотерапии. Затем разработали и запатентовали метод механической дерматонии — сочетание механического массажа и разной глубины вибрации позволяет воздействовать как на поверхностные, так и на глубокие слои, улучшая качество кожи, форму лица и тела. В 2010 г. нашу методику описали с точки зрения доказательной медицины ученые кафедры реабилитологии Национального медицинского исследовательского центра травматологии и ортопедии. В серии аппаратов новейшего, шестого поколения представлено семь вариантов комплектации: только для лица, лица и шейно-воротниковой зоны, для тела, две комплексные модели для лица и тела, а также версия для работы с детьми.

На рынке есть аналоги от других производителей?

Нет, наша продукция остается уникальной. Современное оборудование для массажа работает в основном за счет травматического воздействия — тока, лазера, вакуума. Наша технология, сочетающая механическое и вибрационное действие, в чем-то похожа на физиотерапию.

Ваше оборудование рассчитано только на профильные клиники?

Среди наших клиентов как клиники эстетической медицины, так и салоны красоты, санатории, косметологи и массажисты с частной практикой. Следующее поколение аппаратов будет иметь более специфическое действие, на них мы планируем получать регистрационное удостоверение и продавать только медицинским организациям.

Как организовано ваше производство? Где оно расположено?

У нас есть собственная производственная площадка в Москве, рядом с ВДНХ, на территории научно-производственного объединения «Экран». Здесь мы производим двигатели рабочих модулей, непосредственно выполняющие массаж, и собираем готовые аппараты. Комплектующие для нас выпускают на токарном производстве в Тверской области, а электронику — в известной московской компании «Резонит». Мы по максимуму работаем с российскими поставщиками.

Какие сопутствующие товары и услуги вы предлагаете? Возможно, есть специальные расходные материалы, косметика?

Одно из преимуществ аппаратов «Шарм» в том, что они не привязаны к конкретным средствам, наши клиенты могут работать с тем, с чем привыкли. Наша важная задача — обучение работе с оборудованием. Мы проводим де-



монстрационные мастер-классы, офлайн- и онлайн-курсы, предоставляем доступ к нашей закрытой Телеграм-группе для обмена опытом, постоянно консультируем.

Вы работаете с другими регионами России, с зарубежными покупателями?

Конечно. У нас есть представительства в 20 регионах РФ и два представительства в Казахстане. А наши аппараты работают в Киргизии, Австралии, Новой Зеландии, ЮАР, США, Канаде, Италии, Великобритании, Германии, Франции, Прибалтике. Из-за внешнеэкономических изменений осложнилась система поставок, но мы справляемся.

«Компания Элерон» участвует в выставках и других отраслевых событиях?

Регулярно. У нас есть опыт участия в больших международных выставках в Москве, Новосибирске, Екатеринбурге, Уфе, Челябинске, Томске, Новороссийске, Ростове-на-Дону, Краснодаре. А в последние два года компания является официальным спонсором выставки Beauty Show Krasnodar.

Вы сказали, что уже работаете над седьмым поколением аппаратов «Шарм». Расскажите о нем.

Пока детали не хотелось бы раскрывать. Но могу сказать, что новая техника будет удобнее для наших клиентов, в частности, мы сможем в дистанционном режиме обновлять программное обеспечение аппаратов. Эффективность процедур также повысится и расширится функционал мастера.

КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА



КОМПЛЕКСНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И ЧАСТНЫХ СЛУЖБ СКОРОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Свыше 450 станций и отделений скорой медицинской помощи в 17 регионах России подключены к АСУ «Управление станцией скорой медицинской помощи» (АСУ «УССМП»), разработанной специалистами воронежской компании «Комплексная автоматизация бизнеса». Более 1800 бригад СМП в этих регионах используют мобильное приложение данной системы. О ее функциональных возможностях нашему изданию рассказал генеральный директор компании-разработчика Владимир Бубнов.

АСУ «УССМП» существует уже больше 10 лет. С чего начинали ее внедрение в работу служб скорой помощи?

В 2011 г. мы начали работать со станцией скорой медицинской помощи г. Воронежа по данной тематике, и уже в сентябре 2012 г. вся городская служба СМП была переведена на нашу АСУ. Первый же день работы показал, что среднее время передачи вызова бригаде сократилось на пять минут за счет исключения «ручных» коммуникаций между диспетчерами приема, направлений и подстанций.

Еще на стадии проектирования мы заложили в нашу систему возможность ведения учета по нескольким медицинским организациям. И уже в следующем году начали присоединять к ней районные станции Воронежской области.

Сейчас система функционирует в региональных службах СМП нескольких федеральных округов и везде хорошо себя зарекомендовала.

Какими функциональными возможностями она обладает сегодня?

АСУ «УССМП» автоматизирует все рабочие процессы службы скорой медицинской помощи.



Для каждой должностной группы в системе создано отдельное рабочее место. В том числе разработано мобильное приложение выездной бригады СМП, которое позволяет принять вызов, отметить статусы обслуживания, посмотреть историю обращений пациента, заполнить электронную карту вызова (форма 110у), установить на нее ЭП даже при отсутствии мобильного интернета. Приложение также позволяет оперативно взаимодействовать бригаде с оперативным отделом, прокладывать маршрут до места вызова, передавать дополнительную информацию по вызову, в том числе фото-, аудио-, видеофайлы, для оказания помощи бригаде со стороны старшего врача смены.

Разработаны модули IP-телефонии, телематики и картографии. Мы создали два варианта системы — для бюджетных и коммерческих служб скорой помощи. Они отличаются наличием тех или иных интеграционных модулей, а также тем, что учитывают разницу в возможных видах финансирования медицинских услуг.

Что дает система руководству станции?

Система позволяет консолидировать и отображать в реальном времени информацию по оперативному состоянию службы СМП всего региона, что является одним из важнейших источников данных для принятия управленческих решений. В том числе АСУ «УССМП» позволяет формировать оперативную и статистическую отчетность. В базе заложено более 200 шаблонов отчетов (внутренних, региональных и федеральных).

С какими системами интегрирована ваша АСУ?

АСУ «УССМП» проинтегрирована с ведущими региональными медицинскими информационными системами (РТ МИС, «БАРС Групп», «СофтТраст», «Нетрика»,



«1С:Медицина», «Медицина ИТ» и др.), системами 112 («Протей», «ИскраУралТел», «Исток», «КоордКом»), с информационной системой МВД ТО (СУСИС) и системой «Спасатель рядом», а также кардиологическими системами («Микард», «Валента»). Разработаны и функционируют интеграционные модули взаимодействия с федеральными web-сервисами ЕГИСЗ (РЭМД, ВИМИС, ГИС ОМС, ИП ООГУЗ и др.).

Повлияла ли текущая ситуация с импортозамещением на вашу систему?

Нет, АСУ «УССМП» изначально создана и продолжает модернизироваться на отечественной платформе 1С. Система включена в Реестр российского программного обеспечения и полностью совместима с отечественными операционными системами и СУБД.

Что в планах по развитию АСУ «УССМП»?

Мы непрерывно развиваем и совершенствуем нашу систему. В ближайших планах внедрение ИИ, подключение медицинского оборудования, развитие существующих интеграционных модулей, модернизация мобильных приложений (для вызова СМП, для водителя СМП, для руководителя СМП), а также доработка текущей BI-системы.

Наша цель — создание передовой отечественной системы, отвечающей всем вызовам современности.

КОРТИС ТЕХНОЛОГИИ



СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ МЕДОБОРУДОВАНИЯ, ПОДДЕРЖКА ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ И РАЗРАБОТКА МИС



ООО «КОРТИС Технологии» специализируется на оказании услуг по разработке и сопровождению программного обеспечения, а также занимается сервисным обслуживанием различного медицинского оборудования, в том числе радиологического. Компания стала разработчиком МИС «КОРТИС» — современной медицинской информационной системы для автоматизации процессов управления медучреждениями. Об успешно реализованных проектах рассказала генеральный директор организации Оксана Потапова.

С какого года компания присутствует на российском рынке?

Компания работает на рынке более 10 лет. Мы входим в структуру группы компаний «КОРТИС», которая занимается комплексным оснащением объектов, в том числе медучреждений. Для медицинских организаций «КОРТИС» предлагает практически все необходимое — это и различное радиологическое оборудование, и специальная техника для лабораторий, специализированных кабинетов, а также другая техника, мебель и инвентарь.

«КОРТИС Технологии» позиционирует себя как российский разработчик программного обеспечения и интегратор информационных комплексов, оборудования, центров обработки данных.

Наша организация успешно сопровождает и внедряет программное обеспечение любого назначения для медицинских организаций, в том числе разработанного нашей командой специалистов. Речь идет об информационной системе МИС «КОРТИС» — особом предмете гордости.

Компания также занимается сервисным обслуживанием различных медицинских аппаратов. Год назад мы получили лицензию на обслуживание радиологического оборудования. Спрос на данную услугу оказался настолько высоким, что спустя год мы расширили эту лицензию на весь перечень медицинской аппаратуры.

Кроме того, мы занимаемся сервисным сопровождением компьютерной техники, включая серверное, сетевое и остальное оборудование, установленное в медицинских учреждениях. Оно

включает в себя настройку, диагностику, ремонт и другие работы в зависимости от потребности заказчика.

Что могли бы рассказать о МИС «КОРТИС»? Какие у нее возможности?

Это современная медицинская информационная система для автоматизации процессов управления медицинскими организациями и работы медицинского персонала. Состоит в Реестре программного обеспечения. Благодаря ее внедрению вся медицинская документация ведется в цифровом формате в единой программной среде. В системе используются электронные подписи. В МИС предусмотрена настройка обмена данными с региональным сегментом Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения. Встроенные коннекторы МИС позволяют подключаться и выгружать данные в ВИМИС по профилям «АКИНЕО», «Сердечно-сосудистые заболевания», «Онкология», «Профилактика». МИС постоянно актуализируется под требования законодательства РФ и дорабатывается на основе отзывов и опыта эксплуатации пользователей.

При развертывании и эксплуатации МИС предусмотрены очные и дистанционные форматы обучения персонала работе в системе. Специалисты технической поддержки принимают и обрабатывают заявки в течение рабочего дня. Структурированный электронный медицинский документ соответствует требованиям Минздрава РФ. МИС работает с нормативно-справочной информацией как федерального и регионального уровня здравоохранения, так и ОМС.

Какие задачи решает МИС?

Автоматизация управленческой отчетности и обмен данными с внешними системами, создание электронной регистратуры, ведение электронных медицинских карт, организация профилактических мероприятий, а также возможность применения телемедицинских консультаций.

Вы сопровождаете МИС только своей разработки?

Нет, мы сотрудничаем и с другими разработчиками. Наша компания имеет права на сопровождение, распространение и модификацию МИС «КПС «САМСОН», разработанной компанией ООО «САМСОН Групп», представленной в разных регионах страны.

Могли бы привести примеры проектов, в реализации которых участвовала компания?

Мы успешно провели комплекс мероприятий, направленных на поддержание стабильной работы ПО «ЛИНС Махаон» для лучевой диагностики в Медицинском информационно-аналитическом центре (МИАЦ) Краснодарского края.

Аналогичный проект у нас и в Новгородской области. «ЛИНС Махаон» представляет собой пакет профессиональных программ, который позволяет работать с цифровыми диагностическими приборами (цифровой рентген, КТ, МРТ, УЗИ, маммография, ПЭТ, ангиография, гамма-камеры, сканеры рентгеновских пленок и т.д.), получать и архивировать медицинские изображения (PACS), а также просматривать и обрабатывать их.

Кроме того, компания сопровождает «еФарма 2 Льгота Web» — полнофункциональную платформу, предназначенную для использования органами управления здравоохранения, аптечными учреждениями, медицинскими организациями. Она также автоматизирует процессы льготного лекарственного обеспечения (ОНЛС, РЛО, ВЗН). Разработчик платформы — «СПАРГО технологии», заказчик — МИАЦ Краснодарского края.

Что в планах?

В ближайшем будущем компания намерена расширять свою деятельность и осваивать те сферы, где мы еще можем быть полезными для медицинских организаций.



QIRD

QIRD

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ И КЛИНИК

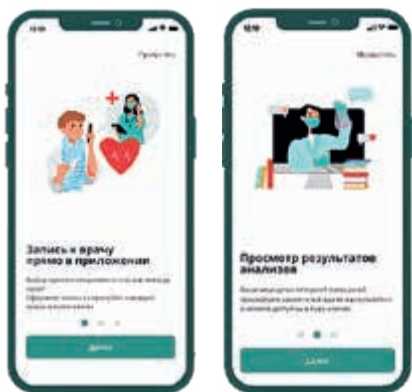
Компания QIRD из Нижнего Новгорода предлагает брендированное мобильное приложение с широким набором функций и возможностью интеграции в любые медицинские информационные системы. О характеристиках и особенностях разработки нижегородских инженеров нашему изданию рассказал руководитель проекта Андрей Игнатов.

Какими функциями вы наделили приложение QIRD?

Главные задачи, которые, по нашему мнению, должно решать данное приложение — повышение лояльности клиентов и увеличение денежных доходов медицинского учреждения. С учетом этих целей и был разработан функционал приложения. Во-первых, оно обеспечивает постоянную связь пациента со своей клиникой. С помощью приложения пациент может найти нужного врача, записаться на прием, получить онлайн-консультацию, в том числе в режиме видеоконференции, собрать пакет документов для оформления налогового вычета.

Интеграцию делаем с любыми МИС, поэтому приложение содержит электронную медицинскую карту пациента, в которой отображаются результаты анализов, заключения врача, другие медицинские данные. Мгновенный доступ к карте позволяет получить необходимую информацию без посещения клиники, что очень удобно, если, например, во время дальней поездки возникли некие проблемы со здоровьем, и местным медикам требуется информация об анамнезе человека для принятия решения о вариантах оказания медицинской помощи.

Вместе с мобильным приложением поставляем телеграм-бот, имеющий точно такие же функции. Его предпочитают люди, которые привыкли пользоваться этим мессенджером.



Отмечу, что приложение разработано в точном соответствии с требованиями закона о защите персональных данных. Мы гарантируем полную конфиденциальность передаваемой через него информации. Гарантии подкреплены соответствующими сертификатами.



Какие возможности получает клиника с внедрением приложения QIRD в свою работу?

Управление приложением осуществляется через личный кабинет. Функционал личного кабинета представляет собой полноценную МИС. Тем самым клиника получает инструмент для размещения информации, в том числе в формате видеопрезентаций, о проводимых маркетинговых и рекламных акциях, можно устраивать дни открытых дверей в режиме онлайн.

Через личный кабинет можно также работать с базой клиентов. Всегда есть некое количество так называемых потерявшихся пациентов, которые, совершив один-два визита в клинику, больше там не появляются. Их можно выделить в отдельную категорию, для удобства поделить на более мелкие сегменты. Затем каждому отправить персональное приглашение через бесплатные push-уведомления на посещение, предложив скидку на оплату или иной бонус.

Кроме того, приложение автоматизирует бизнес-процессы, сокращает операционные издержки, повышает эффективность управления ресурсами

и в конечном итоге приводит к экономии финансовых средств.

Какие компании уже используют ваше приложение?

Приложение работает в клиниках «УльтраМед» и «Тонус» в Нижнем Новгороде. Подключили кабинет психотерапии и психосоматики в Клинике доктора Зеленина в Уфе. Сейчас подключаем московскую косметологическую клинику RE:new.

Как распространяется приложение?

Распространяем его по подписке. Процесс интеграции занимает от одного до двух месяцев при условии адекватной обратной связи от клиники. Плата за интеграцию и стоимость подписки гораздо дешевле, чем у многих наших конкурентов. Расценки вполне по карману для среднестатистической клиники.

Как развиваете приложение? Учитываете ли пожелания клиентов?

Мы всегда на связи со своими клиентами. Проводим опросы, слышим их пожелания, на основе которых разрабатываем необходимый функционал. Например, одна из клиник предложила, чтобы мы создали функцию «Отзовик» для повышения рейтинга медучреждения в выдачах поисковых систем. Работает эта функция так. После визита к доктору клиент подходит к стойке администратора, чтобы оплатить услугу. Администратор интересуется, как прошел прием. Если клиент выражает удовлетворение, ему предлагается оставить отзыв. Понимая, что большинство пациентов — люди занятые, мы сделали так, что текст отзыва составляет нейросеть. Клиенту остается лишь нажать три кнопки, и его отзыв уходит в «Яндекс», на платформу 2GIS и сайт «ПроДокторов».

Другая клиника попросила подключить функцию патронажа для беременных и мам с грудными детьми. Сейчас дописываем программы для обеих функций. Скоро они появятся у всех наших подписчиков. В таком режиме будем развивать приложение и в дальнейшем.

LABBELO

labbelo

ПРЕМИАЛЬНЫЕ РЕВИТАЛИЗИРУЮЩИЕ КОМПЛЕКСЫ НА ОСНОВЕ КОЛЛАГЕНА И ВИТАМИННО-МИНЕРАЛЬНОГО ПРЕМИКСА

Год назад российский разработчик биологически активных добавок Владислав Белов вместе со своими единомышленниками-врачами вдохновился на создание линейки премиальных ревитализирующих комплексов LaBBelo с научно обоснованной комбинацией витаминов, минералов и коллагена. Мы побеседовали с Владиславом об этих продуктах, призванных сохранить красоту и здоровье, продлить молодость.



Как вам пришла идея разработки и создания ревитализирующих комплексов?

В жизни современного человека присутствует хронический дефицит необходимых витаминов и минералов, от которых зависит нормальное функционирование организма. Мало кто из нас в бурном ритме городской жизни имеет возможность восполнять эту нехватку за счет сбалансированного правильного питания, несмотря на понимание того, что здоровье необходимо эффективно поддерживать в любом возрасте. Будучи кандидатом экономических наук и имея богатый опыт работы в области промышленной химии, я продолжительное время испытывал профессиональный интерес к биологически активным добавкам. Накопив определенный багаж знаний на основе анализа большого количества научных работ и клинической практики, вместе с коллегами мы решили создать комплекс, который бы решал сразу массу задач.

Расскажите, как создавался ваш продукт? Кто входил в команду разработчиков?

Разработкой уникальных рецептур занимались опытные специалисты в области эндокринологии, реабилитологии и спортивной медицины. На запуск первого продукта у нас ушел год. Создавая новые ревитализирующие комплексы, мы учли, что на определенных этапах жизни организм нуждается в поддержке разного типа. В отличие от большинства БАД, наши комплексы — это больше, чем просто коллагеновые добавки. Мы подобрали ингредиенты самого высокого качества и сделали настоящий премиальный продукт. Результатом работы нашей команды стала базовая линейка на основе трех сбалансированных формул, направленных на поддержку всех систем организма.

Что лежит в основе ваших продуктов? Где вы их производите?

В основе каждого комплекса — набор активных ингредиентов, в том числе высокоочищенный премиальный морской коллаген, который поставляется из Швеции. По аминокислотному составу он наиболее близок к человеческому. Выпуск продукции осуществляется по заказу нашей компании на мощностях ООО «Биофарм» (контрактное производство). Система менеджмента качества предприятия сертифицирована на соответствие требованиям Международного стандарта ISO 22000:2018.

Какой положительный эффект на здоровье человека оказывает прием комплексов LaBBelo?

Продукция LaBBelo замедляет старение, сохраняет энергию жизни, здоровье суставов, красоту и молодость кожи, волос и ногтей. Наши ревитализирующие комплексы не только нормализуют обменные процессы, но и насыщают организм практически всеми витаминами и минералами, в которых он нуждается, компенсируют дефицит в основных микро- и макронутриентах. В основе каждого продукта лежит свой сбалансированный витаминно-минеральный состав, который действует комплексно и с максимальной точностью. Потребители нашей продукции не стоят перед выбором, что лучше — закрыть базовые нужды организма

в витаминах и минералах или избавиться от конкретной проблемы со здоровьем.

Какие продукты представлены сегодня в вашем ассортименте? Расскажите об их свойствах.

В настоящее время мы предлагаем три основных ревитализирующих комплекса. «Молодость и Красота 35+» обеспечивает нутритивную поддержку всех систем организма, оказывает противодействие проявлениям раннего старения, поддерживает энергетический баланс. Комплекс «Здоровые суставы» снижает риск возрастных изменений опорно-двигательного аппарата, повышает эффективность занятий спортом, обладает противовоспалительным и анальгезирующим действием при патологии суставов и позвоночника. Комплекс «Снижение веса» обеспечивает физиологичное комфортное снижение веса с поддержкой уровня основных нутриентов, коррекцией нарушений липидного и углеводного обмена. Все компоненты комплексов очень удобно принимать в виде утреннего и вечернего коктейлей.

Где можно приобрести вашу продукцию? Планируется ли расширение ассортимента?

Вся линейка представлена в интернет-магазине на сайте labbelo.ru. Мы во многом ориентируемся на оценку экспертного сообщества, получая обратную связь, на основе которой сейчас активно разрабатываем новые комплексы. Также планируем развивать сеть дистрибуции в регионах, активно участвуем в профильных выставках. Так, например, участники и посетители прошедшей этой весной выставки «БАД-EXPO» проявили высокий интерес к нашей продукции, а многие из тех, кто участвовал в форуме, приобретали ее повторно.



НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ



ЛИТА-ЦВЕТ

ПЕПТИДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РАНОЗАЖИВЛЕНИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

Защита или красота? Эстетика или здоровье? Такие вопросы часто появляются при работе с самым большим органом тела — кожей. Московская компания «ЛИТА-ЦВЕТ» выпускает широкий спектр средств для восстановления кожи — от гелей для заживления ран до омолаживающих сывороток и масок. Интервью с директором «ЛИТА-ЦВЕТ» Натальей Вигрияновой уже выходило в нашем журнале в 2020 г. С тех пор компания прошла большой путь: расширился ассортимент, появились новые модели сотрудничества, продолжаются научные разработки. Наталья Вигриянова рассказала, как изменилась жизнь компании в последние годы.

Наталья, в прошлый раз вы упомянули о планах по расширению ассортимента и по совершенствованию ранозаживляющих салфеток «ЛИТА-ЦВЕТ-1». Что уже удалось сделать?

В 2020 и 2022 гг. для российских компаний многое изменилось как в лучшую, так и в худшую сторону. Безусловный плюс — сокращение импорта и рост спроса на нашу продукцию. Многие покупатели были удивлены, что такая продукция, как наша, производится в России и имеет такое высокое качество. Отрицательным фактором для нас стала остановка поставок оборудования. Это во многом отбросило нас назад, ведь мы делали ставку на европейских поставщиков. К счастью, мы сумели переориентироваться на Китай. У нас уже готовы рецептуры для обновления ассортимента, в том числе выпуска нового варианта ранозаживляющих салфеток. Сейчас мы с китайскими поставщиками работаем над адаптацией оборудования под наши нужды.

Вы также говорили о разработке нового препарата для пластической хирургии. На какой стадии сейчас этот проект?

Сила и высокая эффективность нашей продукции — в применении пептидных технологий при работе с кожей.



И именно благодаря пептидам и аминокислотам мы получаем быстрое восстановление всех слоев кожи.

Мы разработали состав инъекционных пептидных сывороток в косметологии, дающих мощный стимул для регенерации кожных покровов. Сейчас заканчиваются доклинические исследования, начинаются клинические. Эти препараты не только прекрасно омолаживают, но и не вызывают аллергии и других осложнений. Пластические хирурги уже высоко оценили наш ранозаживляющий гель «ЛИТА-ЦВЕТ-2», он хорошо зарекомендовал себя в разных сферах — ринопластике, блефаропластике, маммопластике. Гель работает и на коже, и на слизистых, так что врачи применяют его сразу после операции, а потом могут назначить и для домашнего восстановления. Такое лечение помогает практически избавиться от рубцов, быстро убрать отечность и покраснение, добиться максимального эстетического эффекта. Приятно получать восторженные отзывы от хирургов, которые работают с такими деликатными участками, как лицо или грудь, это ведь ювелирная работа. Например, в июне я принимала участие в конгрессе пластических хирургов в Санкт-Петербурге, участники отметили высокую эффективность нашего средства. Кстати, гель «ЛИТА-ЦВЕТ-2» подходит и для пластических операций, и для любых процедур, связанных с травмированием кожи в косметологии — шлифовок, инъекций и т.д.

В 2020 г. у вашей компании было два приоритета — изделия медицинского назначения и косметология. Как идет работа в этих направлениях?

Как я уже сказала, мы дополняем ассортимент, а еще расширяем свою целевую аудиторию. Осенью наша компания участвовала в мероприятии «Московская неделя красоты», и там я поняла, что нашу продукцию ценят не только профессионалы, но и частные покупатели. Это бы-



ло для меня в какой-то мере открытием, ведь раньше мы ориентировались в основном на косметологов, врачей. Сейчас мы активно выходим на маркетплейсы, это повысит доступность наших товаров.

Расскажите подробнее об ассортименте.

Если говорить о новинках, у нас появилась сыворотка против атрофических рубцов, она помогает в том числе после тяжелых форм акне, когда на коже остаются заметные рубцы и ямки. Сыворотка, как и вся продукция компании, содержит запатентованный пептидный комплекс «Эксولين»® и рассчитана на профессиональное применение. Кроме того, мы стали выпускать новую сыворотку для укрепления волос. Она воздействует и на сами волосы, и на фолликулы волос и состояние кожи головы. Это позволяет не только бороться с выпадением волос, но и восстанавливать уже нарушенный волосяной покров. Сыворотка вызвала большой интерес у трихологов и косметологов, линейку мы будем расширять. А в ближайшее время рассчитываем пройти сертификацию и начать продажи нового пилинга для кожи головы, шампуня с АНА-кислотами, масок и бальзамов, восстанавливающих функции фолликулов и скальпа.

А что вы предлагаете для ухода за лицом?

У нашей компании большой выбор средств для кожи лица и тела, уже появ-

вились в продаже наши новые гелевые альгинатные маски для разных типов кожи. Потребители больше привыкли к альгинатным маскам в виде порошка для разведения водой. Новая гелевая форма позволяет сочетать разные компоненты, прекрасно дополняющие друг друга: сквалан, экстракты растений, витамины и др. Маски нового типа можно использовать и дома, нанося готовый состав из флакона, и в салонах, сочетая с аппаратными процедурами и добавляя специальные вещества-активаторы.

У вас есть курс «Красота без инъекций». Для кого он предназначен?

Я уже говорила, что интерес к нашей продукции со стороны частных покупателей был для меня открытием. Но, увы, оказалось, что обычные потребители часто неправильно пользуются косметикой и даже неверно подбирают ее. Это тоже было для меня новостью, но уже не такой приятной. Например, в быту сухой называют кожу, которая шелушится и стягивается. На самом деле в этом случае кожа не сухая, а обезвоженная. А о сухой коже можно говорить, когда не хватает кожного жира и мало подкожной жировой клетчатки. Многие не видят разницы. Не зная деталей, человек может купить неподходящий крем и не добиться нужного эффекта. Тогда сложится впечатление, что крем не работает. Но главное, что если такое происходит постоянно, то проблема не решается, и кожа быстрее стареет. Видя это, мы решили запустить онлайн-консультации для покупателей, чтобы подбирать для домашнего ухода именно то, что нужно коже сейчас. Потом появилась идея создания целого курса. Мы учим заботиться не только о коже лица, шеи и декольте, но также работать с мышцами лица и шеи, что в комплексе помогает выглядеть свежо и молодо.



Обученный человек сможет правильно выбирать косметику. Что это даст в перспективе?

При грамотном домашнем уходе косметологические инъекции и другие серьезные процедуры могут понадобиться намного позже. Я не против таких вмешательств, но все нужно делать своевременно. И многие домашние методы более физиологичны, естественны, чем те же инъекции.

Как вы сейчас выстраиваете работу с косметологами и клиниками, салонами?

Для профессионалов мы постоянно проводим вебинары, из которых составляем марафоны на четыре-шесть месяцев. Обучение бесплатное. Мы разбираем схемы работы с кожей, проводим мастер-классы. На косметологов мы не учим — занятия рассчитаны на специалистов, у которых уже есть образование. Но при этом мы подробно разбираем каждую проблему, ее возможные причины и пути решения с помощью наших препаратов. В этом году хотим сделать акцент на том, какой домашний уход может назначать врач. Ведь даже если косметолог прекрасно провел процедуру в салоне, но не дал правильные рекомендации, эффект может быстро сойти на нет.

Как выстроено распространение вашей продукции? Может быть, ваша компания работает с дилерами?

Дилеров мы всегда приветствуем, но и сами напрямую контактируем с косметологами по всей стране. До 2020 г. активно работали с коллегами из 32 государств мира: проводили вебинары, запускали рекламу. До того, как границы закрылись, мы рассылали тестовые образцы нашей продукции и получали положительные отклики. Сейчас с косметологами работаем в России. Что касается частных покупателей, выход на маркетплейсы позволит нам вернуться на мировой рынок и принимать заказы из разных стран.

Для профессионалов у вас есть какие-то специальные предложения, кроме марафонов?

Да, у нас действует партнерская программа, позволяющая серьезно экономить на покупке наших средств. А с октября программа расширится, косметологи получат возможность дополнительного заработка как раз за счет назначения домашнего ухода.



Вы сказали, что работали с косметологами из 32 стран. Какие это страны?

Это Израиль, Франция, Германия, Нидерланды, Кипр, Греция. Отмечу, что хорошие отклики были из стран и с жарким, и с холодным климатом. В январе 2022 г. мы вели переговоры о дистрибуции во Франции и Израиле. Потом все изменилось.

По вашим словам, в 2022 г. вырос спрос внутри страны. На какие средства в первую очередь?

Прежде всего на ранозаживляющие средства, сыворотки и маски для лица. Спрос на косметику для домашнего ухода вырос больше, хотя и в сегменте профессиональных средств это тоже очень заметно.

Какие главные задачи вы ставите для себя на будущее?

Наша компания будет усиливать линейку для волос, кожи головы. Надеюсь, в ближайшее время мы сможем приобрести оборудование для выпуска инъекционных средств, тогда можно будет говорить о расширении ассортимента для профессиональных косметологов.

Расскажите о коллективе «ЛИТА-ЦВЕТ». У вас работают врачи, технологи?

Костяк нашей команды не изменился за последние годы. Его по-прежнему составляют эксперты: кандидаты химических, медицинских наук, фармацевты, врачи-косметологи. Они разрабатывают препараты и заняты на производстве. Но за последнее время расширился круг удаленных сотрудников. Например, это маркетологи, занятые выходом на маркетплейсы, а также специалисты онлайн-обучения.

ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ВАЛА-Р



ПРОИЗВОДСТВО ПРЕПАРАТОВ ПРИРОДНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ

Фармацевтическое предприятие «Лекарственные средства ВАЛА-Р» более 20 лет выпускает в России препараты, используя оригинальный немецкий метод WALA Heilmittel GmbH, в основе которого лежит взаимосвязь человека с окружающим природным миром. Об особенностях приготовленных по данной технологии лекарств рассказала директор по развитию и научной работе компании кандидат биологических наук Роза Байльман.

Как развивается производство лекарственных средств по методу WALA в России и в чем его специфика?

Еще в 1990-х гг. меня заинтересовал способ производства в Германии препаратов без применения этилового спирта в качестве консерванта. Их с 1936 г. выпускает немецкая фирма WALA Heilmittel GmbH. Компания создает настойки, используя которые делает препараты из лекарственных растений на водной основе. Несмотря на то что в воде вне живого организма идут процессы разложения, эти препараты имеют длительный срок хранения. Такого результата удается достичь благодаря методу доктора Хаушки. Он обнаружил, что применение в производстве жизненных ритмов роста и развития растений приводит к естественной консервации. А вода, являясь лучшим растворителем в природе, позволяет наиболее полно выделить из лекарственного сырья те силы, которые в нем содержатся. Данный метод введен в гомеопатическую фармакопею.

Основательно изучив в Германии метод WALA, я привезла его в Россию и в 1998 г. создала дочернее предприятие немецкой фирмы — ООО «Лекарственные средства ВАЛА-Р», ставшее в настоящее время частью российской компании. Сегодня мы имеем лицензию на производство шести гомеопатических препаратов, еще более тысячи наименований изготавливаем в аптеке на основе лекарственных субстанций, ввозимых из Германии.

Какие показания к применению имеют производимые компанией композиционные препараты?

Все шесть лекарственных средств представлены в гранулах и являются разнопрофильными.

Так, кардиотонический препарат «Примула комп.» нормализует ритм сердца и артериальное давление, улучшает качество сна. Применяется как сопутствующее средство при терапии различных заболеваний сердечно-сосудистой

системы, при неврозах и тревожных состояниях.

«Авена комп.» незаменим для современного человека при высоком уровне нервного напряжения. Он нормализует циркадные ритмы и фазы глубокого сна, способствует быстрому засыпанию, оказывает седативное действие, регулирует нервную систему.

«Силиция комп.» применяется при различных заболеваниях ЛОР-органов (отит, мастоидит, синусит) и ротовой полости (пародонтоз, пульпит). Препарат рекомендуется при зубной боли после стоматологических манипуляций и при воспалениях глаз.

Показания к применению «Картиляго комп.» — хронические заболевания суставов, включая артриты и артрозы различной локализации, а также хронические заболевания позвоночника с поражением межпозвоночных дисков.

Не обойти стороной и такой препарат успокоительного ряда, как «Игнация комп.», который позиционируется как средство для восстановления психоэмоционального состояния при предменструальном напряжении и климактерическом синдроме. Эффективен при лабильности настроения.

«Лахезис комп.» применяется при острых воспалениях с высокой температурой, включая инфекционные заболевания (тонзиллит, синусит, аднексит, мастит, цистит). Рекомендуется при гнойных процессах на коже (фурункулы, абцессы, флегмоны), при медленном заживлении ран и проч.

В каких формах реализуете изготавливаемые в аптеке средства?

Компания выпускает композиционные и монопрепараты как растительного, так минерального и животного происхождения в виде гранул, мазей, масел, капель наружного применения. Изготавливаем их по рецептуре и технологии немецких врачей.

Высокий фармакологический эффект предлагаемых мазей достигается благодаря сочетанию ритмизированных субстанций и качественной основы. Они



действуют не только снаружи, но также способны проникать внутрь.

При изготовлении масел добавляем в определенных пропорциях лекарственное сырье и настаиваем в течение семи дней при температуре 37 °С, используя ритмическое чередование полярных состояний. В полученном препарате содержатся эфирные масла растений в том количестве, которые ему характерны.

Расскажите о вашем производстве и принципах его организации.

Наши производственные помещения сертифицированы по стандарту GMP. В соответствии с ним все специалисты предприятия являются провизорами и фармацевтами, кроме химиков. Они прошли технологическое обучение по использованию метода WALA, в том числе непосредственно в Германии. Применяемая нами технология основана на аналогии между процессами, протекающими в природе и в человеческом организме. Приготовленные таким образом лекарственные средства нормализуют в первую очередь ритмическую систему человека, активируют его собственные силы, что способствует более быстрому и полному выздоровлению.

МЕДВЕБСТОР

МЕДИЦИНСКАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА В «БИТРИКС24»

Новосибирская компания «Вебстор» предлагает собственную разработку — МИС, созданную внутри популярного модульного сервиса для автоматизации бизнес-процессов «Битрикс24». Об особенностях системы нашему изданию рассказал директор предприятия-разработчика Максим Торишний.



Что представляет собой МИС «МедВебстор»?

«МедВебстор» — программа для медицинских учреждений, состоящая из группы модулей для «Битрикс24». На базе этой востребованной CRM нам удалось собрать полноценную многофункциональную и гибкую в настройках МИС, которая позволяет в значительной степени автоматизировать и упростить многие бизнес-процессы медицинских учреждений.

Так как «МедВебстор» находится внутри «Битрикс24», то клинике становятся доступны все функции этого корпоративного портала.

Каким функционалом обладает система «МедВебстор»?

Программа включает в себя модуль регистратуры, который позволяет быстро настроить графики работы врачей, найти подходящее пациенту время для записи на прием, создать запись на прием или внести пациента в резерв на определенное время.

Для работы врача в приложении предусмотрен медицинский модуль, который включает в себя различные типы карточек приема для врачей разных специализаций. Проводя прием, терапевт и стоматолог увидят свои наборы полей и информации, соответствующие их специализации. А так как «МедВебстор» находится внутри «Битрикс24», то клинике становятся доступны все функции этого корпоративного портала: телефония, интеграция с мессенджерами, кадровый документооборот, единая корпоративная социальная сеть и множество других полезных опций, зачастую отсутствующих в других МИС.

Каковы отличия вашей МИС от аналогичных продуктов других разработчиков?

МИС «МедВебстор» является частью корпоративного портала «Битрикс24». Соответственно, пользователь получает все преимущества этой популярной CRM, адаптированной в нашем случае под работу в медицинском учреждении.

Важно, что МИС «МедВебстор» — модульное приложение. Оно позволяет связать функционал корпоративного портала и CRM «Битрикс24» с удобным медицинским модулем и модулем регистратуры. В результате работа с клиентом от получения обращения до завершения приема становится «бесшовной» и максимально автоматизированной.

Модульные системы имеют преимущество перед монолитным ПО в том, что дают возможность сформировать функционал под конкретное медицинское учреждение с полным учетом его нужд и потребностей. Причем наша МИС находится внутри гиганта «Битрикс24», имеющего широкий выбор готовых решений. Поэтому многие задачи по ее настройке можно решить без привлечения разработчиков.

В немодульных, так называемых монолитных МИС любая новая функция создается с нуля. Нужен искусственный интеллект — его разрабатывают отдельно, требуется интеграция с телефонией, что тоже пишется заново. Мы же используем готовые решения «Битрикс24». Другого приложения для медицины с такими характеристиками в «Битрикс24» нет.

К преимуществам МИС «МедВебстор» также отнесу гибкий и привычный интер-

Многие задачи по настройке МИС «МедВебстор» можно решить без привлечения разработчиков.

фейс за счет опять же использования дизайна «Битрикс24», высокое качество продукта, наличие мобильной версии.

Отмечу также, что МИС «МедВебстор» разработана аккредитованной IT-компанией и внесена в Реестр российского программного обеспечения.



Как планируете развивать МИС «МедВебстор»?

Чем больше медицинских учреждений становятся нашими клиентами, тем больше поступает запросов на расширение функционала. Поначалу, например, мы не хотели входить в большую медицину, где функционируют стационары. Хотели ограничиться работой с клиниками, осуществляющими амбулаторный прием пациентов, но получили заявку от крупного центра со стационаром и сейчас проектируем МИС для него. А это уже совсем другая медицина, которой нужны информационные системы с иным функционалом. Поэтому в планах закрыть потребности в базовой МИС для всех направлений медицины. Это серьезная и кропотливая работа, предусматривающая плотное взаимодействие с медицинскими учреждениями разных форматов.

Также планируем по максимуму автоматизировать работу врача. Хотим, чтобы доктор во время приема максимум времени уделял пациенту, а не компьютеру, чтобы парой кликов мог внести в МИС необходимые данные, быстро найти нужную информацию.

Будем совершенствовать и автоматизацию работы административного сектора медицинских учреждений. Администратор клиники сегодня сильно перегружен. Он принимает звонки, записывает на прием, подтверждает приемы, оформляет отчетность. Исполнение весомой доли его обязанностей можно перепоручить роботу, искусственному интеллекту. В общем, работы много, но мы уверены, что справимся.

ОПЕРЕЖАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ ПРОИЗВОДСТВА ИМПЛАНТАТОВ

С директором «Медбиотеха» Сергеем Киселевым мы уже беседовали на страницах предыдущего номера журнала об инновационной разработке XZISTENT®, предназначенной для увеличения просвета коронарных сосудов у пациентов с ишемической болезнью сердца. В новом интервью он более подробно рассказал о применяемой технологии, раскрыв некоторые секреты производства коронарных стентов с биоинертным углеродным покрытием MDL. Мы также поговорили о важности их внедрения в клинической практике, что позволит существенно снизить, а впоследствии полностью отказаться от дорогой сопутствующей лекарственной терапии при коронарном вмешательстве. Также Сергей поделился планами по развитию приоритетного для компании проекта «Опережающие технологии в области производства имплантатов», который предполагает комплексное проведение работ и исследований физико-биологических свойств покрытий при изменении их квантового равновесия.

Сегодня ишемическая болезнь сердца остается одной из основных причин смертности в развитых странах. Как стентирование помогает справиться с этим недугом и какие проблемы приходится решать при использовании этой методики лечения?

Стент — это специальная конструкция, которую устанавливают в просвет сосуда, чтобы расширить его до необходимых размеров, что позволяет восстановить нормальное кровообращение. Операция малоинвазивная, и это большой шаг в предотвращении инфаркта миокарда. При этом современная диагностика позволяет обнаружить сосудистые сужения на ранней стадии, что положительно влияет на более быстрое послеоперационное восстановление пациента. Однако медицинская наука не статична, и накопленные данные о применении коронарных стентов заставляют компании и медицинских специалистов искать новые пути в области эндоваскулярной хирургии. Так, некоторые процессы, сопутствующие стентированию, хотелось бы нивелировать или свести к минимуму. Например, при установке стента лекарственные средства, закрепляемые на нем полимерным покрытием, зачастую блокируют иммунные реакции организма. Для решения данной проблемы ряд производителей наносят лекарственные средства без полимера, так как он оказывает негативное влияние на организм, а с «налипанием» тромбоцитов борется уже сопутствующая терапия.

Что предшествовало проведению исследовательских работ по созданию нового «активного» типа покрытия? Как сейчас развивается процесс его разработки и внедрения?

Внедрение коронарных стентов с лекарственным покрытием позволило достичь приемлемых годовых значений рестеноза и тромбоза, колеблющихся

на уровнях 5–11% и 0,5–0,8% соответственно. Однако полностью исключить эти неблагоприятные события не представляется возможным. При этом нарушается митоз, что замедляет формирование неоинтимы в месте установки. Стент — это инородное тело в стенке сосуда, вызывающее чрезмерные клеточные иммунные реакции и, как следствие, рестеноз. Адгезия тромбоцитов на поверхности стента приводит к тромбоцитарным агрегациям, что может вызвать тромбоз и спровоцировать инсульт. Предполагается, что современные антипролиферативные покрытия действуют несколько месяцев, но в целом не исключается контакт и взаимная связь компонентов сплава с тканями. Кроме этого, полимерные покрытия разрушаются раньше заявленного производителем срока. Наша разработка стента с биоинертным покрытием MDL помогает снизить вышеперечисленные риски.

Используемые нами технологии модификации поверхности имплантатов обеспечивают нормальный иммунный

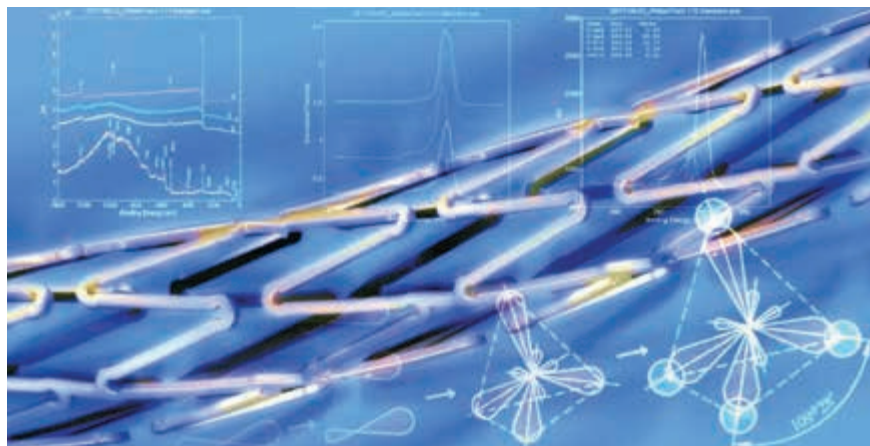
ответ, отсутствие бактериальных контаминаций, предотвращают биологическое разложение имплантата как металлического, так и полимерного. Применение биоинертного покрытия MDL на стентах позволяет снизить иммунные реакции, приводящие к вторичному сужению сосуда, предотвратить «налипание» тромбоцитов на поверхности стента, дает возможность более быстро формироваться неоинтиме.

Однако есть еще одна проблема, которую хотелось бы решить. В ряде случаев при установке стента возникает неконтролируемая организмом пролиферация, то есть излишнее размножение клеток, что приводит к сужению сосудистого русла. Процент таких случаев не высок, но он есть.

Какие цели вы преследовали, разрабатывая новую инновационную технологию?

Существуют статистические данные, что у ряда пациентов спустя шесть-во-

Мы создаем задел по опережающим технологиям — это мягкое воздействие на организм на основе излучения фотонов, которое восстанавливает физиологические процессы организма.



семь месяцев после установки стента внезапно начинают отслаиваться гладкомышечные клетки и оголяются участки стента. По нашему мнению, в этих случаях, как и в случае с избыточной пролиферацией, нарушаются обменные физиологические процессы в организме. Чтобы их восстановить, мы разрабатываем «активное» покрытие, которое за счет направленного квантового воздействия восстанавливает обменные процессы в зоне патологии.

Можете описать суть своего метода?

Наши технологии позволяют формировать тонкопленочные (от 20 до 150 нм) функциональные покрытия с заданными свойствами на поверхности имплантируемых конструкций, существенно улучшая их свойства. Основные особенности технологии заключаются в том, что мы можем формировать покрытия с разной модификацией углерода: алмазная sp³-фаза или метастабильная модификация линейно-цепочечного углерода; sp²-фаза, в состоянии которой находятся графит, бензол; sp-фаза с минимальной концентрацией малых кластеров, в состоянии которой находятся атомы в молекулах алкинов, оксиде углерода. Данная технология позволяет получать слоистые структуры с хорошей адгезией и сплошным закрытием поверхности имплантата. Покрытиям можно придавать гидрофобные (препятствующие адгезии клеток к поверхности имплантата) или гидрофильные (адгезионные) свойства.

При этом мы создаем задел по опережающим технологиям — это мягкое воздействие на организм на основе излучения фотонов, которое восстанавливает физиологические процессы организма. Сейчас мы находимся в активной исследовательской фазе, а также проводим ряд экспериментов на клетках, позволяющих подтвердить выбранное нами направление. Если это удастся, а мы в этом уверены, наша страна выйдет на новый уровень медицинских технологий, ведь удалось же отечественным специалистам создать новый метод зонного воздействия на онкологические новообразования.

Насколько успешным оказалось применение новой технологии в стентировании?

Сейчас уже накоплен опыт промышленного применения технологии формирования биоинертных покрытий на коронарных стентах. Основными факторами успеха в применении данной технологии

стало отсутствие рестеноза, тромбоза, а также нормальное формирование неоинтимы. Главным отличием стентов с покрытием MDL является встраивание в интеграционные процессы организма, а не их нарушение и блокирование. Применение данной технологии обеспечивает контактную инертность поверхности, так как в покрытии нет свободных ковалентных связей, что определяет отсутствие химического и физического воздействия на ткани, а также не вызывает нежелательных клеточных реакций на инородное тело. Исследования покрытий показывают отсутствие морфологических изменений в клетках и деструктивных тканевых реакций. Высокая механическая прочность, химическая инертность покрытия, плотность, близкая к алмазной, сверхнизкий коэффициент трения скольжения и идеальная адгезия к металлическим поверхностям позволяют повысить долговечность конструкций без изменения их функциональных возможностей.

Главным отличием стентов с покрытием MDL является встраивание в интеграционные процессы организма, а не их нарушение и блокирование.

Каковы тенденции и перспективы развития метода MDL и в чем заключается важность его внедрения в современной медицине?

За прошедшее время специалистами компании «Медбиотех» проведены обширные исследования:

✓ сравнительные исследования материала межклеточных мембран (искусственный сосуд) PTFE с аналогичным материалом с покрытием MDL;

✓ исследования по клеточным реакциям (иммунные) на титановых пластинах (титан считается одним из бионейтральных материалов) с покрытием и без покрытия;

✓ исследования на выход частиц и ионов металла (как следствие, подтверждение сплошного закрытия поверхности покрытием MDL без нангстремных зазоров) в отличие от покрытия DLC, которое пропускает ионы металла;

✓ исследования по бактериальной обсемененности (контаминации) пластин титана с покрытием.

В рамках проведения данных работ были нанесены MDL-покрытия на сле-



дующие медицинские изделия (опытные серии): межпозвоночный кейдж, клипса аневризмы, иглы жвильяемых чипов, спицы Елизарова, элементы сердечного клапана, искусственный сосуд, дентальные имплантаты, различный хирургический инструмент. Мы надеемся, что в дальнейшем все эти изделия будут выпускаться с применением наших покрытий, что позволит повысить их безопасность для пациента и значительно увеличит срок функционирования.

Какие задачи сегодня стоят перед вами в области разработки опережающих технологий?

Медицина — наука консервативная, и все новейшие технологии сталкиваются с необходимостью создания доказательной базы, формированием которой мы сейчас и занимаемся.

Что касается исследований, то, на мой взгляд, в настоящее время необходимо сконцентрировать усилия по нанесению покрытий в первую очередь на имплантатах с высокими рисками, такими, как отторжение в результате иммунного ответа, а также воспалительными реакциями, связанными с бактериальным обсеменением конструкций.

Сегодня мы занимаемся моделированием новых типов покрытий с применением современного метода исследования на «живой» крови пациента, разработанного д.м.н. Зуфаром Габбасовым. Наша компания благодарна ему лично и всему коллективу научно-исследовательской лаборатории за быстрые и качественные исследования, которые позволяют в режиме онлайн отследить клеточные реакции при изменяемой структуре покрытия.

МЕДИКАЛ ГРУПП

МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР МЕДИЦИНСКОГО СЕРВИСА

ООО «Медикал Групп» — это многопрофильный оператор медицинского сервиса, который предлагает различные решения с использованием передовых технологий для продуктивного сотрудничества. Компания развивает такие направления, как медицинское снабжение, собственная аптечная система SMARTPHARM, бионическое протезирование, а также комплексное оказание медицинских услуг. О деятельности организации и конкурентных преимуществах рассказал ее генеральный директор Роман Бергенфельд.

Одно из направлений деятельности «Медикал Групп» — медицинское снабжение. Что именно вы поставляете?

Компания предлагает выгодные условия на поставку медицинских материалов, изделий медицинского назначения, лабораторного расходного материала, медицинского оборудования и мебели для госпитального, поликлинического, лабораторного и бытового использования.

Наименования, представленные в нашем товарном портфеле, обладают конкурентной ценовой политикой и высоким качеством. Вся продукция сертифицирована для применения на территории РФ, ЕС и СНГ. Мы качественно подходим к решениям комплексных поставок медицинских изделий и ценим наших клиентов.

«Медикал Групп» — официальный дистрибьютор большинства вакуумных систем взятия крови и пробирок, производимых в России, странах Азии и Европы.

А что представляет собой фармацевтический сегмент продуктов Medical Group Pharmacy?

Он включает в себя разработку, производство, продвижение, продажу и поставку фармацевтических препаратов. В нашем сегменте мы создали собственную аптечную систему SMARTPHARM, которая позволяет пациентам принимать лекарственные средства под контролем медицинских специалистов вдали от ста-

ционара и обеспечивать эффективное лечение заболеваний.

Врач выписывает рецептурный лист, мы формируем заказ лекарственных препаратов по курсу медикаментозной терапии, упаковываем в индивидуальную упаковку и доставляем пациенту.

Мы работаем напрямую с фармацевтическими производителями, врачами и страховыми компаниями, чтобы сэкономить время пациентов. Наши специалисты систематизируют все лекарства и рецепты для комфорта каждого нашего клиента.

В портфеле также представлены медицинские технологии.

Все верно, мы являемся медицинской технологической компанией, и наши сотрудники разрабатывают и создают инновации в медицине, внедряя телемедицину, искусственный интеллект, предиктивную аналитику и современное программное обеспечение для улучшения качества жизни. А в направлении биотехнологии реализуются проекты, многие из которых трансформируют медицину и открывают новые возможности в жизнедеятельности людей.

В частности, в рамках проекта AI Diagnostic мы анализируем снимки КТ/МРТ на базе искусственного интеллекта, который автоматически распознает и описывает патологии заболеваний, помогая медицинским специалистам повысить точность и скорость диагностики заболевания.

В планах нашей компании стоит производство бионических протезов, в настоящее время мы занимаемся подготовкой документации для патента и их производства.

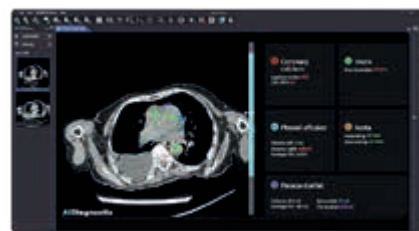
Вы также оказываете комплексные медицинские услуги для физических и юридических лиц. О чем конкретно идет речь?

Мы предлагаем такие услуги, как медицинский Check-Up с широким выбо-



SMART PHARM

AI Diagnostic



ром различных программ, медицинская транспортировка пациентов, медицинский туризм, wellness, реабилитация, медицинское и лекарственное страхование для полной защиты здоровья.

Кто ваши клиенты?

Государственные медицинские учреждения во всех направлениях, коммерческие медицинские клиники, многопрофильные медицинские центры, коммерческие медицинские лаборатории и специализированные медицинские учреждения, ветеринарные клиники, учреждения агропромышленности и нефтегазовой отрасли.

Какие конкурентные преимущества «Медикал Групп» вы могли бы отметить?

Наша компания стоит на передовой инновационных медицинских технологий. На первом месте у нас всегда находятся интересы клиентов. Мы предлагаем персонализированный подход и эффективное обслуживание, чтобы каждый клиент чувствовал надежность и внимание к своим потребностям.

Кроме того, в компании представлен полный спектр медицинских услуг и продуктов, охватывающих все аспекты здравоохранения — от превентивной диагностики до реабилитации и полного восстановления.

Наша многопрофильная стратегия обеспечивает индивидуальное и успешное решение разных задач в медицине, ветеринарии, агропромышленности и нефтегазовой отрасли.



МЕДИПРОГРЕСС ФР



ВАННЫ ДЛЯ ГИДРОТЕРАПИИ ВО ВРЕМЯ БЕРЕМЕННОСТИ И ДЛЯ РОДОВ В ВОДЕ

ООО «Медипрогресс ФР», основанное в 1998 г., является официальным представителем и поставщиком в Россию водолечебного оборудования от словацкого производителя Chirana Progress. За более чем 25 лет успешной работы компания закрепила репутацию серьезного и надежного коммерческого партнера. Основная цель предприятия — предоставить пациентам и врачам комплексный консультативный и технический сервис в области поставок медицинского оборудования. О главных достижениях и планах по развитию рассказал генеральный директор ООО «Медипрогресс ФР» Константин Изотов.

Какие изменения произошли в деятельности предприятия за год, прошедший с тех пор, как вы давали интервью нашему изданию?

Компания по-прежнему развивается, уверенно оставаясь одним из лидеров в сфере водолечебного оборудования на российском рынке. Мы оперативно поставляем заказчикам ванны, души, запчасти и комплектующие, несмотря на возникающие политико-экономические изменения. Предприятие демонстрирует стабильность и лояльность по отношению к партнерам.

Какое оборудование востребовано в России на сегодняшний день?

Ассортимент поставляемой нами продукции был и остается актуальным. Это ванны, души Шарко. В линейке есть передвижные ванны для рук и ног, модель Lastura Hobby — единственный такой продукт на нашем рынке. После небольшой паузы значительно растет спрос на ванны для гидротерапии во время беременности и для родов в воде. Научно доказано, что водная среда снижает потребность в эпидуральной и спинальной анестезии и сокращает продолжительность родов, благодаря чему повышается уровень активности и участия женщины в процессе. Наша ванна для родов Hubbard Plus характеризуется удобством и безопасностью. На оборудование оформлено регистрационное удостоверение.



Учитывая государственную программу поддержки рождаемости и внимание правительства к вопросу демографии, спрос на такие виды продукции будет только увеличиваться.

Почему клиенты отдают предпочтение товарам Chirana Progress?

Заказчики обращаются к нам, потому что ванны Chirana Progress производятся уже более 60 лет, а наша компания присутствует на российском рынке больше 25 лет. ООО «Медипрогресс ФР» было создано как официальное представительство Chirana Progress в России. Уже тогда ванны и души этого производителя были известны по всему миру. Кроме того, словацкие производители всегда предлагали невысокие цены, и мы сохранили эту традицию, что и сейчас позволяет потребителям получать качественное оборудование по адекватной стоимости.

Компании удается успешно занимать свою нишу, по соотношению цены и качества конкурировать с нами довольно сложно. Нам удается преодолевать любые трудности и прочно удерживать свои позиции на российском рынке.

ООО «Медипрогресс ФР» — организация, проверенная временем и всеми экономическими кризисами, которые происходили в стране за четверть века. История отношений со многими партнерами настолько долгая, что в других альтернативных поставщиках они просто не заинтересованы.

Что могли бы рассказать о географии поставок?

ООО «Медипрогресс ФР» сотрудничает с компаниями из самых разных регионов РФ — территориальные ограничения у нас отсутствуют. В страны ближнего и дальнего зарубежья продукцию поставляет непосредственно завод Chirana Progress, но если к нам обращаются коллеги из соседних государств, мы всегда готовы провести консультацию и направ-



вить их к производителю для оформления заказа.

Компания на рынке с 1998 г. Какими достижениями гордитесь?

Гордимся тем, что поставки качественного, надежного и недорогого оборудования, удобного как для пациента, так и для врача, продолжаются, несмотря на все возникающие трудности.

Продукция Chirana Progress рассчитана на эксплуатацию при полной ежедневной нагрузке и в таком режиме способна функционировать долгие годы. Российский рынок давно знаком со словацким оборудованием, в надежности которого сомнений нет ни у кого. Для поддержания его работоспособности нужно лишь следить за исправностью его узлов, своевременно проводить сервисное обслуживание. Запасные части всегда есть в наличии в Москве.

Какие перспективы развития бизнеса?

В планах и дальше поставлять широкий ассортимент оборудования и представлять на отечественном рынке новинки, которые выпускает производитель. Российский пользователь должен своевременно получать те же передовые разработки высокого качества, которые доступны клиентам по всему миру. Наша задача — прилагать усилия для того, чтобы у потребителей в России не возникало никаких трудностей с поставками и эксплуатацией оборудования на территории страны.

МЕДИМАКС

РЕМОНТ, ПРОДАЖА И ОБСЛУЖИВАНИЕ
МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Уже более 15 лет нижегородская компания «МедиМакс» специализируется на ремонте, продаже и техническом обслуживании широкого спектра медицинского оборудования. Предприятие предлагает заказчикам полный набор услуг в этой области — от предмонтажной подготовки помещений и поставки оборудования до монтажа, обучения врачей и получения всех необходимых разрешительных документов. Подробно о деятельности организации нашему изданию рассказал генеральный директор Максим Соболев.

Какое оборудование способны ремонтировать специалисты вашей компании?

Самое разное. Ремонтируем и обслуживаем стоматологическое, стерилизационное, реанимационное оборудование, рентгеновские аппараты. Особое внимание уделяем ремонту ультразвуковых аппаратов и восстановлению УЗИ-датчиков. Понимаем, что работоспособность этих приборов напрямую влияет на точность и своевременность диагностики, что порой сохраняет не только здоровье, но и жизни пациентов.

Нам есть на кого равняться. История предприятия тесно связана с компанией родителей — ТД «Медтехника». Мой отец в свое время возглавлял государственное ремонтное предприятие «Медтехника», которое обслуживало все лечебные организации Нижегородской области. Мы продолжаем его дело, стремясь обеспечить качественные комплексные услуги. Всегда готовы к новым вызовам, непрерывно повышаем уровень обслуживания, чтобы в максимальной степени оправдать ожидания наших клиентов.



Один из ключевых приоритетов компании «МедиМакс» — поддержание и повышение квалификации своих сотрудников. Наши инженеры регулярно проходят специализированные тренинги и курсы, которые позволяют им быть в курсе новейших достижений в области медицинских технологий и методик ремонта. Мы сотрудничаем с ведущими производителями медицинского оборудования, такими как Mindray, Atmos, «Эмалед», Chirana, Huvitz, Schiller и другими, что позволяет нам постоянно обновлять багаж знаний и применять на практике самые передовые технологии.

Ремонт медицинского оборудования — процесс изначально затратный для заказчика. Между тем ремонтные организации нередко делают его еще более дорогим, из-за одной неисправной детали меняя целый блок. Как вы поступаете в таких случаях?

Мы ремонтируем оборудование на компонентном уровне. Такой подход позволяет значительно сократить затраты в сравнении с блочным ремонтом. При этом всегда стремимся находить экономически выгодные решения без потери качества, гарантируя надежность и долговечность отремонтированного оборудования. Поэтому нашими заказчиками являются самые разные медицинские учреждения Нижегородской области и других регионов, начиная от крупных государственных больниц и заканчивая частными клиниками и лабораториями. Мы стремимся выполнять все работы с максимальной оперативностью, чтобы минимизировать простои медицинского оборудования и обеспечить бесперебойное функционирование лечебных заведений. В экстренных случаях наши инженеры выезжают на объекты незамедлительно.

Качественные запчасти в нынешней экономической ситуации сложно найти?

Определенные проблемы с запчастями для медицинского оборудования существуют, поскольку некоторые производители покинули российский рынок. Это приводит к тому, что срок поставки таких запчастей иногда оказывается крайне долгим. Чтобы сократить время выполнения заказов, держим большой склад запасных частей, подбираем аналоги, соответствующие всем техническим характеристикам.

При необходимости восстанавливаем старую запчасть или даже изготавливаем ее на 3D-принтере. Благодаря этому устройству можем распечатать некоторые необходимые элементы прямо на месте, что значительно ускоряет процесс восстановления, экономит время и ресурсы заказчиков, минимизирует простои оборудования и обеспечивает его бесперебойную работу в медицинских учреждениях.

Вы не только ремонтируете, но и обслуживаете медицинское оборудование. Что дает техобслуживание медицинским учреждениям?

Регулярное техническое обслуживание медицинского оборудования игра-

ет критическую роль в поддержании его функциональности и надежности. Проведение плановых проверок и обслуживания помогает выявить и устранить потенциальные проблемы на ранних стадиях, прежде чем они перерастут в серьезные поломки. Когда оборудование работает безотказно, медицинский персонал будет уверен, что сможет своевременно и качественно оказывать медицинскую помощь. Регулярное техническое обслуживание обеспечивает стабильность работы медицинского оборудования и позволяет избежать фатальных поломок, устранение которых может стать затратным.

Можете привести примеры, когда не проведенное вовремя ТО привело к поломкам оборудования?

Такое нередко происходит с УЗИ-аппаратами. Из-за отсутствия регулярного обслуживания выходят из строя блоки питания, платы управления, датчики и компоненты платы.

Одним из самых уязвимых компонентов УЗИ-аппарата является датчик. Акустическая линза, установленная на нем, служит защитным элементом и обеспечивает правильную передачу ультразвуковых волн. При повреждении этой линзы, например, при царапинах, трещинах или даже незначительных дефектах качество изображения существенно снижается. Это, в свою очередь, затрудняет диагностику, увеличивает риск ошибочных выводов.

Кроме того, существует риск затекания геля под линзу. Гель, используемый в процессе ультразвукового сканирова-

ния для улучшения проводимости ультразвуковых волн, попадая под линзу, вызывает коррозию или другие повреждения. В этом случае, а также при оголении кристаллов датчика необходимо немедленно обратиться в специализированный сервисный центр для оперативного восстановления устройства.

Обращение в сервисный центр на ранних стадиях повреждения имеет большое значение, так как на этом этапе датчик УЗИ еще можно спасти, обеспечив его дальнейшую надежную работу. Своевременное вмешательство позволяет избежать затрат на покупку нового оборудования, а также минимизировать время простоя аппарата, что крайне важно для непрерывного оказания медицинских услуг.

Не так давно при компании была открыта лаборатория радиационного контроля. Каковы ее функции?

Да, в 2024 г. мы получили аккредитацию и торжественно открыли лабораторию радиационного контроля «Меди-Макс». Она позволяет еще эффективнее обслуживать наших клиентов. Теперь с нами легко открыть свой рентген-кабинет. Мы возьмем на себя разработку проекта для клиники, оформим радиационно-гигиенический паспорт, подготовим все документы, необходимые для получения санэпидзаклучения на рентгеновский аппарат. И это еще не все, также поможем сдавать ежегодную отчетность ДОЗ-1 и ДОЗ-3.

Выбирая нашу компанию, клиенты получают профессиональный и комплексный подход к каждому этапу создания и обслуживания рентген-кабинета.

В соответствии с законодательством компании, занимающиеся обслуживанием медицинского оборудования, обязаны были переоформить лицензии Росздравнадзора до 1 января 2024 г. Сложно это было сделать?

Это требование связано с введением новых регуляторных норм, которые направлены на повышение безопасности и эффективности работы с медицинской техникой.

Согласно новым нормам, вся медицинская техника классифицируется по уровням потенциального риска. Это позволяет более точно и тщательно контролировать ее эксплуатацию и обслуживание. Введение новых норм привело к сокращению количества сервисных центров, которые могут оказывать весь спектр услуг по ремонту.



Для того чтобы соответствовать новым стандартам и получить обновленную лицензию, наша компания предприняла ряд важных шагов. Во-первых, мы провели тщательный анализ существующего оборудования и закупили новые образцы, соответствующие современным нормативам и стандартам безопасности. Во-вторых, наши инженеры прошли специальный курс повышения квалификации, чтобы быть в курсе последних технологических инноваций и правил обслуживания медицинской техники.

Процесс получения новой лицензии включал в себя множество этапов, таких как проверка документации, оценка соответствия оборудования и компетенции персонала. Мы успешно выполнили все требуемые процедуры и получили полную лицензию Росздравнадзора.

Теперь наша компания обладает всеми необходимыми разрешениями и сертификацией для обслуживания медицинского оборудования любого класса и уровня риска. Это позволяет нам гарантировать высокое качество и безопасность наших услуг, соответствующих самым строгим стандартам отрасли.

Что в планах по развитию компании? Намереваетесь ли внедрять в работу новые технологии?

Мы всегда стремились идти в ногу со временем и постоянно ищем пути для улучшения качества наших услуг. Сейчас активно изучаем варианты применения искусственного интеллекта. Предварительный анализ показывает, что при грамотном использовании он откроет перед нами множество новых возможностей. Уже сейчас анализируем, как можно создать эффективный симбиоз наших инженеров и искусственного интеллекта в ремонте медицинского оборудования. Уверены, что это позволит значительно повысить качество и скорость выполнения работ, предлагать клиентам более надежные и современные решения. Мы с позитивом смотрим в будущее, так как уверены, что передовые технологии и опыт наших специалистов сделают нас еще более сильной командой.



МЕДИЦИНА БУДУЩЕГО

UrbanMedic

URBANMEDIC — СОВРЕМЕННЫЙ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИЙ СЕРВИС

Стремительное развитие цифровых технологий привело к росту популярности в российском здравоохранении телемедицины — инновационного и эффективного способа взаимодействия врача и пациента. Именно такие дистанционные коммуникации позволяют медицинским работникам не только проводить приемы больных вне кабинета и корректировать лечение, но и осуществлять мониторинг их здоровья. IT-компания ООО «Медицина будущего» представила единственный современный сервис UrbanMedic, который комплексно решает большинство задач, возникающих при лечении и профилактике различных заболеваний. Данный продукт является уникальным в своем роде. С его помощью пациент может получать онлайн-консультации, проходить электронный курс заданий по назначенному врачом лечению или вести дневник самочувствия для ежедневного анализа симптомов. О других возможностях UrbanMedic, преимуществах его внедрения и экономической выгоде для клиник рассказал директор компании Иван Шаfranюк.

Почему приняли решение запустить сервис UrbanMedic?

Изначально мы разрабатывали данный продукт для собственной клиники в Самаре — это современная урологическая клиника для взрослого населения. Таким образом, сервис предназначался скорее для внутреннего пользования, однако в процессе его разработки стало понятно, что он достаточно быстро превращается в крупный проект, поскольку многие клиники увидели в нем большие перспективы и приняли участие в его создании.

Данный программный комплекс полностью создан в России, это результат совместной кропотливой работы сотрудников медучреждений, практикующих врачей и команды технических специалистов.

В 2023 г. мы учредили полноценную аккредитованную IT-компанию ООО «Медицина будущего» и сформировали штат, который позволяет нам системно, стабильно и эффективно работать над продуктом. Даже на первых этапах бета-тестирования многие клиники изъявили желание использовать у себя данный телемедицинский комплекс. Дело в том, что до сих пор на отечественном рынке практически отсутствуют качественные сервисы, которые бы дополняли и расширяли возможности, а не мешали работе с уже установленной в клинике медицинской информационной системой (МИС).

Что представляет собой UrbanMedic? Какие у него возможности?

Предлагаемый нами сервис — это современный и удобный инструмент, который помогает клиникам более эффективно взаимодействовать с пациентами и проявлять о них заботу, что положительно сказывается на результативности лечения. UrbanMedic — полностью облачный продукт. Можно выделить две его ключевые составляющие — веб-



терфейс для сотрудников клиник (врачей, администраторов, руководителей) и мобильное приложение для пациентов.

UrbanMedic позволяет медучреждениям проводить онлайн-консультации, расширять географию пациентов и экономить их время на поездки в клинику.

Кроме того, в нашем сервисе можно устанавливать электронный курс заданий по назначенному врачом лечению. Сейчас, когда пациент приходит в любую клинику, ему дают печатное заключение с планом лечения и не заботятся о том, принимает он лекарство или нет. А благодаря использованию UrbanMedic врач в своем интерфейсе может назначить задания, и у пациентов в мобильном приложении будут приходить пуш-оповещения о том, когда следует выпить лекарство, сделать упражнение, пройти исследование, сдать анализы и мн. др. При этом все задания сопровождаются подробным описанием или видеоинструкциями. К примеру, если врач назначил упражнение для повышения мужского здоровья, то пациент может повторять его за тренером по видео. Наш сервис позволяет специалисту видеть, выполняет ли паци-

ент задания по лечению, и при необходимости, предупредив больного, вносить корректировки.

Также врач имеет возможность проводить дистанционный мониторинг самочувствия пациентов, которые ведут дневник симптомов в приложении, например, указывают артериальное давление или другие показатели. Такой подход позволяет специалисту вовремя заметить изменения в течении болезни и принять меры по профилактике осложнений.

Сервис предусматривает хранение и обмен документами с лечащим врачом в медицинской карте пациента, что значительно упрощает коммуникацию.

Почему клиникам выгодно внедрять предлагаемое вами IT-решение?

Сейчас даже возрастные люди активно пользуются смартфонами. И наш сервис позволяет соответствовать потребностям пациентов и предоставлять недостающие инструменты клиникам фактически без затрат. Телемедицинский комплекс UrbanMedic внедряется уже как готовое облачное решение — ни-

Записывайтесь
на приём
в клинику онлайн



Получайте онлайн-консультации не выходя из дома



Проходите курс заданий по назначенному лечению



Получайте push-уведомления с напоминаниями



Просматривайте видео инструкции к заданиям



Ведите свою электронную медицинскую карту в удобном формате



какие дополнительные средства на разработку не требуются. И поскольку продукт мы изначально создавали для себя, то сделан он был максимально интуитивно понятным. Врачи часто озвучивают, что медицинские информационные системы, которые созданы достаточно давно, имеют неудобный интерфейс и практически не меняются, не модернизируются. Поэтому особое внимание при разработке UrbanMedic уделялось именно функциональным возможностям, чтобы врачам было комфортно пользоваться сервисом, чтобы он был достаточно простым, но в то же время высокотехнологичным и инновационным.

Благодаря UrbanMedic клиники могут расширять перечень услуг своей организации без корректировки действующих бизнес-процессов, без проведения дополнительного длительного обучения персонала, а также без смены МИС или ее доработок. В течение трех-семи рабочих дней мы подключаем клинику, и она приступает к оказанию услуг, которые будут соответствовать глобальным тенденциям в сфере здравоохранения.

Наш продукт позволяет включить в цифровой контур клиники недостающие инструменты. В нынешних реалиях, когда темпы жизни потребителей ускоряются с каждым годом, эффективная деятельность клиник без такого сервиса сильно снижается. Современные технологии помогают более активно развиваться, привлекать новых и удерживать имеющихся клиентов, получать дополнительный доход. Я знаю, что на рынке присутствует достаточно большое число известных медучреждений, которые чувствуют себя некомфортно именно потому, что не закрывают потребности пациентов.

Что могли бы рассказать о сотрудниках компании?

В нашей компании на текущий момент работают порядка 15 специалистов: бизнес-аналитики, веб-дизайнеры, программисты, маркетологи, юристы. Если раньше для создания сервиса достаточно было нанять программистов и подрядчика, то сейчас продукт должна изготавливать своя высокопрофессиональная команда, чтобы разработка была оперативной, своевременной и соответствовала ожиданиям клиник. Медучреждения дают нам обратную связь, и мы в течение месяца или двух добавляем те функционалы, которые по мнению врачей были бы эффективными в их работе. К примеру, сейчас внедряем опцию персонализированных статей для больных. Часто пациенты начинают самостоятельно искать информацию в интернете, которая не всегда бывает корректной. А теперь врач в нашем сервисе может написать материал и загрузить видео, предназначенные для конкретного пациента (или нескольких пациентов) по какой-либо проблематике. В статье могут содержаться, например, рекомендации по питанию или ограничения, которые нужно вводить в свой распорядок дня при определенных заболеваниях.

Вы стали победителями MedSoft-2024. Имеет ли для вас значение эта награда?

В «Экспоцентре» в Москве 3–5 апреля 2024 г. прошел ежегодный международный форум MedSoft-2024. На протяжении 20 лет он является дискуссионной площадкой, на которой обсуждают актуальные вопросы развития цифрового здравоохранения, включая тенденции, опыт и достижения в этом сегменте рын-

ка, а также открытие новых направлений. Мы были дебютантами форума и победили сразу в двух номинациях: «Лучшее решение для частных медицинских организаций» и «Лучший выставочный стенд». Безусловно, очень приятно получить двойную награду. Кроме того, присутствовавшие на мероприятии представители сферы здравоохранения дали нам обратную связь, рекомендации, которые мы уже внедрили в наш сервис. В частности, у нас появилась возможность создания шаблонов по курсам заданий для сокращения времени работы врача.

Как намерены развивать бизнес и сервис?

Прежде всего в планах масштабирование продукта. К концу 2024 — началу 2025 г. планируем внедрить UrbanMedic в целом ряде клиник. Кроме того, наша компания будет продолжать развивать сервис и своевременно добавлять удобные функциональные инструменты, поскольку мы считаем, что врач — одна из самых важных и ответственных профессий в мире, и наша цель — упростить рабочую деятельность медработников. Мы также планируем предоставлять поддержку клиникам-партнерам в вопросах маркетинга, продвижения, эффективности работы и взаимоотношений с пациентами в целях снижения издержек, поскольку зачастую в медучреждениях не хватает таких специалистов.



Загрузите в
App Store

доступно в
Google Play

МЕДИЦИНСКИЙ СТАНДАРТ



НОВОЕ И Б/У ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЕВРОПЫ И АЗИИ

Три года назад индивидуальный предприниматель Екатерина Сабутина рассказала на страницах нашего журнала об особенностях функционирования вторичного рынка медицинского оборудования. Тогда против России еще не были введены столь масштабные экономические санкции. Недавно мы вновь встретились с Екатериной, теперь уже генеральным директором компании «Медицинский стандарт», чтобы получить свежую информацию о том, что происходит на вторичном рынке сегодня.

Екатерина, как обстоят дела в компании?

По-прежнему специализируемся на поставках медицинского оборудования со вторичного рынка. Предлагаем широкий ассортимент медицинских изделий, включая диагностическое оборудование, хирургические инструменты, медицинскую мебель, расходные материалы. Поставляем продукцию ведущих европейских и азиатских производителей: General Electric, Toshiba, Olympus, Mindray и других.

Нас знают как надежного поставщика, так как на рынке присутствуем с 2005 г. Работаем с медицинскими учреждениями разного масштаба: от маленьких частных клиник до крупных госпиталей. Особое внимание уделяем инновациям, исследуем новые технологии в медицинской сфере, чтобы предоставлять клиентам самые современные и эффективные решения.

Поставляем продукцию ведущих европейских и азиатских производителей: General Electric, Toshiba, Olympus, Mindray и других.

Как удалось сохранить поставки европейского оборудования в условиях санкций?

Многие товары привозим не из-за рубежа, а забираем с внутреннего рынка. Например, некий медицинский центр хочет обновить оборудование, а старое продает. Он обращается к нам, мы находим покупателя, получаем эту технику, проверяем ее и передаем заказчику.

В условиях санкций продажу у нас стало даже больше. Думаю, причина в том, что привезти оборудование со вторичного рынка из Европы стало намного сложнее. Кроме того, оно заметно подорожало, сроки исполнения заказов увеличились. Люди не хотят ждать и приоб-

ретают то, что уже есть на внутреннем рынке. А он довольно насыщен: медицинские центры нередко продают сразу все имеющееся у них на балансе оборудование, чтобы полностью заменить его новым. Так получается выгоднее, особенно если найти поставщика, который может исполнять комплексные заявки. Наша компания — одна из таких. Мы способны оснащать медицинские кабинеты с нуля. Хорошо ориентируемся на рынке, знаем, к кому обратиться за тем или иным изделием, чтобы исполнить заказ максимально быстро и в рамках оговоренной цены.

Как российские медики относятся к продукции китайских производителей?

Нужно отметить, что эта продукция — разная по качеству.

Уверенно зашла на наш рынок компания Mindray, изделия которой практически ничем не отличаются от европейских и американских аналогов. Поэтому, например, наркозные аппараты этого производителя сейчас даже более востребованы, чем соответствующие изделия из Европы.

А вот китайское эндоскопическое оборудование по востребованности проигрывает европейским образцам. Есть также продукция откровенно невысокого качества малоизвестных производителей. Мы с ней не работаем.

Оборудование отечественных производителей на рынке присутствует?

Такое оборудование есть как на первичном, так и на вторичном рынках. Например, казанская компания «Клевер» предлагает лор-комбайны. Выглядят они очень презентабельно, эксплуатационные характеристики на уровне мировых стандартов. Однако пока покупатели относятся к российской продукции с некоторой долей недоверия. Если предлагаешь на выбор наш и европейский аппарат, то в большинстве случаев они предпочитают импортный. Тем не менее продажи



российского оборудования тоже вносят определенный вклад в рыночный товарооборот.

Как быстро исполняете заказы?

В среднем срок от одного до 10 дней. Однако если клиент находится, например, во Владивостоке, то понятно, что в 10 дней не уложимся. Кроме того, есть заявки на уникальное оборудование, которое в продаже бывает не всегда, и его надо искать. Тогда сроки исполнения возрастают, о чем мы заблаговременно предупреждаем заказчика.

Столь краткие сроки объясняются тем, что большинство моделей уже ждет своего покупателя на складе?

Да, мы сформировали довольно обширную складскую программу, что позволяет значительно сократить сроки поставок. Например, ищем покупателей для 27 аппаратов УЗИ, 13 моделей стационарных рентгенов, 7 моделей маммографов. Запасы оборудования для эндоскопии насчитывают 35 товаров. Есть также изделия для офтальмологии, рентгенологии. В наличии магнитно-резонансные томографы, электрокардиографы, фетальные мониторы и доплеры, электрокоагуляторы и многие другие товары.

Вы работаете с оборудованием, которое уже находилось в эксплуатации. Как проверяете его работоспособность?

Изделие выставляем на продажу только после того, как с ним поработают квалифицированные инженеры. Они почистят от загрязнений внутренние и внешние поверхности, заменят изношенные детали, при необходимости обновят программное обеспечение. На все поставляемое оборудование даем гарантию на период подключения и пусконаладочных работ. При желании клиента получить постпродажное обслуживание сведем его с компанией-партнером, которая предоставляет такую услугу. Однако подобные пожелания на вторичном рынке встречаются редко. Заказчики считают излишним тратить деньги на обслуживание аппаратов, которые значительно дешевле новых аналогов. Кроме того, практика показывает, что бывшее в эксплуатации оборудование работает без ремонтов, как правило, еще несколько лет.

Специалисты знают, что срок моральной годности медицинской техники исчисляется годами. Поэтому аппарат, изготовленный 10 лет назад, практически полностью удовлетворяет требованиям, которые большинство клиник предъявляют к покупаемому оборудованию. Кроме того, некоторым клиникам определенные виды оборудования нужны лишь для того, чтобы получить разрешение на работу. Владельцы этих учреждений понимают, что такие аппараты будут использоваться очень редко, а может быть, и вовсе останутся невостребованными. Покупать их на первичном рынке крайне невыгодно.

Насколько ваши цены ниже, чем на первичном рынке?

Как правило, цены отличаются в разы. Например, комплект нового оборудования, который на рынке стоит около 40 млн руб., нашему заказчику обошелся в 13 млн руб. Кстати, на вторичном рынке наши цены тоже одни из самых опти-

мальных. Мы делаем наценку не более 10%. Во главу угла ставим не наживу, а качественное и добросовестное обслуживание клиентов. Они это видят и положительно оценивают нашу работу.

Какие иные ваши отличия отмечают медицинские учреждения, с которыми работаете?

Предлагаем только сертифицированное оборудование, причем всегда высокого качества.

Обеспечиваем поставки под ключ. При необходимости проведем инструктаж персонала по работе с поставленными аппаратами.

В то же время хочу отметить, что у каждой компании нашего профиля свои подходы к работе и сравнения не всегда получаются корректными и объективными. Одни работают только с крупными заказчиками, другие специализируются на узком ассортименте поставляемого оборудования. Мы уважаем всех наших конкурентов. Нас на рынке знают, нам доверяют, мы не планируем занимать чужие ниши.

Мы способны оснащать медицинские кабинеты с нуля.

Вы не только поставляете медицинское оборудование, но и помогаете его продать. Каковы главные слагаемые успеха таких сделок?

Продавцам нужно предоставить как можно больше достоверной информации о предлагаемой технике: год выпуска, техническое состояние, количество и название опций, программ, насадок, датчиков и т.д. Надо приложить все имеющиеся документы: руководство по эксплуатации, сертификаты, удостоверения, данные о техническом обслуживании, предпродажной подготовке. Будет нелишним указать местонахождение медоборудования и желаемую цену.

Продажи пойдут еще быстрее, если предложение сопровождается четкими информативными фотографиями: общий вид, крупное фото дисплея с визуализацией, если аппарат выдает изображения, наиболее важные узлы и детали.

Покупателям следует внимательно проверить полученную информацию, задавать вопросы, если что-то непонятно. Для пополнения багажа знаний о приобретаемом товаре можно обратиться к специалистам, посетить профильные интернет-сайты.



Наша компания всегда готова помочь продавцам и покупателям в осуществлении взаимовыгодных сделок.

В прошлом интервью вы несколько скептически оценили перспективы вторичного рынка медицинского оборудования в России. Ваше мнение не изменилось?

За минувшие три года каких-либо значимых изменений на этом рынке не произошло.

В дальнейшем его состояние во многом будет зависеть от того, какие действия предпримет государство. Например, насколько серьезно поддержит отечественных производителей, какие рамки установит для зарубежных поставщиков.

Также следует учитывать, что производители любых стран не заинтересованы в развитии вторичного рынка, так как он тормозит продажи нового оборудования. И они тоже будут прикладывать усилия к его ограничению.

Однако в условиях санкций вторичный рынок является хорошей альтернативой для медицинских учреждений, которые не располагают достаточными финансовыми средствами для приобретения сильно подорожавшего нового оборудования. Поэтому в обозримом будущем этот рынок будет жить и в определенной степени развиваться. Сколь долго это продлится, сказать сложно. В условиях такой неопределенности мы начали выход на первичный рынок медицинского оборудования, чтобы расширить свою сферу деятельности. В бизнесе главное — не бояться трудностей. Уверена, мы достигнем всех намеченных целей.



МЕДИЦИНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

МЕДИЦИНСКОЕ



ПАРТНЕРСТВО

Компания «Медицинское партнерство» из Нижнего Новгорода предлагает широкий спектр оборудования и сопутствующих средств для частных и государственных клиник. Поставщик работает с медучреждениями разного профиля, но есть и приоритетные направления — это техника для отделений реанимации, хирургии, интенсивной терапии. Директор компании Дмитрий Капитула подчеркивает, что главный принцип в работе «Медицинского партнерства» — максимальное качество при наименьшей цене. В интервью он рассказал, как этого удается достичь и что еще привлекает покупателей.

Дмитрий, как строился ваш бизнес? У вас уже был опыт работы с медицинским оборудованием или вы новичок в этой сфере?

Компания «Медицинское партнерство» действует с 2021 г. У меня, как и у моих коллег по бизнесу, уже был солидный опыт работы в крупных компаниях — лидерах рынка медицинского оборудования. Стаж некоторых членов нашей команды составляет 10–15 лет и даже больше. Поэтому решение начать свой бизнес в этой области было абсолютно осознанным. Мы хотели реализовать накопленный интеллектуальный и социальный капитал, в какой-то мере взять на себя ответственность за будущее отрасли. Сейчас «Медицинское партнерство» — уже не стартап, хотя все равно мы еще в начале пути. Со своими прежними работодателями поддерживаем хорошие отношения, с теплотой вспоминаем их и благодарны за опыт.

Как развивается ваша компания? Как строится работа, меняется ассортимент?

Мы активно сотрудничаем со всеми известными мировыми и отечественными производителями. Постоянно анализируем рынок, чтобы дополнять каталог нашей компании. При этом мы

всегда ориентируемся на потребности конкретного заказчика и готовы искать индивидуальные решения. Кроме того, в любой ситуации мы придерживаемся своих принципов. Во-первых, наша компания старается предлагать прежде всего отечественное оборудование и расходные материалы, если они позволяют обеспечить высокий уровень медицинской помощи. Кроме того, мы серьезно подходим к соблюдению профильного законодательства, норм и требований, а если ожидаются какие-то изменения, стараемся предусмотреть их, предлагая заказчику подходящее оборудование. Если речь идет о дорогостоящей технике, мы следуем правилу — максимальное качество по наименьшей цене.

Что это означает? Вы готовы снижать цены?

Главное — мы помогаем выбрать товар с оптимальным соотношением цены и качества. Но если знаем, что у клиента объективно ограничен бюджет, то можем предложить даже более низкую цену, чем это предусмотрено нашим прайсом. Но это не значит, что мы используем демпинг как инструмент конкуренции. Текущая экономическая ситуация этого просто не позволяет. Наоборот, мировой рынок страдает от высокой инфляции, а это ведет к постепенному повышению цен, в том числе на медицинские изделия.

С какими брендами вы работаете сейчас? Какое оборудование и расходные материалы в основном предлагаете?

С некоторыми производителями у нас налажено особенно плотное сотрудничество. Но мне не хотелось бы их называть, потому что это создаст ложное впечатление, что мы работаем только с ними. А это далеко не так. В нашем каталоге — сотни наименований, и их круг постоянно расширяется. Что касается направлений медицины, сейчас мы сосредоточили усилия на поставке обо-

Экзоскелет для реабилитации ExoAtlet, Россия, ООО «ЭкзоАтлет»



дования для оперблоков и отделений реанимации. В фокусе также реаниматология, интенсивная терапия, хирургия, диагностика. Мы поставляем системы компьютерной и магнитно-резонансной томографии, ультразвуковые сканеры, эндоскопическое оборудование и т.д. Кроме того, активно занимаемся реабилитологией и физиотерапией, у нас есть привлекательные позиции для акушеров и неонатологов.

Как вы формируете ассортимент, выбираете приоритетные направления?

Один из ориентиров — федеральные проекты, в том числе «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями», «Оптимальная для восстановления здоровья медицинская реабилитация» и др. Кроме того, как я уже говорил, исходим из запросов заказчиков.

Наверняка у вас были необычные кейсы, особенно сложные и интересные заказы?

Конечно, один из таких — проектирование системы подачи медицинских газов в строящемся частном медцентре. Цепочку мы выстроили под ключ и отлично справились с поставленной задачей. Другой интересный запрос — создание системы водоподготовки для диализного центра. Это была амбициозная и творческая задача, и она тоже оказалась нам по силам. Очень важный опыт мы приобрели во время пандемии — поставляли оборудование в инфекционные госпитали. А в целом можно сказать, что мы не стоим на месте, постоянно изучаем новые для себя направления. Например, мы освоили алгоритмы подготовки поме-



Реанимационная система для новорожденных YP-3000, производство Ningbo David Medical Device Co., Kumaй

щений для поставки тяжелого медицинского оборудования.

Какие еще преимущества у вас есть? Что делает вашу компанию конкурентоспособной?

Мы ничем не лучше и не хуже наших конкурентов. Возможно, это неожиданное заявление, но я хочу это подчеркнуть, потому что для меня очень важно вести бизнес этично. Сильные стороны у нас есть, одна из них в том, что мы, будучи небольшой компанией, предлагаем такой же продукт и сервис, как крупные игроки. При этом мы очень гибкие, быстро принимаем решения, легко выстраиваем коммуникации, оставаясь предельно искренними со своими партнерами. А главное — внимательно относимся ко всем пожеланиям заказчика и деталям проекта. То есть мы помогаем выбрать подходящее оборудование, рассказывая о плюсах и минусах каждого варианта. Конечно, всегда выполняем наши обязательства. Так было даже в меняющихся условиях два года назад, когда появились сложности с поставками, и некоторые производители приняли решение уйти из России. Оставаясь довольными результатом нашей работы, новые клиенты зачастую становятся постоянными, возвращаясь к нам с заказами.

Мы следуем правилу — максимальное качество по наименьшей цене.

Сервисным обслуживанием ранее проданной техники вы тоже занимаетесь?

Безусловно, и этим наши сопутствующие услуги не ограничиваются. Мы проводим монтаж и пусконаладочные работы, а затем наши специалисты круглосуточно остаются на связи с клиентом на протяжении всего гарантийного срока. После этого мы можем провести аудит и диагностику вышедшего из строя оборудования и, если нужно, предложить варианты оптимизации затрат на ремонт и техобслуживание. У нас можно заказать диагностику с выявлением неисправностей и ремонт.

Ваши клиенты находятся только в Нижегородской области или вы работаете и с другими регионами страны?

Сейчас мы осуществляем поставки в несколько регионов Центральной России. Расстояние для нас не помеха, и мы

стреимся к расширению географии поставок, но хотели бы делать это постепенно, чтобы сохранить высокий уровень сервиса и преумножить нашу репутацию надежных партнеров. На экспорт пока не работаем, для этого наш бизнес нужно еще масштабировать.

Возможно, у вас есть опыт участия в отраслевых мероприятиях, профильных выставках?

Да, мы активно участвуем в жизни медицинского сообщества, в организации региональных конференций, выставок, съездов, помогая медикам быть в курсе новых разработок. Кроме того, мы посещаем международные медицинские выставки, такие как ArabHealth в ОАЭ и CMEF в Китае. Это позволяет нам находить поставщиков по всему миру. Хотя, прежде чем продвигать на российском рынке продукцию нового партнера, мы тщательно проверяем ее — это важно в нынешней турбулентной ситуации.

Как вообще складывается ситуация с импортом? Как санкции и другие внешнеэкономические изменения повлияли на ваш ассортимент, логистику, работу в целом?

Перемены последних лет затронули всех, мы — не исключение. Радует, что в обществе укрепились патриотические настроения, это поддерживает и вдохновляет. Конечно, были трудности с поставками продукции из западных стран. Многие привычные производители ушли с рынка. Однако другие в это же время, наоборот, нарастили объемы поставок, поэтому к текущему моменту ситуация относительно стабилизировалась. Запчасти к западному оборудованию, если их не поставляют напрямую, мы успешно закупаем через параллельный импорт. Но есть сложности с некоторыми специфическими видами медицинских изделий, например, проблематично закупать инсулиновые помпы. Кроме того, сейчас медицинская промышленность во всем мире переживает нелегкие времена. Сроки производства некоторых изделий выросли на 30–50% по сравнению с привычными. Причин много. Среди них — тенденция к росту мировой инфляции, о которой я уже сказал, дефицит комплектующих, а также рост ключевых ставок в разных странах.

Тем не менее «Медицинское партнерство» работает успешно. Наверное, благодаря опыту и знаниям



Аппарат рентгеновский стоматологический панорамного типа PAPAYA 3D, производитель Genoray Co., Корея

сотрудников? Расскажите о специалистах компании.

В нашей команде — профессионалы, увлеченные своим делом. Уникальным специалистом я могу назвать каждого — у всех есть опыт реализации сложнейших проектов в короткие сроки. Наши инженеры могут спасти оборудование, которое кажется безнадежно сломанным. Помимо штатных сотрудников, у нас есть много партнеров в разных регионах, которые работают с нами в качестве индивидуальных предпринимателей, свободных агентов, сохраняя комфортный для себя уровень автономности. Каждый член команды постоянно обучается и повышает свою экспертность, чтобы предоставлять лучший сервис и безупречный продукт.

Как будет развиваться компания в ближайшее время? Вы планируете вводить новые позиции и услуги?

Сейчас мы копируем потенциал для качественного роста нашей компании и масштабирования наших идей. Свою миссию мы видим в заботе о людях, воплощенной в безупречном продукте нашей деятельности. Мы уверены, что ключ к успеху — в постоянном обучении и стремлении к новым знаниям. Ведь патриотизм, о котором я говорил, может проявляться не только в самой любви к своей стране, но и в стремлении каждый день делать свою работу и себя самого лучше и качественнее. Поэтому мы также делаем акцент на человеческом капитале, работаем над мышлением людей, чтобы они стали более лояльными и человечными по отношению друг к другу, и у каждого появилась причина и желание сделать что-то великое.

МЕДОДЕЖДА.РУ



СОТНИ МОДЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОДЕЖДЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС И БЮДЖЕТ

Компания «Медодежда.ру» специализируется на производстве стильных, качественных и удобных моделей, которые пользуются у медработников высоким спросом в различных учреждениях на всей территории Российской Федерации. Предприятие учитывает специфику профессий и предлагает клиникам практичные изделия для каждой специальности на выгодных условиях. Медицинская одежда отшивается с учетом последних модных тенденций, в соответствии с требованиями гигиеничности и функциональности, а также для людей всех возрастов и с разными размерными данными. Подробнее о продуктовой линейке и преимуществах сотрудничества рассказал директор компании Андрей Пискарев.

Какую продукцию вы предлагаете?

«Медодежда.ру» — семейное предприятие, которое создали мои родители. После окончания института я принял решение реорганизовать компанию, чтобы расширить продуктовую линейку и нарастить объемы продаж. Сейчас бизнес объединяет несколько брендов — DoctorBig, Indiform, Mahogani, «Проформа» и Viviform. Они отличаются тем, что предназначены для разной целевой аудитории. В частности, DoctorBig — достаточно консервативный бренд в среднем ценовом сегменте. Mahogani и Indiform были запущены для замены изделий, которые производили американские компании, покинувшие российский рынок. Viviform — одежда премиум-класса для бьюти-сферы, а бренд «Проформа» ориентирован на тех покупателей, которые отдают предпочтение хлопковым моделям.

У компании шесть розничных магазинов в пяти регионах, интернет-магазин, развитая дилерская сеть. Кроме того, мы напрямую сотрудничаем с целым рядом клиник как в Москве, так и в других регионах. Среди наших клиентов — сети медицинских центров и клиник «Будь здоров», «Медси», «Мать и дитя», MedSwiss, «Семейный доктор».

**В чем преимущества сотрудничества с вами?**

Каждая модель медицинской спецодежды (белый или цветной халат, костюм, колпак) разработана при участии высококвалифицированных дизайнеров и швей. Одеваясь в подобную униформу, медик легко налаживает контакт с пациентами, создавая имидж внимательного и грамотного специалиста. Компания успешно работает на рынке с 2003 г., нас знают, ценят и к нам возвращаются. Мы предлагаем размерный ряд от 40-го до 72-го — все изделия хорошо сидят благодаря точности лекал. Среди других преимуществ — сотни вариантов моделей медицинской одежды на любой вкус и бюджет, быстрая доставка и строгое соблюдение сроков, 100%-ная гарантия обмена, 50 вариантов цветов и оттенков. Например, часто клиники обращаются к нам с определенными пожеланиями по цветовой гамме — у нас есть возможность индивидуально проработать запрос с поставщиками ткани и привезти клиенту нужный цвет.

В работе с медучреждениями наша компания часто готова пойти навстречу и сшить без предоплаты или изготовить маленькие партии одежды. Кроме того, мы можем разбить один общий заказ для отправки по разным городам.

В 2021 г. «Медодежда.ру» получила статус «Лучшее предприятие отрасли 2020 г.» в категории «Производство спецодежды». Центр аналитических исследований (г. Москва) подвел итоги ежегодного анализа финансово-экономических показателей среди 2 496 308 действующих организаций страны. В ходе официального аналитического исследования учитывались динамика предприятий, деловая активность и эффективность использования ресурсов. «Медодежда.ру» признана компанией с положительной динамикой развития, которая предоставляет качественные услуги и является надежным партнером и поставщиком. Присвоенный статус подтверждает, что предприятие рекомендовано для сотрудничества.



Мы выпускаем новинки каждый месяц, сами являемся импортерами тканей, которые обладают уникальными характеристиками.

Клиникам выгодно с нами сотрудничать, потому что у нас широкая сеть подрядчиков, которые оказывают нам услуги пошива. Мы можем обеспечивать медучреждения любыми по объему партиями. Кроме того, часто специалисты «Медодежда.ру» разрабатывают изделия в соответствии с брендбуком клиники.

Сотрудники компании также наносят логотип медучреждения методом шелкографии или делают нашивку и дают рекомендации по уходу за готовыми изделиями, чтобы они лучше сохранились.

Что в планах?

За годы работы компания добилась значительных успехов и зарекомендовала себя как надежный партнер, выполняющий заказы качественно и в заявленный срок. Мы ценим наших клиентов, которые оставляют благодарные отзывы и помогают действовать более амбициозно в достижении наших целей. В перспективе — наращивание объемов продаж и дальнейшее расширение продуктовой линейки.

МЕДПРИБОР

АППАРАТ «КАВИТАР»: ПРОФИЛАКТИКА, ЛЕЧЕНИЕ, РЕАБИЛИТАЦИЯ

АО «Медприбор» было организовано восемь лет назад на базе одноименного научно-производственного объединения, основанного в 1993 г. С начала своей деятельности общество занималось разработкой и производством медицинских приборов, оборудования и инструмента, а также ультразвуковыми технологиями. С главным инженером и основателем компании Сергеем Перминовым в этом интервью мы поговорили о флагманском продукте, выпускаемом предприятием с 2001 г.

Расскажите об истории создания аппарата «КАВИТАР».

Прототипом данного прибора стал аппарат «Роса», созданный в 1989 г. На новой научно-технологической базе в конце 90-х гг. нами был разработан аппарат УЗОЛ-01-«Ч» (ультразвуковой ороситель Леонова) «КАВИТАР» с гораздо более высокими техническими характеристиками, небольшими габаритами и массой, удобством использования и надежностью. В 2001 г. завершились трехлетние клинические испытания и было получено первое регистрационное удостоверение. В настоящий момент выпускается уже седьмая модификация, идет работа над следующими конструктивными улучшениями, которые еще больше повысят клиническую эффективность.

Хочу также отметить и постоянную совместную работу специалистов АО «Медприбор» с ведущими научно-клиническими учреждениями здравоохранения РФ по разработке новых и улучшению существующих методик лечения, расширению сочетанных методов профилактики, лечению заболеваний, реабилитации и восстановлению функций живых тканей. По использованию «КАВИТАРА» успешно защищены диссертационные работы, написаны сотни статей в научных и прикладных журналах в области медицины.

Каков принцип действия данного аппарата? Как достигается максимальный положительный эффект при его применении?

В основе функционирования «КАВИТАРА» лежит подача озвученных низкочастотным силовым ультразвуком высокой удельной мощности водных растворов с низкой концентрацией активных лекарственных веществ (антисептики, антибиотики, и т.д.) в виде конгломерата отдельных капель бесконтактно неинвазивным способом непосредственно на пораженную ткань (слизистых оболочек, ожоговой поверхности, раневой поверхности, поверхности кожи). Можно использовать также дистилли-

рованную воду, минеральную воду, физраствор в чистом виде без добавок. В капилляре титанового концентратора с растворами происходят физико-химические процессы в присутствии кавитационных течений. Что особенно важно — воздействие происходит без непосредственного контакта с ультразвуковым излучателем, а это позволяет избежать травмирования поверхностей, подводить «кавитационный туман» и капли жидкости в труднодоступные полости, снимает ограничения по удельной мощности ультразвукового воздействия.

В 2011 г. был добавлен функционал фотохромотерапии, что также повышает эффективность лечебных методик: после ультразвуковой санации добавляются процедуры фотохромотерапии с высокой мощностью светового монохроматического излучения основных биологически активных длин волн (около 800 мВт на выходе сменной насадки), доставляемые оптоволоконными насадками локально к местам аппликации. Применяя аппаратный подход и сочетая несколько физических эффектов совместно с малыми дозами фармпрепаратов, мы получаем качественное повышение эффективности лечения, отсутствие привыкания и побочных эффектов. Применение этого оборудования не имеет ограничений по возрасту.

В каких областях медицины используется «КАВИТАР»?

Исторически так сложилось, что мы специализировались в отоларингологии и основу применения нового аппарата закладывали именно в этой области. Изначально он разрабатывался для применения в общей и ожоговой хирургии. Сейчас также успешно применяется в роли вспомогательного, сочетанного либо основного средства в области хи-

рургии, оториноларингологии, гинекологии, урологии, стоматологии, онкологии, дерматологии, косметологии, общей физиотерапии, в учреждениях санаторно-курортного обслуживания. Может использоваться для профилактики и лечения ОРВИ и ОРЗ в медпунктах и медицинских центрах, детских дошкольных и школьных учреждениях.

В чем заключается положительный эффект использования бесконтактного неинвазивного ультразвукового аппарата?

Лечение с помощью этого прибора позволяет не только облегчить и быстрее устранить острое течение заболеваний ЛОР-органов, но также провести реабилитацию слизистых, восстановить их функцию, уменьшить частоту рецидивов. При заражении его использование позволяет уничтожить либо предотвратить или значительно уменьшить размножение вирусов, микробов и грибов на слизистых. Аппарат эффективно борется с патогенами, обладающими множественной или абсолютной устойчивостью к антибиотикам и слабым растворам антисептиков, причем не только на поверхности, но и в глубине живых тканей. Применение аппарата «КАВИТАР» позволяет ускорить процессы выздоровления больных ОРВИ, ОРЗ, хроническими ЛОР-патологиями, значительно уменьшить вероятность осложнений для всего организма, отказаться в некоторых случаях от оперативного вмешательства, укрепить локальный и общий иммунитет.



МЕДОФИС



«МЕДОФИС» — ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ДЛЯ МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ ЛЮБОГО ФОРМАТА

Компания «СИАМС-СЕРВИС» — разработчик современной медицинской информационной системы (МИС) «МедОфис». Она предназначена для лабораторий, клиник различных размеров и специализаций, районных больниц. Данная программа обеспечивает медучреждение полным комплектом настроенных рабочих мест — от главврача до бухгалтерии, автоматизирует процессы управления и учета, работы с пациентами. Благодаря налаженному взаимодействию с платформой N3.Health программное обеспечение предлагает пользователям дополнительный функционал — передачу данных в ЕГИСЗ МЗ РФ о медицинском обслуживании пациентов по итогам визита к специалисту в соответствии с действующим законодательством. В настоящее время «МедОфис» используют свыше 200 клиник и лабораторий в России. Более 15 тыс. специалистов медучреждений выбрали это ПО для своей ежедневной работы. О преимуществах применения информационной системы, успешно реализованных проектах и о том, что позволило МИС создать имидж современного программного продукта, отвечающего требованиям рынка и нормативного регулирования отрасли, рассказал директор компании Юрий Яковлев.

С чего началась деятельность «СИАМС-СЕРВИС»?

«СИАМС-СЕРВИС» появилась как подразделение группы компаний «СИАМС» (основатель и гендиректор Радий Кадушников) с медицинской специализацией. «СИАМС» более 25 лет работает на рынке создания крупных информационных систем для промышленных предприятий, правительственных учреждений, медицинских и других организаций. «СИАМС-СЕРВИС» имеет собственный штат научных сотрудников, разработчиков ПО и сервисных инженеров, которые постоянно занимаются развитием инновационных подходов и решений в области информационных технологий.

Первый заказ на медицинскую информационную систему мы получили от нидерландской компании Philips. Это было в 1997 г., когда Philips оснащала медицинским оборудованием Свердловский областной онкологический диспансер. Холдингу в том числе требовалась медицинская информационная система. Представители Philips обратились к нам, поскольку «СИАМС» уже тогда была известной IT-компанией в регионе. Мы разработали и внедрили медицинскую информационную систему для онкологического диспансера. Так появилась МИС «МедОфис». В ее разработке участвовали врачи-эксперты, а руководил процессом создания со стороны Свердловского онкологического диспансера главврач профессор Гарри Чайковский. С тех пор «МедОфис» была усовершенствована и наделена новым функционалом, она хорошо известна и распространена не только на территории Свердловской области. Сейчас это полноценная медицинская система, которая внедряется по всей России. В настоящий момент «МедОфис» уста-

новлена и активно используется более чем в 200 клиниках.

Какие функции и задачи выполняет МИС «МедОфис»?

МИС «МедОфис» может использоваться как в стационарах, так и в поликлиниках. Она эффективно работает в маленьких больницах и в больших специализированных медицинских центрах. Программное обеспечение обладает всем функционалом, необходимым для поддержки лечебно-диагностической деятельности клиник любого уровня и специализации.

В настоящее время «МедОфис» используют свыше 200 клиник и лабораторий в России. Более 15 тыс. специалистов медучреждений выбрали это ПО для своей ежедневной работы.

В «МедОфис» учтены все специфические особенности организации работы и бюджетных, и коммерческих медучреждений. Программа позволяет корректно взаимодействовать клинике с физлицами, юрлицами и страховыми компаниями. С помощью данного ПО больница может успешно организовать работу всех своих подразделений: регистратуры, приемного покоя, функционально-диагностических служб, лечебных отделений, лабораторной службы. Кроме того, за счет применения МИС осуществляется складской учет медикаментов в стационаре, начиная с центрального склада, по отделениям и постам, вплоть до тумбочки пациента. В больницах, где внедрена «МедОфис»,

все назначения, направления на анализы и исследования делаются на рабочем месте врача в истории болезни, и результаты специалист тоже получает в автоматическом режиме. Например, результаты анализов заносятся в историю болезни прямо с анализаторов.

На данный момент нам удалось добиться интеграции системы со многими диагностическими комплексами. Это особенно важно в отделениях реанимации, когда дорога каждая минута. Как только появляется результат анализа, он сразу попадает в историю болезни пациента, и врач его видит, находясь на своем рабочем месте.

Для пациентов, которым оказывают амбулаторную помощь, разработаны функции онлайн-записи на прием и онлайн-оплаты услуг. А с помощью технологии личного кабинета больной может получить протокол приема на смартфон или, если есть необходимость, побеседовать с врачом в рамках телеконсультации не выходя из дома.

В чем преимущество вашей МИС перед другими аналогичными продуктами, которые предлагают на отечественном рынке?

Расскажу о некоторых их них. Во-первых, это функциональная гибкость. В МИС «МедОфис» есть панель, с помощью которой пользователь получает доступ к настройкам бизнес-процессов. Он может очень точно настроить необходимую для него технологию работы внутри клиники: порядок оплаты услуг, наборы документов при оформлении визита пациента к врачу, конфигурацию рабочего места каждого работника, его доступ к различной информации и функциям, возможность просматривать или редактировать документы в удобном формате.

Во-вторых, это очень развитая система статистики и отчетов. В стандартной версии МИС «МедОфис» имеется более сотни готовых отчетов. Любой из них можно достаточно быстро добавить или изменить. Встроенные генераторы отчетов позволяют пользователю самому создавать и настраивать любые отчетные формы, что значительно повышает оперативность работы и получение любых статистических данных.

Не могу не отметить высокую интегративность программы. Нашими специалистами разработан специальный протокол, который позволяет подключить к МИС «МедОфис» различные приборы, к примеру, лабораторные анализаторы, томографы, аппараты функциональной диагностики, внешние сервисы и программы. Мы интегрировали с МИС «МедОфис» все федеральные лабораторные сети («Хеликс», KDL, «СитиЛаб», «Инвитро» и др.), практически все лабораторные анализаторы, которые используются в лабораториях и клиниках РФ, различные популярные агрегаторы медицинских услуг — такие, как «ПроДокторов», «СберЗдоровье» и др. Подключая современные CRM-системы, мы даем возможность нашим пользователям применить самые эффективные средства взаимодействия клиники с пациентами и современные способы оплаты услуг. Способность успешно интегрироваться с внешними сервисами оказалась очень нужной и важной при подключении клиники к государственным сервисам ЕГИСЗ, что является обязательным для государственных медучреждений.

Добавлю также, что наш журнал предварительной записи «МедОфис» имеет уникальный онлайн-интерфейс для размещения его на сайте клиники. Он может быть представлен в виде плавающей или фиксированной кнопки «онлайн-запись» или ссылки. Они прикрепляются к любой части текста или изображения на страницах сайта, где клиника продвигает и рекламирует свои услуги. Такая организация страниц на сайте позволяет посетителю мгновенно записаться на любую услугу, которой он заинтересовался. Статистика обращений предоставляется отделу маркетинга.

Кроме того, заслуживает внимания наличие в нашей программе личного кабинета врача. Обычно разработчики ограничиваются личным кабинетом пациента. Но оказалось, что медику тоже важно 24/7 контролировать свое расписание и записи на прием, коммуникацию с пациентом и мобильные средства проведения телеконсультаций. Все это предоставляет личный кабинет врача.

Где вы внедряли МИС «МедОфис» и какой эффект получили организации?

Один из масштабных проектов — «Профосмотры», который мы разрабатывали и создавали вместе со специалистами поликлиники Каменск-Уральского металлургического завода. В результате было представлено, на мой взгляд, одно из наиболее эффективных в России приложений для проведения профосмотров. Оператор вводит только факторы вредности работника, его пол и возраст, а платформа выдает врачу полную программу проведения обследования, финансовый отчет по будущему профосмотру и распечатывает весь необходимый пакет документов. В дальнейшем, внедряя эту разработку в клинику «Здоровье 365» (Екатеринбург) вместе со специалистами клиники, мы создали уникальный для профосмотров модуль «Электронная очередь», который с помощью наших интеллектуальных алгоритмов организует потоки работников, проходящих профосмотр, оптимальным образом. Это решение позволило нашим клиентам увеличить число работников на профосмотрах в полтора раза.

На данный момент нам удалось добиться интеграции системы со многими диагностическими комплексами.

Другой интересный проект — это «Коронарный паспорт». Он предоставил нам возможность принять участие в фундаментальных научных исследованиях кардиологов под руководством профессора, д.м.н. Яна Габинского. Идея состояла в том, чтобы в результате обследования пациенту выставлялся не диагноз заболевания (это важно, например, для пациентов, которые ничем пока не болеют), а с помощью специальных обучаемых алгоритмов формировалась коронарная сигнатура больного (специфическая характеристика ресурсов коронарных сосудов сердца), из которой строится индивидуальный прогностический маршрут коронарных осложнений. Это дает врачу информацию для очень индивидуального прогноза по каждому пациенту, пути профилактики и лечения сердечно-сосудистых заболеваний или говорит о необходимости дообследования. Была разработана соответствующая математическая модель, которую мы и внедрили в общую технологию «Коронарного

паспорта». В этом проекте, кстати, оказалось достаточно много задач и для искусственного интеллекта.

Какие специалисты трудятся в вашей компании?

Мы создали междисциплинарную команду IT-специалистов с различными компетенциями для достижения наилучших результатов в разработке и внедрении IT-решений. Костяк наших сотрудников состоит из 10 человек. Эффективное взаимодействие и оперативный обмен знаниями дает очень хорошие результаты даже в достаточно сложных проектах.

Как планируете развивать бизнес в будущем?

В настоящее время основные разработки ведутся по обновлению «МедОфиса». Предполагается радикальное преобразование программы в рамках вывода МИС в облако. Мы решаем задачи по обновлению подходов к информационному обеспечению различных медицинских технологий. Накопленный опыт и анализ современного рынка медицинских систем показывает, что произошло изменение с точки зрения оценки эффективности информационного обеспечения, что требует переработки уже принятых решений. Например, для функционала call-центра в современных реалиях уже недостаточно просто открывать соответствующую карточку клиента по номеру телефона абонента, а необходимо анализировать его историю посещений, предлагать услуги, которые могут его заинтересовать, предвосхищая вопросы, и в реальном времени формировать параметры поиска необходимых услуг. Если говорить об изменениях в функционале врачебного приема, то это в основном автоматизация заполнения его протокола. И здесь возможно применение либо искусственного интеллекта для анализа полного текста на приеме и автоматическое заполнение полей документа, либо создание контекстных справочников, позволяющих поставлять готовые текстовые блоки в поля по первым фразам, вводимым врачом. В любом случае будущее за речевыми анализаторами, которые смогут выполнять всю рутинную работу с медицинскими документами. Мы убеждены, что МИС будущего — это самые современные средства коммуникации, а также глубокая автоматизация сбора информации на всех этапах лечебно-диагностических технологий и поддержка ИИ при принятии технологических решений с целью повышения эффективности работы врача.

СИСТЕМА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ТРЕНИРОВКИ С БОС ДЛЯ НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ A1

КОГДА ДОРОГА КАЖДАЯ МИНУТА



Оборудование имеет регистрационные удостоверения и входит в приказы МЗ РФ № 788н, 878н

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАНИЯ:

- Последствия поражения центральной нервной системы на различных уровнях;
- Повреждения и травмы головного и спинного мозга;
- Послеоперационные состояния и заболевания, связанные с нарушением подвижности;
- Демиелинизирующие заболевания, ДЦП, полимиелит, абсцесс ГМ;
- Длительная иммобилизация;
- Заболевания сердечно-сосудистой системы;
- Последствия нейрохирургических вмешательств;
- Нарушения мозгового кровообращения.

**КОНТРОЛИРУЕМАЯ И ПОЛНОСТЬЮ
АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ
ВЕРТИКАЛИЗАЦИЯ С РОБОТИЗИРОВАННОЙ
МЕХАНОТЕРАПИЕЙ НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ**

**СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЕНИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ
ПАЦИЕНТОВ В ОРИТ***

ПРОФИЛАКТИКА ПОСЛЕДСТВИЙ ПИТ-СИНДРОМА
И ИММОБИЛИЗАЦИИ НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ.**

**C1 — ДЕТСКАЯ ВЕРСИЯ СИСТЕМЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ
ТРЕНИРОВКИ С БОС ДЛЯ НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ A1**



Rm REAMED
PROGRESS TO MEDICINE

ООО «Хелси Ворлд»
Россия, г. Санкт-Петербург
8 (800) 775-62-17 | info@reamed.su



WWW.REAMED.SU

Поставщик современного
оборудования для реабилитации

MEDPRIBOR



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА ТРЕНИРОВКИ С БИОЛОГИЧЕСКОЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ ДЛЯ НИЖНИХ КОНЕЧНОСТЕЙ

Компания «Хелси Ворлд» известна на российском рынке медицинского оборудования тем, что в течение более 20 лет представляет передовые решения от ведущих мировых и российских производителей. В настоящее время она осуществляет комплексные поставки оборудования для реабилитационной медицины по всей России и СНГ. О флагманской модели отечественного производства мы поговорили с генеральным директором Ровшаном Махмудовым.

Ваша компания занимается поставками медицинского оборудования для реабилитации. С чего вы начинали?

На этапе становления мы занимались продажей диагностического оборудования, но достаточно быстро продвинулись на рынке медицинской техники как дистрибьюторы крупных международных брендов, выпускающих оборудование для реабилитации и физиотерапии. Сейчас мы расширяем свою номенклатуру в пользу российских производителей и активно сотрудничаем с ними на правах дистрибуции.

Ваш флагманский продукт — стол-вертикализатор А1 бренда MEDPRIBOR. Расскажите о нем подробнее.

Основной задачей ранней реабилитации является безопасная вертикализация пациента с одновременным контролем его состояния, а также профилактика последствий иммобилизации нижних конечностей. Применение методики роботизированной механотерапии позволяет сократить время восстановления пациента.

Интеллектуальную систему для вертикализации и пассивной тренировки нижних конечностей «Роботизированный вертикализатор модели А1» мы вывели на рынок около трех лет назад. Данное оборудование используется для ранней активизации больных, помогает избежать осложнений гиподинамии, стимулирует проприоцепцию (ощущение собственных мышц в пространстве без визуального контроля). Когнитивная стимуляция происходит за счет обратной связи по экрану. В ходе процедуры пациент видит на мониторе движущегося аватара, за счет чего лучше вовлекается в реабилитационный процесс.

Как функционирует данный аппарат и как происходит полезное воздействие на пациента?

Это оборудование позволяет полностью автоматизировать процесс вертика-

лизации. Все настройки положения пациента регулируются при помощи пульта управления, что значительно ускоряет и упрощает терапию. Движения, которые воспроизводит тренажер, являются максимально физиологичными и анатомически правильными. Система совмещает одновременно динамику нижних конечностей и физиологическую нагрузку на них. «А1» также имеет режимы ходьбы и тренировок с игровыми мотивационными программами. С помощью индивидуальных настроек на тренажере симулируется физиологически и анатомически правильный паттерн ходьбы человека, а специальная опора помогает мозгу восстановить контроль над нижними конечностями.



Насколько безопасно использование роботизированного стола-вертикализатора «А1»?

«А1» первая в мире система, обеспечивающая полную безопасность процедуры за счет опции постоянного контроля артериального давления и частоты сердечных сокращений в режиме реального времени. Конструкция «А1» снабжена усиленными амортизаторами, выдерживающими нагрузки до 300 кг, а также экстренным прерывателем процедуры. Функция спазм-контроля придает дополнительную безопасность и в максимальной степени защищает пациента.

В каких областях медицины применяется эта модель?

Стол-вертикализатор успешно используется для лечения последствий



поражения центральной нервной системы на различных уровнях, при повреждениях и травмах головного и спинного мозга, при нарушениях мозгового кровообращения, для устранения последствий нейрохирургических вмешательств. Также с помощью данного оборудования можно восстанавливать пациентов после последствий демиелинизирующих заболеваний, ДЦП, полиомиелита, абсцесса ГМ, заболеваний сердечно-сосудистой системы, послеоперационных состояний, связанных с нарушением подвижности, длительной иммобилизацией. Пассивная механотерапия нижних конечностей является действенной профилактикой и снижает риск нарушения метаболизма, венозных застоев, тромбозов и эмболий.

В чем заключаются основные преимущества стола-вертикализатора «А1»?

Уникальность системы «А1» заключается в сочетании функций стола-вертикализатора с интегрированным роботизированным ортопедическим устройством с биологической обратной связью. Данная модель полностью производится на территории РФ и у нее нет здесь аналогов. А успешный опыт использования «А1» в отечественной реабилитационной медицине подтверждает ее надежность и эффективность. При этом стоимость системы в разы ниже импортных аналогов. Свою продукцию мы дополняем комплексом услуг по сервисному обслуживанию и предоставляем выгодные условия покупки.

НЕВСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

**НЕВСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ**
endo-nt.ru

26 ЛЕТ ОПЫТА В ОБСЛУЖИВАНИИ ЭНДОСКОПИИ

Специализированная производственная компания «Невские технологии» осуществляет не только поставки оборудования ведущих производителей, но и реализует свои собственные разработки в сфере производства эндоскопического оборудования и запасных частей. Предприятие также обеспечивает полное сопровождение в процессе эксплуатации устройств, включая своевременную диагностику и техническое обслуживание, гарантируя высокую эффективность их использования. О многолетнем опыте работы компании на рынке эндоскопических систем и ее достижениях рассказал управляющий Кирилл Шокин.

Какие задачи вы помогаете решать медицинским учреждениям?

Компания «Невские технологии» более 26 лет занимается поставками и ремонтом эндоскопического оборудования. Мы работаем со всеми ведущими мировыми производителями высококачественных устройств: Olympus, Pentax, Fujinon, HUGER, Karl Storz, Sonoscape, Aohua и др. Сегодня мы предлагаем широкий ассортимент продукции, включая гибкие и жесткие эндоскопы, МРТ, КТ, рентгеновское оборудование и полный перечень сопутствующего инструмента (одноразового и многоразового), расходных материалов и средств для стерилизации и обработки приборов.

В числе наших услуг — комплексное оснащение эндоскопического отделения с нуля. В соответствии с поставленной задачей подберем все необходимое для оборудования кабинета, рассчитаем смету и сроки окупаемости, проведем установку и подключение приборов, обучим медперсонал грамотной работе с ними.

Кроме того, мы осуществляем гарантийное и постгарантийное обслуживание эндоскопических устройств,

обеспечивая поставки всех требуемых для этих целей деталей и запасных частей.

Какие работы проводит ваш сервисный центр и в чем их специфика?

В компании работают высококвалифицированные инженеры, имеющие многолетний опыт ремонта медицинского оборудования. Наша команда проводит профилактический осмотр, диагностику и оценку технического состояния деталей оборудования и осуществляет устранение неисправностей любой степени сложности.

Стоит отметить, что инженеры «Невских технологий» выполняют локальный ремонт вышедшей из строя детали, а не меняют весь работающий узел, как это чаще всего практикуется на рынке. Такой подход позволяет значительно сократить сроки и стоимость ремонта.

Компания также занимается восстановлением бывшего в использовании оборудования. Наши инженеры даже устаревшие приборы модернизируют в современные видеоэндоскопы с высоким разрешением и четкой картинкой. В компании представлен большой выбор восстановленных устройств в различных ценовых категориях, которые отвечают всем стандартам качества.

«Невские технологии», помимо прочего, производят детали и запасные части для эндоскопов. Как развивается данное направление?

Компания действительно специализируется на создании мелкосерийных изделий из пластика, резины и металлов, используя современные и надежные технологии.

Мы успешно внедрили реверс-инженерию, позволяющую воссоздавать детали, поставки которых затруднены в Россию. Применение данного метода дает возможность оперативно проводить ремонтные работы импортного оборудования по оптимальной стоимости, не переплачивая за транспортиров-

ку. При этом создаваемые нами детали не уступают зарубежным аналогам в качестве и надежности.

Компания продолжает расширять собственное производство. Так, в настоящее время предлагаем услугу изготовления эндотрахеальных стентов для ветеринарии в необходимом заказчику размере. Более того, производим инновационный видеоэндоскоп, который полностью создан нашими сотрудниками. Его уникальная технология позволяет обходиться без дополнительной техники. Для получения изображения достаточно подключить прибор через выход Type-C к телефону, планшету или ноутбуку.

Какие можете отметить преимущества работы с вами?

Наша команда состоит из профессионалов высокого уровня. Все специалисты имеют диплом о высшем образовании в области инженерии. Каждый из них в обязательном порядке проходит квалификационные курсы для поддержания актуальности своих знаний.

Мы строим свой бизнес на принципах индивидуального подхода к заказчику. Таким образом, мы подбираем оптимальное оборудование в соответствии с поставленной задачей и обеспечиваем полное сопровождение как на этапе его выбора, так и дальнейшего технического обслуживания.

Преимуществом также является качество предлагаемой продукции, которая отвечает действующим мировым нормам и стандартам.

В перечень наших ближайших планов входит расширение производственных площадей и увеличение штата, открытие региональных филиалов. Но главное — рост числа медицинских учреждений, в которые мы поставляем качественное и доступное оборудование и обеспечиваем высокий уровень его эксплуатации. «Невские технологии» работают на всей территории России и в странах СНГ.



НПП «ЛАРИКС»



ПРОИЗВОДСТВО СТЕРИЛЬНОГО ХИРУРГИЧЕСКОГО БЕЛЬЯ И МЕДИЦИНСКОЙ ОДЕЖДЫ

НПП «Ларикс» из Каменск-Шахтинского более 20 лет разрабатывает и выпускает комплекты стерильного хирургического белья и одежды, используемые при проведении операций. Продукция предприятия востребована в медучреждениях различных регионов России. О деятельности компании рассказывает ее основатель и генеральный директор Лариса Ковалева.

Какие виды хирургического белья выпускает НПП «Ларикс»?

Мы изготавливаем одноразовые стерильные комплекты хирургического белья для операций в сфере общей хирургии, акушерства, гинекологии, нейрохирургии, офтальмологии, ортопедии, кардиохирургии.

В рамках данного направления специалисты нашей компании разработали простыни, отличающиеся размером и функциональными возможностями. Общие для них свойства заключаются в том, что они удобно и эффективно ограничивают операционное поле, помогают не допустить инфицирование операционной раны, обеспечивают максимальное впитывание и дополнительную прочность в области хирургического вмешательства. Простыни снабжены различного рода фиксаторами, встроенными инцизионными пленками, карманами для инструментов.

Выпускаем также стерильные комплекты одежды, используемые медиками при проведении операций. В них входят куртки, брюки, комбинезоны, фартуки, нарукавники, халаты и другие подобные изделия.

Комплекты одноразового хирургического белья и одежды имеют удобную и функциональную упаковку, позволяющую вскрывать пакет без использования ножниц. По качеству они не уступают зарубежным аналогам, при этом их цена в два-три раза ниже.

Изготавливаем одноразовые стерильные комплекты хирургического белья для операций.



Вся продукция зарегистрирована Росздравнадзором и сертифицирована в соответствии с российскими нормативами, включая ГОСТ EN 13795–2011.

Материалы для хирургического белья и одежды используете отечественные или импортные?

Одноразовые изделия изготавливаем из нетканого полотна, основой которого является полипропилен. Ранее использовали зарубежные материалы, но сейчас в рамках импортозамещения переходим на продукцию отечественных производителей, отвечающую современным требованиям. Используем легкие двухслойные и трехслойные материалы с антистатической обработкой, защитой от водного столба и высокими барьерными свойствами.

Как можно приобрести вашу продукцию?

Наши изделия можно приобрести, сделав заявку на электронный адрес larix5@mail.ru. Продукцию также реализуем через аукционы в системе торгов на электронных площадках «Сбербанк-АСТ», «Роселторг», «ЭТП ММВБ», «RTS-тендер», Zakaz RF и через региональные опто-закупочные медицинские фирмы.

Доставку осуществляем транспортными компаниями «Деловые линии», «Автотрейнинг» и др. В города, расположенные в радиусе 500 км от Каменск-Шахтинского, товар привезем собственным транспортом.

Что в планах по развитию компании?

Планов много, и мы их настойчиво реализуем. Особенно сильный импульс для развития компания получила с началом пандемии коронавируса. Потребность медицинских учреждений в наших изделиях сильно возросла. Коллектив тогда работал очень самоотверженно.

Мы выстроили новые производственные цеха, обновили технологическое оборудование и, соответственно, серьезно увеличили объемы выпускаемой



продукции. Немалую помощь оказала администрация города. Нам был выделен земельный участок, на котором мы построили новый склад и запустили автоматическую линию по раскрою и упаковке простыней и салфеток производительностью 100 единиц в минуту.

Сейчас планируем запустить собственное производство нетканых материалов. Они востребованы не только в медицине, но и в других сферах, на складе этот товар не залежится.

Следующим шагом станет организация собственного участка стерилизации продукции. Таким образом, мы полностью замкнем на себя технологический цикл изготовления стерильного медицинского белья и одежды. Также будем расширять ассортимент продукции, искать новые рынки сбыта, партнеров и инвесторов, готовить специалистов. Уверена, что все планы нам удастся реализовать. Потенциал для этого есть.

НОВЕЛТИ ЭКСПРЕСС



СКОРОСТНАЯ ДОСТАВКА МЕДПРЕПАРАТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АВИАЛОГИСТИКИ

Надежный перевозчик — гарантия быстрой и качественной доставки. Компания «Новелти Экспресс» оказывает полный спектр услуг по поставкам, таможенному оформлению, хранению и обработке термолабильных грузов с соблюдением «холодовой цепи». Собственный лицензированный склад, расположенный в непосредственной близости от аэропорта Шереметьево, позволяет консолидировать грузы и обеспечивать транспортировку в регионы России, даже самые удаленные, в кратчайшие сроки. Организация также занимается международными перевозками медпрепаратов. Более 10 лет «Новелти Экспресс» осуществляет логистику для медицинского рынка с использованием самого современного и надежного оборудования. Собственный штат разработчиков дает возможность обеспечить глубокую интеграцию с процессами клиента и предоставить высочайший сервис. Об автопарке компании, преимуществах сотрудничества и перспективах развития рассказал директор Денис Спасский.



В каких целях была создана «Новелти Экспресс»?

Исторически компания была основана для эффективного решения внутренних задач. Дело в том, что наша основная организация занималась поставками в Россию радиофармпрепаратов, и «Новелти Экспресс» появилась на рынке непосредственно для их перевозки. Это произошло 11 лет назад. Долгое время компания специализировалась только на радиоактивной фармпродукции, которая поставлялась в российские медицинские учреждения по всей стране. Незадолго до пандемии коронавируса в организации приняли решение существенно расширить ее деятельность и включить в цепочку поставок температурные медицинские грузы.

Миссия «Новелти Экспресс» — обеспечить быстрый и качественный логистический сервис для медицинского рынка. Каждый день мы помогаем получить самые современные и эффективные препараты людям, которые в них нуждаются. В своей работе мы неизменно придерживаемся правила — качество на первом месте.



Наши ценности — клиентоориентированность, эффективность, результативность, честность и открытость.

Транспортировка — ключевая услуга, которую оказывает компания. Мы специализируемся на поставках мелких партий в термоконтейнерах, мультимодальной транспортировке (с использованием авиалогистики) и прямой транспортировке крупных партий груза (автоперевозка).

Какую именно продукцию вы поставляете?

Фармпрепараты, субстанции, материалы для производства медикаментов, различные реагенты, а также аналитическое и измерительное оборудование медицинского назначения. Мы доставляем быстро и безопасно, с соблюдением температурного режима, используя качественные термоконтейнеры для наших перевозок.

Все оборудование соответствует требованиям Приказа 646н, измерительные приборы внесены в Госреестр средств измерений.

Компания осуществляет скоростную доставку в первую очередь за счет ис-

пользования авиалогистики. Ключевой партнер по авиаперевозкам — «Аэрофлот», а еще целый ряд перевозчиков и брокеров.

Собственный автопарк сосредоточен в Москве и насчитывает 12 автомобилей, которые могут перевозить как радиофармпрепараты, так и медицинские температурные грузы.

В регионах особое внимание уделяем применению валидированного автопарка для перевозки. За счет этого компании удается успешно поставлять продукцию в самые удаленные населенные пункты РФ — как на Крайний Север, так и на новые территории. «Новелти Экспресс» тесно сотрудничает с крупнейшими фармдистрибьюторами и производителями медицинской продукции.

Кроме того, в настоящее время мы активно занимаемся международными перевозками. Высококвалифицированные сотрудники «Новелти Экспресс» разработали надежные маршруты по поставкам продукции из Европы, Китая. Мы также специализируемся на экспорте в другие страны. Это касается и медицинских температурных грузов с сохранением температурного режима, и радиофармпрепаратов.



В чем специфика транспортировки радиофармпрепаратов?

Перевозка опасных грузов класса 7 должна производиться со строгим соблюдением требований и принципов радиационной безопасности МАГАТЭ и правил ДОПОГ. Транспортировка такой продукции требует контроля над состоянием тары и упаковки, чтобы исключить вредное и опасное для жизни влияние радиации. Во время перевозки радиаци-

онных веществ транспорт должен в обязательном порядке плотно закрываться и пломбироваться. Погрузочно-разгрузочные работы выполняются с применением спецодежды. Допуск посторонних лиц к транспортируемому грузу запрещен.

Наша компания располагает всем необходимым для перевозки опасных грузов на любые расстояния.

Чем занимается предприятие, помимо перевозок?

«Новелти Экспресс» оказывает целый ряд других услуг, среди которых услуги складского хранения. Мы имеем в распоряжении собственный лицензированный склад, где можем хранить медицинскую продукцию. Кроме того, на этой же территории располагается производственная площадка переупаковки — клиенты часто привозят нам свои препараты на хранение и просят доставить их в определенной упаковке конечному потребителю. То есть мы осуществляем сортировку, сборку термоконтейнеров, упаковываем товары и отправляем их. Складские площадки «Новелти Экспресс» оборудованы большими холодильными камерами (с температурным режимом от 2 до 8 °С), которые занимают площадь почти 200 м², там также установлены морозильные камеры под более низкий температурный режим.

В регионах особое внимание уделяем применению валидированного автопарка для перевозок. За счет этого компании удается успешно поставлять продукцию в самые удаленные населенные пункты РФ — как на Крайний Север, так и на новые территории.

Почему клиенты предпочитают сотрудничать с вашей компанией?

Прежде всего в «Новелти Экспресс» очень быстро реагируют на любой запрос клиента, с которым он может обратиться даже в нерабочее время. Оперативность, готовность решать сложные вопросы позволяют компании успешно занимать свою нишу на рынке Российской Федерации.

Мы перевозим нестандартные медицинские грузы с достаточно сложными



логистическими решениями, в том числе за пределы страны. Поставка продукции, как я уже ранее говорил, осуществляется не только с использованием автомобилей, но и авиатранспортом. В целом «Новелти Экспресс» оказывает полный спектр услуг по поставке, таможенному оформлению, хранению и обработке. Таких организаций на рынке крайне мало. Это одно из важнейших преимуществ перед остальными.

Среди других достоинств «Новелти Экспресс» — оснащенность автотранспорта системами GPS, что позволяет устанавливать точное местонахождение груза и в случае надобности корректировать маршрут, не допуская задержек в пути. Современные холодильные камеры поддерживают оптимальные температурные условия для сохранения фармакологических свойств лекарственных препаратов. Мы предоставляем возможность ответственного хранения медикаментов на складах компании. Наши квалифицированные экспедиторы прошли детальный инструктаж по правилам перевозки в «холодовой цепи». Мы составляем сопроводительные документы, соответствующие нормам действующего законодательства, и осуществляем санитарную обработку автомобилей перед каждой отправкой.

Что могли бы рассказать о специалистах, которые у вас работают?

Практически все сотрудники «Новелти Экспресс» имеют многолетний опыт работы в сфере перевозок и регулярно проходят курсы повышения квалификации, участвуют в семинарах и конференциях. Особое внимание мы уделяем таким ключевым направлениям, как ка-

чество работы с клиентами, логистика и система менеджмента качества. В этой области наша организация — один из известных специалистов на медицинском рынке.

Как сейчас развивается ваш сегмент рынка?

В связи с тем, что наше законодательство предъявляет все большие требования к перевозке и хранению медицинской продукции, дистрибьюторы и производители начинают отказываться от своих площадей в таких крупных логистических центрах, как Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск. Соответственно, спрос на услуги по хранению постоянно растет. А что касается перевозок, то этот сегмент тоже постоянно развивается — за последние годы пул клиентов, с которыми мы работаем, существенно расширился.

Какие цели ставит перед собой «Новелти Экспресс» в краткосрочной перспективе?

В ближайших планах — развитие цифровых решений и автоматизация технологических процессов для повышения производительности при сохранении высокого уровня качества.

Сейчас «Новелти Экспресс» проводит большую работу по обучению и повышению квалификации персонала. Репутация компании — ее визитная карточка. За годы присутствия на рынке нам удалось создать имидж надежного и ответственного партнера, который в срок выполняет свои обязательства. Надеемся, что сотрудничество с клиентами и дальше будет оставаться продуктивным и долгосрочным.

НПП «МИП-НАНО»



ЧИСТЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ И КЛИНИК

Компания «НПП «МИП-НАНО» предлагает широкий ассортимент чистых медицинских модулей собственного производства, удовлетворяющих всем требованиям государственных стандартов и международных норм. О продукции предприятия нашему изданию рассказала генеральный директор Елена Жвакина.

Какие виды работ выполняет компания и какие виды услуг оказывает?

Компания «НПП «МИП-НАНО» представляет полный спектр услуг, связанных с оснащением медицинских учреждений чистыми помещениями. Разрабатываем проекты чистых помещений, поставляем необходимое оборудование, осуществляем монтаж, помогаем заказчикам оптимизировать затраты и обеспечить эффективное управление строительством чистых помещений.

Изготавливаем общепрофильные, гибридные, ангиографические, офтальмологические, травматологические, инфекционные, операционные блоки. Используем только проверенные материалы и комплектующие, отличающиеся высокой надежностью и долговечностью. Наши модули проходят тщательный контроль качества на всех этапах производства.

Будучи инжиниринговой компанией, НПП «МИП-НАНО» предлагает полный спектр услуг по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию высокотехнологичных инженерных систем, используемых в чистых помещениях. В их числе системы магистрального газоснабжения, обеспечения сжатым воздухом, воздухом для дыхания, техническими и специальными газами.

Компания уже более 10 лет занимается разработкой и внедрением инновационных решений в области создания и эксплуатации чистых помещений. Накопленный опыт и знания позволяют реализовывать проекты, удовлетворяющие самым высоким стандартам.

Много внимания уделяем оптимизации рабочих процессов, протекающих в чистых модулях. Оптимизируем их за счет использования таких инновационных решений, как интеллектуальные системы управления оборудованием, автоматизация документооборота, возможность удаленного контроля и мониторинга. Эти решения способствуют сокращению времени на выполнение рутинных операций, снижению риска ошибок, повышению общей продуктивности.

Для заказчиков также важно, что мы можем начать процесс создания чистых помещений как со стадии проектирова-

ния, так и подключиться к нему на этапе уже готового проекта. В обоих случаях предлагаем доработку проекта, его адаптацию для более эффективного производства и введения модуля в эксплуатацию. При этом мы используем собственную методику производства чистых модулей.

Чем была вызвана необходимость создания собственной технологии? Почему бы не использовать готовые решения западных компаний, работающих в данной сфере?

В начале мы действительно использовали зарубежные технологии построения чистых помещений, которые в то время считались передовыми. Внимательно изучали международный опыт, лучшие практики, чтобы обеспечить высокий уровень чистоты и безопасности наших проектов.

Однако со временем пришло понимание, что потребности отечественной медицины отличаются от нужд западных медслужб. Мы тщательно проанализировали эти отличия и на основе полученных данных адаптировали европейскую концепцию под российские реалии. Результатом этой работы и стала собственная технология, полностью соответствующая требованиям российского законодательства и отвечающая потребностям отечественных медицинских учреждений. Мы

также модернизировали свою научную и производственную базу. В результате наши решения стали еще более эффективными и востребованными на отечественном рынке. Обновленная линейка товаров включает в себя не только продукцию для медицины, но и для производства микроэлектроники и фармацевтических препаратов.

Ваша методика предполагает учет запросов заказчиков?

Внимание к заказчику в числе наших приоритетов. Мы понимаем, что каждое медицинское учреждение имеет уникальные потребности, поэтому каждому клиенту предлагаем индивидуальные решения, соответствующие его требованиям. Учитываем специфику медицинского учреждения, пожелания по дизайну и функционалу.

При проектировании уделяем внимание потребностям медицинского персонала в части эргономики, удобства работы. Понимаем, что комфорт и функциональность рабочего места напрямую влияют на эффективность работы и качество оказания медицинской помощи.

По желанию клиента наши специалисты доработают проект, чтобы он соответствовал требованиям лицензирования для медицинских учреждений. Эта работа значительно упростит процесс получения разрешительной документации



и ускорит внедрение модулей в практическую медицинскую деятельность.

Вы также предлагаете услугу технического обеспечения эксплуатируемых чистых помещений. Насколько она актуальна?

Существует мнение, что чистые помещения не требуют техобслуживания, кроме замены фильтрующих элементов. На практике без своевременного квалифицированного обслуживания инженерных систем происходит стремительная деградация их параметров. В результате снижаются эффективность, надежность, срок службы всего комплекса чистых помещений. При этом отмечу, что наши модули сохраняют класс чистоты в течение всего гарантийного срока эксплуатации. А вот состояние систем после окончания гарантийного срока определяется мероприятиями по техническому обслуживанию.

Мы свою главную задачу видим в том, чтобы обеспечить максимальную продолжительность работы чистых модулей и их эффективность на протяжении всего жизненного цикла. Также стремимся к тому, чтобы наши клиенты были уверены в надежности используемых узлов и деталей и могли сосредоточиться на выполнении своих профессиональных задач, не беспокоясь о технических аспектах работы инженерных систем. Для достижения этих целей специалисты компании разработали комплексный план мероприятий по техническому мониторингу и обслуживанию оборудования чистых помещений. Кстати, этот сервис предлагаем не только для чистых модулей, произведенных на нашем предприятии, но и изготовленных другими компаниями.

Какие комплектующие используете в изготовлении чистых модулей — российского или импортного производства?

Отечественные производители пока не способны полностью удовлетворить спрос на комплектующие, используемые при изготовлении чистых помещений. Успешность деятельности многих компаний, работающих в этой сфере, по-прежнему зависит от импорта. Такая ситуация создает риски в обеспечении стабильности производства и повышает себестоимость конечной продукции.

Тем не менее наша компания одной из первых смогла практически полностью перейти на использование комплектующих отечественного производства. Доля импортных деталей у нас



составляет не более 5% от общего объема компонентной базы. Мы сотрудничаем с российскими производителями, которые гарантируют высокое качество своей продукции.

Переход на использование российских комплектующих предоставил нам следующие преимущества: мы быстрее реагируем на запросы рынка, эффективно снижаем издержки производства, обеспечиваем стабильные поставки продукции. Это позволяет компании сохранять лидирующие позиции, укреплять доверие клиентов и вносить посильный вклад в формирование производственного суверенитета нашей страны.

Какие медицинские компании пользуются вашими услугами? Где уже функционируют поставленные вами чистые модули?

Таких объектов довольно много. Среди наиболее инновационных, где мы по максимуму применили современные технологии, — МКНЦ им. А.С. Логинова и Инфекционный лечебно-диагностический комплекс на территории ИКБ № 1.

К наиболее крупным проектам отнесу тот же МКНЦ им. А.С. Логинова, где площадь оснащенных чистых помещений составила 3212,44 м², амбулаторный комплекс больницы в поселке Коммунарка с площадью чистых помещений 1615 м², а также НИИ СП им. Н.В. Склифосовского с площадью чистых помещений 1610,02 м².

Особо отмечу нашу работу по созданию модулей для Московского многопрофильного клинического центра «Коммунарка». В связи с изменением профиля центра во время пандемии COVID-19 возникла необходимость в быстрой адаптации инфраструктуры медицинского учреждения к новым требованиям.

Наши специалисты сыграли важную роль в перестройке систем инженерного

обеспечения больницы. При их активном участии были реализованы эффективные решения, направленные на предотвращение распространения инфекции внутри больничных корпусов. Выполненные нами работы включали в себя модернизацию систем вентиляции, установку дополнительных фильтрующих и дезинфицирующих устройств, создание изолированных модулей для безопасного размещения пациентов с подозрением на инфекционные заболевания.

Работа, сделанная в МККЦ «Коммунарка», показала нашу готовность оперативно реагировать на вызовы, связанные с экстренными ситуациями в здравоохранении.

Что в планах по развитию компании?

Если говорить в целом, то мы намерены развивать производство, осваивать новые технологии, тестировать новые материалы. Переходя к частностям, отмечу, что одной из важных задач для себя видим выведение спроса на сервисное обслуживание чистых помещений на качественно новый уровень. Я уже говорила, что квалифицированное обслуживание в четком соответствии с определенным технической нормативной базой регламентом является основой для поддержания заданных параметров и характеристик чистого модуля в течение всего его жизненного цикла, что в свою очередь непосредственно влияет на качество оказываемых медицинских услуг. Планируем организовать серьезную просветительскую работу по этому направлению среди руководителей и персонала медицинских учреждений. Готовы с цифрами в руках демонстрировать преимущества предлагаемого нами подхода в вопросах сервисного обслуживания. Уверена, нам удастся достичь взаимопонимания.

ONE TELEMEDIC



АППАРАТНО-ПРОГРАММНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ МЕДОСМОТРОВ

«Шесть лет назад, когда мы начинали первые продажи, говорили, что мы — новые кашпировские и нас нельзя допускать к медицине, — рассказывает генеральный директор компании ONE Telemedic Сергей Чемякин. — Сегодня наши комплексы используют свыше 600 компаний во всех регионах России, и количество клиентов непрерывно увеличивается».

Что входит в состав АПК?

Наши комплексы предназначены для проведения предсменных и послерейсовых медицинских осмотров. Эти процедуры представляют собой сбор и фиксацию строго регламентированных параметров организма человека. С учетом данной специфики и сформирован состав комплекса.

Наличие алкоголя определяет анализатор концентрации паров этанола в выдыхаемом воздухе. Для измерения температуры тела используется бесконтактный инфракрасный термометр. Давление и ЧСС измеряет тонометр.

В состав комплекса также входят цифровая видеокамера, микрофон и динамики — они необходимы для получения медицинским работником объективной картины о состоянии здоровья сотрудника. Вычислительный блок с сенсорным экраном направляет действия человека, проходящего медосмотр. Вывод результатов на бумажный носитель выполняет принтер.

Предлагаемое нами оборудование делает медосмотр быстрым и объективным. Кроме того, оно защищает работодателя от негативных последствий пресловутого человеческого фактора и оберегает здоровье работников. Отметим, что наибольшую ценность в наших комплексах составляет программное обеспечение, являющееся нашей интеллектуальной собственностью.

Какова производительность ваших комплексов?

Если водитель быстро и правильно выполняет все указания, появляющиеся на экране монитора, осмотр завершается за 70 сек. На практике среднее время осмотра составляет около двух минут, потому что люди — не роботы. У них разная скорость реакции на указания аппарата. Но это время все равно меньше того, которое медработник затрачивает на пациента при «живом» осмотре.

Имеются ли отличия в комплектации оборудования, предназначенного, скажем, для проведения предрей-

совых осмотров, от оборудования, используемого, например, для тестирования работников?

Мы гибко подходим к запросам клиентов, понимая, что каждому из них нужно решать индивидуальные задачи. Однажды поступило нестандартное предложение о контроле трезвости сотрудников и времени их прибытия на работу. Мы поняли, что заказчику нужен не предрейсовый осмотр, а ежедневный контроль. Поставили оборудование, настроив его соответствующим образом.

Во время пандемии нас попросили поставить комплекс, который мог бы тестировать работников на внимательность и одновременно измерять температуру тела. Пожелание заказчика было выполнено.

Наше производство расположено в Москве. Все необходимые подразделения — сборочный цех, участок настройки, пусконаладка и тестирование — находятся в одном месте. Мы разработали технологическую карту производства и тестирования, что позволяет всегда быть уверенными в конечном результате.

Техническую поддержку пользователям оказываете?

Техническая поддержка — та услуга, которая выгодно отличает нас на рынке. Клиент может позвонить нам среди ночи, и мы будем на связи. Мы понимаем, что в данном случае медицинское оборудование — это техника, с которой водители и другие сотрудники работают напрямую, когда рядом нет фельдшера или другого специалиста, способного помочь. Поэтому для них очень важно

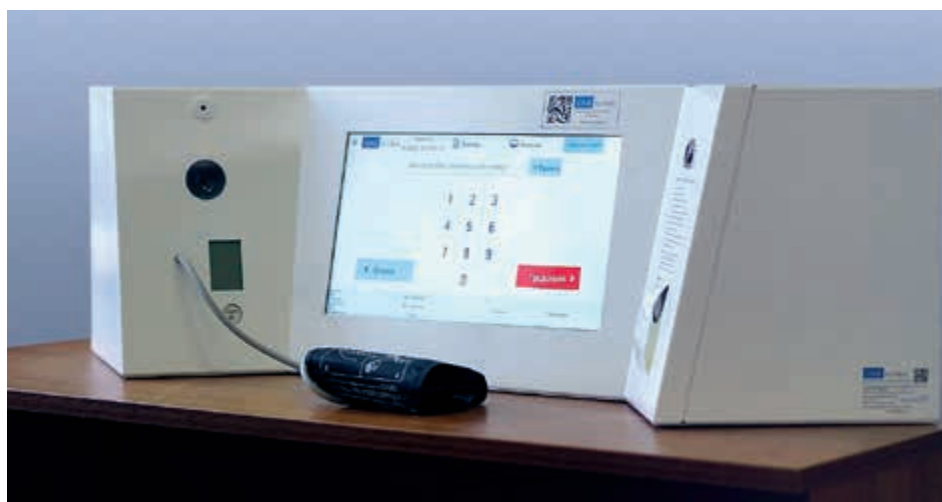
иметь возможность позвонить по бесплатному номеру и получить помощь от нашего дежурного в трудной ситуации. Почти все обращения клиентов решаем дистанционно, так как наше ПО позволяет подключиться к любому комплексу удаленно и произвести диагностику и ремонт. В случае серьезных поломок, которые бывают очень редко, к клиенту придет наш представитель и либо на месте устранит неполадки, либо доставит подменный аппарат.

Какие дополнительные услуги предоставляете? Поставляете ли иное оборудование, помимо комплексов ONE Telemedic?

Рынок телемедицины и предрейсовых медосмотров сегодня быстро развивается. Мы сконцентрировали наши ресурсы на увеличении рынка сбыта и создании надежного инструмента для проведения осмотров. Вместе с телемедициной развиваются смежные направления, например, использование электронных путевых листов. Мы держим руку на пульсе и уже провели интеграцию с основными игроками в этом направлении. То есть и здесь стараемся предоставить клиентам сервис под ключ.

Каковы планы по развитию комплекса и компании в целом?

В стратегических планах — войти в тройку компаний в данной отрасли. Это непросто, но у нас все для этого есть: востребованный продукт, отличная команда, хорошие финансовые результаты. Уверен, что данные планы будут реализованы.



ОНЛАЙН ЛОДЖИК



ВИРТУАЛЬНАЯ АТС И ГОЛОСОВЫЕ АССИСТЕНТЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТОМ С ПЕРВОГО ЗВОНКА

Взаимодействие пациента с современной клиникой начинается с обращения в колл-центр. Как сделать так, чтобы оно сразу сложилось успешно, а первый звонок не стал последним, хорошо знают специалисты компании «Онлайн Лоджик». Уже более пяти лет она предлагает эффективные способы организации связи своим клиентам, в числе которых много медицинских центров в Москве, Иркутске и других городах. Услугами компании пользуются и небольшие клиники, и ведущие лечебные учреждения, например, Иркутский филиал ФГАУ НМИЦ МНТК «Микрохирургия глаза» им. академика С. Н. Федорова и Иркутская ордена «Знак почета» областная клиническая больница. «Лучшие решения максимально адаптированы к бизнес-процессам заказчика и рождаются на стыке телекоммуникаций и IT-технологий», — говорит директор «Онлайн Лоджик» Иван Константинов.

Для решения каких задач вы предлагаете свой продукт?

Мы специализируемся на создании современных систем организации связи для бизнеса. На сегодняшний день у нас два основных продукта — виртуальная АТС и голосовые ассистенты. Они востребованы в практике организаций различного профиля, в том числе клиниками, которые ежедневно принимают и осуществляют много звонков.

Наши решения облегчают работу колл-центров и позволяют заказчикам оптимизировать затраты. Также они дают возможность значительно повысить качество обслуживания пациентов и сократить время сбора анамнеза. В конечном итоге их использование приводит к росту продаж за счет внедрения различных сценариев управления вызовами, повышения лояльности клиентов и появления нового массива данных, которые используют для своей аналитики маркетологи.

Можете обозначить основные функции виртуальной АТС?

Значение виртуальной АТС невозможно переоценить. Она дает возможность подключать многоканальные номера, по которым можно одновременно звонить и принимать входящие вызовы. Вообще, у нее много функций, включая голосовое приветствие, переадресацию звонков, запись разговоров, уведомление о пропущенных вызовах, установку приоритетных звонков, а также голосовое меню, позволяющее распределять вызовы между сотрудниками и отделами.

Сейчас, когда многие компании внедряли удаленный или гибридный режим занятости, важно и то, что виртуальная АТС соединяет всех сотрудников в единую сеть.

Какие задачи выполняют голосовые ассистенты?

Это целый ряд типовых важных задач. Голосовой ассистент принимает заявки, отвечает на часто задаваемые вопросы, а также может позвонить клиенту с напоминанием, собрать отзывы и любую другую информацию. Для многих организаций, работающих в разных регионах и часовых поясах, важно, что робот находится на связи круглосуточно.

Функционал роботов в сегменте связи сегодня настолько широк, что у них даже появилась специализация. Мы предлагаем три вида голосовых ассистентов — секретарь, продавец и dialog. Все они распознают голоса абонентов, сообщают информацию по настраиваемому скрипту, записывают результаты звонков и отправляют их в соцсети или на почту. А отличие в том, что секретарь принимает входящие звонки, продавец еще и звонит по заданному списку номеров, а робот-dialog может инициировать до 10 тыс. звонков одновременно, умеет обращаться во внешние IT-системы, находить там информацию и интегрировать ее в диалог.

Как вам удается задавать оптимальную маршрутизацию звонков для каждой организации?

Мы детально изучаем бизнес-процессы каждой компании и только после этого выдаем максимально персонализированное предложение. Кстати, не всегда заказчики изначально знают, какой продукт хотят получить. Иногда выясняется, что проблема решается проще, чем они думали.

Наша главная задача состоит в том, чтобы клиенты приобретали новых лояльных заказчиков в процессе общения с ними. Эффективный шаг к настолько плодотворному взаимодействию — интеграция виртуальной АТС и голосовых

помощников с CRM-системами. В этом случае во время звонка на компьютере появляется окно CRM с информацией о клиенте и подробностях предыдущих диалогов с ним. Записи звонков хранятся в карточке клиента, благодаря чему сотрудник всегда может вспомнить детали разговора, а его руководитель проконтролировать работу.

В настоящее время мы можем интегрировать виртуальную АТС со всеми наиболее популярными CRM-системами, включая 1С CRM, «Битрикс 24», Y Clients, «Мегаплан», WireCRM и др.

Наша главная задача состоит в том, чтобы клиенты приобретали новых лояльных заказчиков в процессе общения с ними. Эффективный шаг к настолько плодотворному взаимодействию — интеграция виртуальной АТС и голосовых помощников с CRM-системами.

Можете поделиться планами на будущее?

Мы расширяем географию деятельности, поскольку обладаем всеми возможностями работы с заказчиками в режиме онлайн. Кроме того, расширяем и делаем более унифицированным функционал нашей виртуальной АТС, интегрируем в нее голосового ассистента. По сути, функции двух наших основных продуктов мы объединяем в один. Внедрение этой технологии приведет к еще более эффективной организации систем связи для наших заказчиков.

ПОЛЕ ЖИЗНИ ЗЕМЛЯ



ВЫСОКОУСВОЯЕМЫЙ ЦИТРАТ МАГНИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ОРГАНИЗМА

Магний имеет важное значение для здоровья человека, поскольку участвует более чем в 350 биохимических процессах в организме. Несмотря на то что данный элемент содержится во многих продуктах питания, нам его хронически не хватает, поэтому необходимо употреблять магний дополнительно. «Натурал Маг» — водорастворимый, высокоусвояемый цитрат магния, который производит российская компания «Поле жизни Земля». О пользе этой добавки и условиях сотрудничества рассказал ее руководитель Денис Свириденко.

Как началась ваша деятельность?

Компания ООО «Поле жизни Земля» создана в 2001 г., ее цель была и остается помогать людям быть здоровыми естественным путем. В начале 2000-х гг. на российском фармацевтическом рынке магний практически отсутствовал. Мы начали закупать его в США, однако позже приняли решение самостоятельно выпускать аналогичную продукцию в России — это было привлекательнее с точки зрения рентабельности, логистики и, самое важное, контроля качества.

Магний является самым актуальным минералом среди необходимых человеку для нормального функционирования. Актуальный он потому, что нам его хронически не хватает в пище. В нашей работе мы нередко наблюдаем такую картину: приняв даже небольшое количество магния дополнительно, у человека проходят или становятся значительно легче такие состояния, как бессонница, стресс, депрессия, усталость, головные боли.

Почему производите именно цитрат магния?

Наши исследования и последующий многолетний опыт показали, что наиболее эффективная и легко усвояемая форма магния — водорастворимый магния цитрат. Наш продукт зарегистрирован как биологически активная добавка к пище. «Натурал Маг» представлен в форме порошка, который легко и быстро растворяется в горячей воде, в результате

чего получается приятный на вкус водный раствор pH-сбалансированного магния цитрата, ничего другого в составе нет. Исходным материалом является природный магний, добываемый из морских отложений.

Процент усвоения магния из водорастворимой цитратной формы значительно превышает показатели по сравнению с другими формами магния. Кроме того, прием такого водного раствора — это простой и эффективный способ ощелачивания внутренней среды организма. Магний в виде цитрата имеет высокую биодоступность. Цитрат — отличный проводник магния в клетки. Ко всему прочему он способствует лучшему усвоению кальция.

Исходным материалом является природный магний, добываемый из морских отложений.

В каких расфасовках продается препарат и как следует его принимать?

«Натурал Маг» представлен в четырех расфасовках: 57 г (2 унции), 114 г (4 унции), 227 г (8 унций) и 454 г (16 унций). Объем зависит от длительности приема — маленькая баночка рассчитана на две недели при условии употребления одной чайной ложки в день. Банки весом 454 г хватает на три-четыре месяца. Суточная дозировка подбирается индивидуально. Принимать магний можно в любое время — в этом заключается еще одно отличие «Натурал Маг» от других препаратов. Большинство наших покупателей пьют магний вечером, потому что он улучшает сон и способствует расслаблению.

«Натурал Маг» приобретают частные лица, в том числе многие российские спортсмены, крупные аптечные сети и небольшие аптеки, медицинские центры. Продажи в аптеки и медцентры осуществляются как через дистрибьюторов, так и напрямую. Всего по России у нас более 4500 точек продаж в более чем 30 регионах.

Какие преимущества сотрудничества с вами?

Компания самостоятельно осуществляет доставку «Натурал Маг» по всей территории России. Среди других преимуществ — отсрочка платежа, что выгодно тем, кто вводит в ассортимент новую продукцию, а также большой срок годности — три года. Специальные условия хранения не требуются — продукт может находиться в прохладном месте без попадания прямых солнечных лучей. Договора заключаем напрямую без посредников, благодаря этому можем предложить привлекательную цену нашим контрагентам. Компания предоставляет рекламные материалы для торговых точек, что упрощает продажи.

У нас имеются все разрешительные документы, компания работает с информационной системой мониторинга для контроля подлинности товаров «Честный ЗНАК».

Мы сотрудничаем на взаимовыгодных и долгосрочных условиях, придерживаемся индивидуального подхода, внимательно следим за качеством продукции. В пул клиентов входят предприятия, с которыми мы работаем уже более 10 лет. Наша компания зарекомендовала себя на рынке как надежный и ответственный партнер, четко выполняющий принятые на себя обязательства, поэтому нам доверяют.

В планах — наращивание объемов производства, открытие дополнительных филиалов и возможный выпуск новой продукции.



БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

ПРОСТОЙ СОФТ



ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ С ГИБКОЙ СТРУКТУРОЙ БАЗ ДАННЫХ

Санкт-петербургская компания «Простой Софт» с 2007 г. специализируется на строительстве IT-систем для автоматизации бизнеса. На ее счету около полутора сотен созданных программных продуктов и тысячи сданных проектов. О приложениях, разработанных для медицины, нашему изданию рассказал основатель и генеральный директор предприятия Иван Абрамов.

Какие продукты разработаны вашими специалистами для медицинских учреждений?

Для нужд медицинских центров и клиник мы создали 10 продуктов. Флагманский среди них — программа «Учет пациентов». Есть также программы «Медицинский центр», «Медицинский центр МРТ», «Клиника пластической хирургии», «Массажный кабинет», «Медицинская комиссия», «Стоматология», «Аптека», «Центр андрологии», «Ветеринарная клиника». Программы учитывают специфику работы медицинских учреждений разного профиля.

Набор функций во всех конфигурациях подобран так, чтобы максимально автоматизировать деятельность медицинского учреждения.

Понятно, что функционал перечисленных вами программ определяется в том числе и характеристиками флагмана. Какими возможностями вы его наделили?

С помощью программы «Учет пациентов» можно создать базу данных посетителей клиники, сохранить в электронном виде полную картотеку пациентов, составить список обследований по каждому отдельному пациенту, вести пользовательские справочники, автоматизировать работу регистратуры. Эта программа также может генерировать различные документы: результаты обследований, медицинских заключений, договоры и т. д.

Соответственно, конфигурация «Медицинский центр» программы «Учет пациентов» имеет такой функционал, как предварительная запись пациентов, контроль оказанных услуг, хранение информации о пациентах и всех их посещениях, о лечении и истории болезни каждого клиента.

Набор функций во всех конфигурациях подобран так, чтобы максимально автоматизировать деятельность медицинского учреждения.

Индивидуальные заказы выполняем в течение недели.

Индивидуальные заказы выполняете?

Наши специалисты могут создать на нашей программной платформе Prostoysoft Tables любую конфигурацию под ключ по техническому заданию заказчика. Такое решение будет более оптимальным, быстрым и надежным, нежели изготовление софта на заказ, поскольку на разработку ПО с нуля и его отладку требуется гораздо больше времени.

Наши разработчики обладают всеми необходимыми компетенциями для выполнения работы любой сложности. Например, инженер Ольга Абрамова более 20 лет специализируется на автоматизации бизнеса, интеграции и внедрении наших продуктов, поэтому в большинстве случаев индивидуальные заказы выполняем в течение недели. В эти сроки не только разработаем требуемый продукт, но и выполним все работы по его внедрению в деятельность компании заказчика.

Также отмечу, что наши продукты можно настраивать под себя самостоятельно. За счет гибкой структуры базы данных они легко адаптируются под любой бизнес-процесс. Настраиваемый интерфейс позволяет создавать новые таблицы, поля, выпадающие списки, отчеты, документы. Доступны конструктор форм, гибкие фильтры и формулы, авторасчеты в разных местах, включая SQL, возможность создавать свои скрипты и триггеры.

Каковы другие сильные стороны вашего ПО?

Для работы с нашими программами можно использовать файлы баз данных двух форматов: Microsoft Access

и Microsoft SQL Server. Это стандартные СУБД, обладающие высокой надежностью и широкими возможностями. Допустима интеграция этих программ с любыми базами данных, настройка согласно индивидуальным потребностям заказчика.

Отмечу также возможность генерации документов по шаблонам — это экономит время на заполнении типовых документов. Достаточно ввести данные, и документ будет создан в один клик. В него могут входить текст, таблицы, картинки.

Наши продукты обладают удобной системой поиска, позволяющей вне зависимости от сложности базы без труда находить нужные данные. Их можно сортировать, фильтровать по любому полю, скрывать ненужные поля-колонки, добавлять новые.

Предусмотрена возможность прикрепления к каждой записи, хранящейся в БД, фотографий, рисунков, графики, документов, аудиофайлов телефонных разговоров. Вся информация о клиенте хранится в одном месте.

Важные записи в таблицах БД могут быть выделены цветом, показаны во всплывающих уведомлениях в отдельной форме либо отправлены по e-mail, SMS или в мессенджер.

Наши программы имеют многопользовательский режим. Доступ к базе данных получают все сотрудники, вносимые ими изменения видны всем. Это позволяет организовать эффективное взаимодействие специалистов и отделений.

Система поддерживает почти все форматы файлов для импорта и выгрузки. Любую информацию из БД можно скачать на компьютер или телефон.

Все программы, доступные для скачивания на нашем сайте, являются официальными лицензиями. Заказчики могут обращаться в техподдержку по любым вопросам.

Наши продукты приносят реальную пользу медицинским учреждениям, повышают эффективность их работы и, соответственно, увеличивают прибыль.

РЕГМЕД ПРОФ.



МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА, ИНСПЕКТИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ГРЯДУЩИЕ НОВОВВЕДЕНИЯ: ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В 2024 Г.

Компания «РегМед проф.» работает на рынке консалтинга в сфере государственного регулирования средств медицинского применения с 1998 г. Организации удалось создать уникальную систему управления проектами, которая позволяет быстро адаптироваться к изменениям в процедуре регистрации и минимизировать ошибки. Сегодня «РегМед проф.» — уважаемый и успешный бренд, обязанный своей репутацией профессионализму сотрудников и долгосрочным отношениям с партнерами. В 2022 г. компания стала соучредителем АУСОМИ — ассоциации, объединившей участников сферы обращения медизделий, которые стремятся к более прозрачному взаимодействию с регулятором и совершенствованию отраслевого законодательства. Подробнее об этом сообществе и нововведениях в процедуре регистрации медизделий рассказала генеральный директор «РегМед проф.» Инна Стенина.

Ваша компания уже более 20 лет занимается консультированием производителей лекарств и медизделий в сфере регистрации и вывода на рынок их продукции. Правда ли, что процесс регистрации сейчас стал сложнее и дороже, чем, скажем, пять лет назад?

В целом это действительно так. Но я не могу сказать, что усложнение регистрации стоит рассматривать исключительно в негативной плоскости. На самом деле, в нашей сфере появилось больше профессионалов и меньше формального подхода — это касается и испытательных центров, и экспертных организаций. Уже практически невозможно представить себе ситуацию, когда протоколы испытаний просто «рисуют»: сейчас действительно испытывают каждый образец, который приходит в испытательный центр, рассматривают полный комплект технической документации — каждый параграф и каждую строчку. Это требует все большей квалификации от специалистов, которые готовят досье на регистрацию. Поэтому и производителю приходится тщательнее следить за качеством изделий и, на фоне ужесточения требований в этой сфере, намного ответственнее готовить документы. В этом смысле усложнение

Организации удалось создать уникальную систему управления проектами, которая позволяет быстро адаптироваться к изменениям в процедуре регистрации и минимизировать ошибки.

регистрации работает на повышение качества товаров на рынке.

Но у этого процесса есть и обратная сторона. Стремительное совершенствование нормативно-правовой базы оставляет лакуны и несостыковки между отдельными документами, из-за которых некоторые детали регистрационного процесса получают слишком широкое поле для интерпретации. Поэтому кроме технических знаний необходим опыт, опыт и еще раз опыт в практике применения этих нормативно-правовых актов.

Стремительное совершенствование нормативно-правовой базы оставляет лакуны и несостыковки между отдельными документами, из-за которых некоторые детали регистрационного процесса получают слишком широкое поле для интерпретации.

Как показывает практика, даже если производитель создал качественный, эффективный и безопасный медицинский продукт, этого бывает недостаточно для успешной и быстрой регистрации. Почему?

Дело в том, что техническая документация в регистрационном досье не только определяет характеристики медицинского изделия, отвечающие за его качество, безопасность и эффективность. Она должна соответствовать требованиям нормативно-правовых

актов, регулирующих сам процесс регистрации. И здесь существует большое количество различных нюансов: например, изделие может полностью соответствовать требованиям, прописанным в конструкторской документации производителя, но при этом само ТУ не будет соответствовать специфическим требованиям из Приказа 11н. Это как раз то, о чем я говорила при ответе на предыдущий вопрос. Невозможно подготовить регистрационное досье без соответствующего опыта и в одиночку — необходима поддержка специалистов разного профиля.

Сейчас много говорят о таком нововведении, как инспектирование производства медизделий (ПП № 135 и 135). Расскажите о практическом опыте его прохождения. На что производитель должен обратить внимание в первую очередь?

Это новое требование для производителей медицинских изделий высоких классов риска — 2а (стерильные), 2б и 3. Такие производители обязаны внедрить и поддерживать систему менеджмента качества (СМК), функционирование которой проверяется в ходе инспектирования. При вступлении в силу эти постановления вызвали панику — как среди производителей, так и среди их уполномоченных представителей. Предприятиям казалось, что никто не сможет пройти такую проверку. Однако собранная за последние полтора года статистика оказалась очень обнадеживающей: около ста производственных площадок уже прошли инспектирование, и у инспекторов возникли претензии только к двум из них. Впрочем, на статистику первых полутора лет мог повлиять тот факт,

что сначала инспектирование прошли производители, которые были уверены в себе и своей системе менеджмента качества. Остальные, наверное, готовятся, или вообще решили свернуть свою регистрационную активность. У иностранных и особенно европейских производителей система менеджмента качества внедрена уже давно, и такие инспекции для них в порядке вещей.

Как часто производителям будет необходимо проходить инспектирование?

Само инспектирование может быть первичным, периодическим (плановым) или внеплановым. Первичное инспектирование проводится до подачи заявления на регистрацию медизделия. Периодическое — каждые пять лет.

Сегодня из взаимодействия с производителями, уполномоченными представителями и инспекторами складывается ощущение, что отношение к процессу инспектирования изменилось — руководители компаний начали понимать, что внедрение СМК необходимо не только для отчетности перед регулятором, но и для повышения собственной эффективности. Если все процессы задокументированы, взаимосвязаны на всех этапах и каждый сотрудник точно знает свой функционал — у компании освобождается еще и ресурс для развития. Кроме того, разработка СМК обычно позволяет выявить внутренние проблемы в управлении и улучшить процессы принятия решений. Поэтому мы всех призываем не бояться этого нововведения. На отечественном рынке есть несколько хороших консалтинговых организаций, которые помогут разработать и внедрить СМК, после чего можно смело начинать регистрацию своей продукции. Компания «РегМед проф.» тоже готова оказать поддержку для успешного прохождения

Внедрение СМК необходимо не только для отчетности перед регулятором, но и для повышения собственной эффективности. Если все процессы задокументированы, взаимосвязаны на всех этапах и каждый сотрудник точно знает свой функционал — у компании освобождается еще и ресурс для развития.

инспектирования — эта услуга входит в основное поле нашей специализации.

Кстати, с 1 марта 2025 г. вступят в силу новые правила регистрации медизделий, которые сильно изменят ситуацию с регистрацией МИ — мы надеемся, что к лучшему.

Основную задачу ассоциации мы видим в том, чтобы создать благоприятные условия для развития сферы обращения медицинских изделий. Роль медиатора между регулятором и производителями позволяет нам фиксировать проблемы, с которыми последние сталкиваются «в поле», и совместными усилиями решать их, получая уточнения по толкованию документов и обмениваясь опытом.

Не могли бы вы рассказать поподробнее, что несут новые правила регистрации МИ участникам рынка?

Как я уже сказала, нововведения должны упростить процедуру. Для отечественных производителей создаются максимально комфортные условия. Так, они смогут выбрать одну из «альтернативных» процедур, по которой досье пройдет экспертизу всего за 10 рабочих дней. Производитель в некоторых случаях сможет использовать собственные доказательные материалы, сократив объем испытаний, проводимых в испытательных лабораториях (центрах). Анонсирован запуск единого электронного реестра регистрационных удостоверений: это значительно упростит документооборот и избавит от необходимости восстанавливать бумажные оригиналы РУ. Все этапы регистрации перейдут в цифровой формат, что очень радует. Например, не нужно будет заверять нотариально подпись производителя на техническом и эксплуатационном файлах, вместо этого предусматривается заверка электронно-цифровой подписью заявителя. До решения о государственной регистрации (или ее невозможности) появится возможность обжаловать экспертное заключение. Для уже зарегистрированного медицинского изделия обжаловать можно будет уведомление о необходимости изменения вида.

Ваша компания стала одним из учредителей Ассоциации участников сферы обращения медицинских изделий (АУСОМИ). Кого объединяет организация, каковы ее цели, видите ли вы уже практические результаты совместной деятельности?

Идея создать такую организацию родилась два года назад. Путь был долгим: все началось с отраслевого чата в одной из соцсетей, а затем мы решили, что профессионалам действительно нужно объединиться. Сейчас в АУСОМИ около 40 участников — это производители, испытательные лаборатории, уполномоченные представители зарубежных производителей, консалтинговые агентства, которые помогают с регистрацией медицинской продукции. Мы поняли, что законодательные новшества можно ждать, а можно принимать участие в их создании, и это гораздо продуктивнее. Ассоциация активно участвует в освещении насущных проблем и противоречий в действующем законодательстве и сотрудничает с другими объединениями — например, с Федерацией лабораторной медицины.

Основную задачу ассоциации мы видим в том, чтобы создать благоприятные условия для развития сферы обращения медицинских изделий. Роль медиатора между регулятором и производителями позволяет нам фиксировать проблемы, с которыми последние сталкиваются «в поле», и совместными усилиями решать их, получая уточнения по толкованию документов и обмениваясь опытом. За этой конкретной, практической задачей стоит гуманистический мотив: сделать медизделия на рынке качественнее и доступнее для конечного потребителя.

За два года взаимодействия с коллегами по ассоциации я точно могу сказать, что нашла единомышленников, которые говорят друг с другом на одном языке. Мы проводим регулярные встречи, на которых можем посоветоваться по сложным случаям и наметить план совместных действий. Наш девиз: «Вместе сможем больше» — уже оправдал себя.



РЕГМЕД ПРОФ.



АУСОМИ

SELENA BEAUTY



МЕДИЦИНСКОЕ И КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КЛИНИК И САЛОНОВ КРАСОТЫ

Компания «Селена бьюти» уже более 10 лет специализируется на поставках медицинского и косметологического оборудования ведущих производителей Европы и Азии. Предприятие также изготавливает косметологические аппараты под эксклюзивным брендом SELENA BEAUTY на собственной производственной площадке в КНР. О деятельности компании рассказывает генеральный директор Сергей Тарасов.

Какое оборудование и каких производителей вы предлагаете?

Наша компания поставляет оборудование из Китая, Кореи, Турции, Испании. Работаем с самыми крупными и ведущими фабриками, такими как MBT, Keylaser, Honkon, Toplaser, Anchorfree. Это надежные партнеры, выпускающие широкий ассортимент аппаратов высокого качества.

В нашем каталоге оборудование для вакуумно-роликового массажа, диодные и фракционные лазеры, аппараты кавитации, криолиполиза, прессотерапии, магнитотерапии, газожидкостного пилинга, RF-лифтинга и другие изделия.

Постоянно расширяем эксклюзивную линейку аппаратов, выпускаемых под собственным брендом SELENA BEAUTY.

Постоянно расширяем эксклюзивную линейку аппаратов, выпускаемых под собственным брендом SELENA BEAUTY, регулярно внедряем в их производство новейшие технологии и разработки.

Ежегодно продаем около тысячи единиц разного оборудования. По продажам диодных лазеров, аппаратов вакуумно-роликового массажа входим в число лидеров. Компания располагает собственными складами и сервисными центрами во всех городах России.

У нас дружный коллектив. Сотрудники имеют специализированное профессиональное образование в индустрии косметологии и сервисного обслуживания.

Когда создавалась компания, на российском рынке было очень мало качественных косметологических аппаратов. Поэтому изначально было принято решение заниматься поставками оборудования, которое соответствовало бы потребностям профессионалов, работающих в этой отрасли. Нам удалось в достаточно короткие сроки подписать ряд

важных контрактов с крупными фабриками и заводами Пекина, Сеула, Стамбула, Мадрида. За годы работы мы приобрели богатый опыт, который сегодня позволяет успешно сотрудничать с самыми взыскательными клиентами.

Как организована работа с заказчиками?

Мы ориентированы на долгосрочные отношения, поэтому в основу взаимовыгодного партнерства положили индивидуальный подход к каждому покупателю. Предоставляем услуги высокого качества на всех этапах взаимодействия. Реализуем только лучшее оборудование от мировых производителей. Его эффективность проверена нашим техническим отделом и многочисленными специалистами индустрии красоты. Поможем в выборе модели с учетом особенностей деятельности учреждения. Отмечу, что мы осуществляем прямые поставки продукции от производителей, это позволяет проводить эффективную ценовую политику. Предоставим официальное сервисное обслуживание во всех городах России. В компании можно приобрести запасные части и комплектующие к косметологическим аппаратам с гарантией завода-изготовителя. Гарантия на все оборудование — от 12 до 24 месяцев.

Кроме того, у нас есть свой учебный центр, который проводит как постпро-

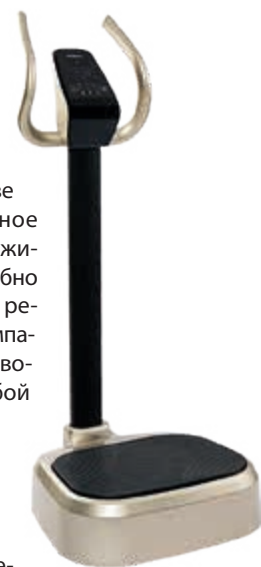
дажные инструктажи, так и полноценное обучение с выдачей сертификатов и дипломов государственного образца с занесением в Федеральный реестр. Предусмотрены две формы обучения — очное и онлайн. Обучение в режиме реального времени удобно для жителей отдаленных регионов страны. Тренер компании также выезжает и проводит очные обучения в любой точке России.

То есть работаете не только в Москве и Подмоскowie?

Работаем со всеми регионами России. Наша компания поставляет оборудование в крупнейшие медицинские центры. Например, лечебно-оздоровительный центр МИД РФ, «Миниполиклиника», салоны красоты сети CarloVau в Москве, центр «Красота и здоровье» в Санкт-Петербурге, сеть клиник красоты FIGURA M в Грозном. Также клиентами нашей компании являются ведущие косметологи в таких странах, как Германия, Великобритания, Таиланд, Литва, Армения, Латвия, Молдова, Белоруссия, Казахстан, Туркменистан, Южная Осетия и др.

Что в планах по развитию компании?

У нас много планов, которые мы успешно реализуем. Сейчас, например, готовим к продажам уникальную новинку — виброплатформу, которая способствует эффективному восстановлению после операций и травм, укрепляет мышцы и костную ткань, помогает снизить массу тела и процентное содержание жира в организме. Такого аппарата на отечественном рынке еще не было. Наша компания заключила договор с производителем — крупной корейской компанией на эксклюзивные поставки этого аппарата в Россию. Уверен, он найдет здесь своего покупателя.



СЕРТИФИКАЦИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА



КОНСАЛТИНГ В СФЕРЕ РЕГИСТРАЦИИ МЕДИЗДЕЛИЙ

Производство медицинского оборудования и расходных материалов — особая отрасль. Чтобы вывести такую продукцию на рынок, нужно пройти процесс регистрации: тщательно подготовить техническую документацию и пройти ряд проверок, а их результаты представить в Росздравнадзор. Московская компания «ССМК» оказывает консалтинговые услуги, помогая клиентам на всех этапах регистрации — от составления заявки до проведения испытаний. Это позволяет избежать многих ошибок, существенно сэкономив время и средства. О работе компании рассказал ее генеральный директор Дмитрий Зубарев.

Дмитрий, почему вас привлекла эта сфера? Как появилась идея открыть компанию?

По специальности я врач. В 2001–2004 гг. работал в Минздраве, как раз в отделе, который занимается регистрацией медицинской техники. Затем еще год был начальником отдела регистрации зарубежной медтехники в Росздравнадзоре. В 2005 г. я уволился с госслужбы, а через некоторое время решил создать свою консалтинговую компанию, ведь я хорошо знал все детали работы.

Какие услуги вы оказываете?

К нам обращаются компании, которые выводят на рынок новые медицинские изделия — от бинтов до протонного ускорителя. Уточню, что к медизделиям относится оборудование, расходные материалы и реагенты. А лекарства, БАДы, косметика и средства дезинфекции не входят в эту категорию. При подготовке документов мы помогаем правильно позиционировать продукцию, выбрать подходящие коды ОКВЭД, в том числе, чтобы получить положенные налоговые льготы. Если дело касается импортных изделий, приводим документы в соответствие российским требованиям. Затем мы составляем программу испытаний, которые необходимы для регистрации, и подбираем лабораторию.

С какой продукцией обращаются чаще?

Больше всего новинок появляется в области высокотехнологичного оборудования: аппараты УЗИ, лучевой диагностики, анализаторы и т.д. Апгрейд данного оборудования идет постоянно, с ним мы в основном и работаем. Правда, до 2022 г. у нас был большой перекося в сторону иностранной продукции. Сейчас российских производителей поддерживают. Например, на торгах действует правило «третий лишний»: если участву-

ют хотя бы два российских поставщика, то зарубежные компании не допускаются. А главное, активно развиваются российские производители, особенно это касается выпуска аппаратуры для лучевой диагностики и реагентов.

Какие самые интересные кейсы были в вашей практике? Возможно, пришлось работать с уникальным оборудованием?

Мы регистрировали первый отечественный протонный ускоритель для лечения раковых опухолей. Он стал действительно уникальным — самым маленьким в мире. Зарубежные протонные ускорители по размеру сравнимы с трехэтажным домом. А в подмосковном Протвино разработали аппарат диаметром всего 5 м. Сейчас он успешно используется.

Как развивается рынок консалтинга в сфере регистрации медизделий? Много ли компаний предлагают такие услуги?

Да, причем со временем появляется все больше игроков. Но нужно понимать, что регистрация каждого изделия занимает много времени, поэтому оценить качество таких услуг можно не сразу. Если есть ошибки в документах или организации испытаний, клиент может получить замечания от Росздравнадзора, которые придется устранять, или даже отказ в регистрации. С другой стороны, конкуренция способствует росту качества.

Кто имеет право проводить испытания медицинских изделий?

Есть специальные лаборатории, аккредитованные Федеральной службой по аккредитации и каждые два года проходящие аудит.

Это тоже одна из сфер вашей деятельности, вы являетесь соучре-

дителем лаборатории «Медтестприбор» в Москве. Какие изделия вы проверяете, какие технологии используете?

Имеющееся в «Медтестприборе» оборудование позволяет нам испытывать все виды медицинских изделий. Что касается технологий, в этой сфере действуют жесткие стандарты — регламенты исследований и критерии для оценки. Например, бинты проверяют на прочность, стерильность и т.д. Опыт у нас большой, лаборатория «Медтестприбор» работает более 10 лет.

Какие специалисты работают в ССМК и лаборатории «Медтестприбор»?

В консалтинге работают врачи и инженеры, в штате ССМК сейчас восемь человек. Для лаборатории требования к кадрам особенно жесткие: чтобы иметь право подписывать протоколы испытаний, инженер должен три года проработать обычным испытателем, а затем сдать своего рода экзамен. И там, и там кадры мы выращиваем сами, принимая на работу выпускников вузов.



Как вы видите развитие вашего бизнеса и отрасли в целом?

Развитие возможно через участие бизнеса в реформе сферы обращения медизделий в России через общественные организации, например, некоммерческое партнерство «Лига участников сферы обращения медицинских изделий». В лигу входят производители, дистрибьюторы, лаборатории, а ее юристы взаимодействуют с Минздравом и профильными организациями, чтобы совершенствовать законодательство в нашей сфере.

SPARK-MIS



МЕДИЦИНСКАЯ СИСТЕМА SPARK-MIS — УВЕЛИЧЕНИЕ СКОРОСТИ РАБОТЫ КЛИНИК НА 20%

SPARK-MIS — инновационный программный продукт, разработанный отечественной компанией в целях оптимизации основных направлений работы многопрофильных клиник. Это автоматизированная система управления медучреждением на основании комплексного учета данных. Среди преимуществ внедрения в работу медицинских организаций SPARK-MIS — удобное оперирование электронным документооборотом, эффективное взаимодействие между пациентами и персоналом, готовые и настраиваемые шаблоны заключения. О других возможностях информационной системы рассказал ее разработчик Владимир Алынбеков.

Какие задачи можно решать с помощью SPARK-MIS?

Наша система позволяет полностью автоматизировать клинику — от записи к врачу на сайте медучреждения до выдачи пациенту медицинских результатов и заключения после приема.

SPARK-MIS — модульная система, которая позволяет клинике точно выбрать необходимые именно ей компоненты и функции.

К базовым модулям нашей платформы относится, в частности, модуль сайта, благодаря которому пользователи могут видеть обновляемый прайс-лист, а также записываться к нужному им специалисту.

Модуль регистратуры предоставляет множество полезных функций, позволяя значительно сократить время на обслуживание пациента и свести к минимуму количество ошибок при оплате медицинских услуг. Этот модуль также предоставляет возможность распечатывать необходимые документы, осуществлять быстрый поиск пациентов по фамилии, просматривать информацию о визитах и мн. др.

Модуль врача — неотъемлемая часть медицинской информационной системы. Он является эффективным средством автоматизации рабочего процесса медиков. В частности, данный модуль обеспечивает врачам доступ к электронным медицинским картам пациентов, где содержится информация о лечении, диагнозах и результаты анализов. Медработники также могут составлять протоколы

врачебных осмотров, автоматически отправлять их страховым компаниям, вносить информацию о состоянии больных в удобном для них формате, создавать и использовать различные шаблоны, что дополнительно ускоряет процесс документирования медицинских данных.

Модуль аналитики позволяет формировать и получать аналитические отчеты любой сложности и конфигурации.

SPARK-MIS — модульная система, которая позволяет клинике точно выбрать необходимые именно ей компоненты и функции.

В чем преимущества использования вашей информационной системы?

Система используется по подписке — клиника платит ежемесячно за количество рабочих мест. В зависимости от функционала услуг будет своя стоимость лицензии.

SPARK-MIS полностью работает в облаке — у медицинских клиник нет необходимости покупать и содержать сервер. Это позволяет сэкономить средства, а также обезопасить данные пользователей в случае возможных хакерских атак.

Кроме того, мы обеспечиваем техническую поддержку 24/7 — в любой момент наш клиент может обратиться в круглосуточную справочную, где мы поможем решить любой вопрос. Разработанная нами МИС увеличивает скорость работы клиник на 20%.

В стоимость входят обучение персонала медицинских учреждений и регулярное обновление и модернизация системы.

В автоматическом режиме SPARK-MIS производит резервное копирование данных. Также система позволяет работать с любым видом страхования, имеет автоматизированный доступ.



Среди других преимуществ — возможность подключить кассовые аппараты «Штрих-М» и AtoL.

Предоставляете ли вы возможность медучреждениям протестировать МИС перед внедрением?

Да, клиники могут получить тестовый период на 14 дней с полным функционалом системы. Подключение тестовой МИС займет всего 30 мин., после чего медучреждение может пользоваться программой в полном объеме.

Кто входит в пул клиентов?

В основном это многопрофильные клиники Татарстана и других субъектов Российской Федерации. В работе с нашими заказчиками мы придерживаемся индивидуального подхода и стараемся удовлетворять их запросы.

К примеру, в настоящее время наша компания разрабатывает модуль для анализа каналов привлечения клиентов и выявления различных категорий пациентов, которые обращаются в медучреждение.

Еще одна наша успешная разработка — система документооборота, позволяющая увеличить скорость обработки документов.

Что в планах?

Компания намерена продолжить разработку новых модулей МИС для успешного решения задач, которые стоят перед нашими клиентами. Кроме того, мы собираемся развивать новое для нас направление — внедрение искусственного интеллекта для оптимизации работы медучреждения, что положительно скажется на взаимодействии между клиниками и пациентами.



ТЕЛЕ2МЕД



АВТОНОМНОЕ УСТРОЙСТВО ДЛЯ МЕДОСМОТРА ВОДИТЕЛЕЙ

Компания «Теле2Мед» разработала автономное автоматизированное устройство для проведения медицинского осмотра водителей перед допуском к управлению транспортными средствами. О характеристиках изделия рассказывает учредитель предприятия-разработчика Юлия Классен.

Что входит в состав устройства «Теле2Мед»?

Данное устройство включает в себя модуль идентификации водителя по смарт-карте с rfid- или nfc-меткой, модуль измерения паров этанола, удовлетворяющий требованиям ГОСТ Р 54794–2011, модуль измерения давления, созданный в соответствии с ГОСТ 31515.1–2012, модуль измерения температуры (по ГОСТ 302–79).

Устройство оснащено модулем для приема и передачи информации по USB-каналу, Bluetooth или через сети сотовой связи, модулем отображения информации, сигнализации и аккумуляторной батареей.

В комплектацию также входят манжета, мундштук-воронка, мундштук одноразовый, блок питания и кабель USB для передачи данных.

«Теле2Мед» является единым комплексным измерительным устройством, зарегистрировано как медицинское изделие, имеет необходимую разрешительную документацию. Используемые в нем измерительные приборы внесены в реестр средств измерений. Программное обеспечение получило свидетельство о государственной регистрации программ для ЭВМ № 2019616237.

В каких ситуациях устройство «Теле2Мед» предпочтительнее стандартного программно-аппаратного комплекса для проведения медицинских осмотров?

Данное устройство — наша собственная разработка. Мы подключаем его к ПК, телефону и планшету, которые записывают и передают все показания и видео проведенного осмотра. Модуль аккумуляторных перезаряжаемых батарей дает возможность длительной работы без подключения к электросети и другим источникам питания. Соответственно, устройство оптимально для проведения медосмотров на удаленных объектах, выездных работах или предприятиях с небольшим и удаленным автопарком.

Может применяться и в других ситуациях. Например, участковый инспектор

полиции в отдаленном населенном пункте обязан пройти медосмотр, прежде чем сесть за руль служебного автомобиля. В стандартном варианте его проводит медработник. Но фельдшер может находиться в другом населенном пункте. Наш же прибор позволяет пройти медосмотр без присутствия медработника, передать ему всю необходимую информацию и в формате онлайн получить допуск к управлению транспортным средством.

Какова производительность этого устройства? Сколько человек он может обслужить в единицу времени?

Так как устройство предназначено для работы с небольшими группами водителей, то высокая производительность не является его главным преимуществом. Тем не менее при правильной организации работы, когда процесс отлажен, медосмотр занимает не более трех-пяти минут. В реальной ситуации устройство «пропускает» 10–12 человек в час, что вполне достаточно для большинства потребителей.

Устройство оптимально для проведения медосмотров на удаленных объектах, выездных работах или предприятиях с небольшим и удаленным автопарком.

Какие еще характеристики делают устройство удобным вариантом проведения медосмотра?

К таким характеристикам отнесу компактность и небольшой вес. Устройство помещается в обычной сумке, также ему не нужен компьютер. Чтобы снять видео, достаточно иметь планшет или телефон-андроид. Интерфейс вполне дружелюбный и понятный, рассчитан на то, чтобы устройством смог пользоваться неподготовленный человек.

Кроме того, наше устройство стоит в полтора раза дешевле, чем ближайшие аналоги. В сравнении со стандартными



ПАКи его стоимость будет меньше в три-пять раз.

Устройство «Теле2Мед» востребовано?

Правительство России определило четкие параметры правового поля для использования телемедицинских технологий, поэтому спрос на такое оборудование растет. Что касается конкретно нашего устройства, то его востребованность обусловлена еще и увеличением количества предприятий с небольшим автопарком, которым экономически невыгодно приобретать большие ПАКи. Поэтому мы сейчас ищем партнеров по контрактному производству данного устройства, так как собственными силами удовлетворять спрос становится все труднее. Возникают очереди, что, естественно, не может нравиться потребителям. Мы готовы сотрудничать с компаниями, имеющими лицензию на производство медицинского оборудования в целях совместного изготовления данного устройства на взаимовыгодных условиях. Рассмотрим различные варианты работы, обеспечим всей необходимой документацией, передадим наши ноу-хау.

В планах также регулярное обновление и совершенствование используемого программного обеспечения, чтобы наши покупатели всегда получали качественные изделия, удовлетворяющие современным требованиям.

КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Компания «ТИРР плюс», имея многолетний опыт реализации в сфере здравоохранения информационных технологий, предлагает рынку актуальные программные продукты для решения целого комплекса рабочих задач. О том, какие IT-решения позволят идти в ногу со временем, рассказали директор компании Светлана Фрейдман и ее заместитель Евгений Петров.

Какие программные продукты внедряет компания в сфере здравоохранения?

«ТИРР плюс» занимается автоматизацией деятельности медицинских учреждений с начала 2000-х гг. В настоящее время компания предлагает ряд актуальных программных решений, которые успешно функционируют как на региональном уровне, так и в отдельных медицинских учреждениях.

В числе представленных продуктов — Единая региональная система записи (ЕРСЗ). Данное программное обеспечение по своей сути является интеграционной платформой для реализации на уровне региона электронных услуг — записи на прием к врачу, прикрепление онлайн и пр.

Компания предлагает еще два программных комплекса: медицинскую информационную систему «ГОСПИТАЛЬ» и набор сервисов «ВЕБ-регистратура», обеспечивающих электронную запись на прием.

Наши программные решения позволяют автоматизировать ведение документации и взаимодействие с Единой государственной информационной системой в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ) как в части отправки СЭМД — структурированных цифровых меддокументов, так и записи практически на все сервисы, которые поддерживаются порталом «Госуслуги».

Наши программные решения позволяют автоматизировать ведение документации и взаимодействие с ЕГИСЗ.

Какие задачи на рынке медицинской автоматизации решает информационная система ЕРСЗ?

Данный программный продукт прежде всего выполняет функцию интеграционной шины, обеспечивающей взаимодействие медицинских информационных систем (МИС) региона с сервисами портала «Госуслуги». Его

применение актуально в тех субъектах Федерации, где функционирует более одной МИС.

ЕРСЗ обеспечивает оказание таких услуг, как запись на прием к врачу и на диспансерное наблюдение, вызов доктора на дом и пр. Системой также предусмотрены сервисы, обеспечивающие взаимодействие между учреждениями, когда, например, районная поликлиника записывает пациента в краевые или специализированные медицинские центры.

Наша команда продолжает работу по расширению функционала ЕРСЗ. Так, уже в этом году планируем запустить сервис взаимодействия со скорой медицинской помощью, систему плановой госпитализации и др.

ЕРСЗ не является коробочным программным продуктом, а предусматривает возможность управления системой и ее настройками, при этом изменение ряда опций может производить сам заказчик непосредственно на месте.

Какие функциональные характеристики выделяют медицинскую информационную систему «ГОСПИТАЛЬ»?

Программный комплекс предназначен для автоматизации деятельности медучреждения в первую очередь в части формирования реестров для осуществления взаиморасчетов с Фондом ОМС. Система ведет учет амбулаторных и стационарных больных, лабораторных исследований, лекарственных средств.

Функционал комплекса «ГОСПИТАЛЬ» включает в себя возможность оформления электронной записи и выгрузки СЭМД, входящих в Федеральный реестр электронных медицинских документов. В рамках системы предусмотрены также полная автоматизация регистратуры учреждения и других рабочих мест, планирование врачебных нагрузок, ведение карты пациента.

Как работает реализованный компанией портал записи «ВЕБ-регистратура»?

Работа системы построены на базе федеральных протоколов. Медицинское учреждение определяет перечень врачей, на прием к которым можно записаться через интернет. Пользователь заходит на сайт «ВЕБ-регистратуры» и авторизуется с помощью портала «Госуслуги». Ему предлагается перечень подразделений, где можно выбрать нужного специалиста, дату и время посещения. Данные о записи отображаются на рабочих местах регистраторов и других сотрудников медорганизации.

Стоит добавить, что от других аналогичных продуктов «ВЕБ-регистратура» отличается весьма удобным и нативным интерфейсом.



Наша команда квалифицированных специалистов способна обеспечить стабильную работу систем и высокий уровень сопровождения.

В чем заключаются преимущества работы с вашей компанией?

«ТИРР плюс» выполняет полный комплекс работ по внедрению программных продуктов, включая их установку, обучение сотрудников заказчика и техническую поддержку. Наша команда квалифицированных специалистов способна обеспечить стабильную работу систем и высокий уровень сопровождения.

Компания проводит работы по модернизации программных комплексов, в числе которых расширение функционала и приведение их в соответствие с постоянно меняющимися требованиями эксплуатации и законодательства.

Сейчас работа компании сосредоточена преимущественно в регионах Сибири и Дальнего Востока.

ФЛАМИНГО



СОЛОМЕД

SOLOMED: ДОСТУПНЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ПОДГУЗНИКИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Компания ООО «ФЛАМИНГО» является российским производителем медицинских изделий — подгузников для взрослых SOLOMED. Они предназначены для людей с ограниченной возможностью передвижения, в том числе лежачих больных и для тех, кто проходит период реабилитации. Следуя курсу президента Российской Федерации, озвученному в Послании Федеральному Собранию в декабре 2016 г., основополагающим принципом работы предприятия стало создание высокотехнологичных импортозамещающих производств на территории нашей страны, а также экономическая и социальная ответственность перед отечественным потребителем. О деятельности предприятия и реализуемой продукции нашему изданию рассказал заместитель генерального директора компании Сергей Обручников.

Как давно выпускаются подгузники SOLOMED?

С 2017 г. компания «Фламинго» производит медицинские изделия 1-го класса по ГОСТ Р 55082–2012 — подгузники SOLOMED, обеспечивая и поддерживая больных качественными и комфортными медицинскими изделиями в процессе прохождения диагностических и терапевтических процедур в рамках лечебно-профилактических учреждений, а также пациентов, проходящих период реабилитации, людей с ограниченной возможностью передвижения.

После приобретения и ввода в эксплуатацию новой итальянской производственной линии в конце 2023 г. мы начали выпускать продукцию под другими брендами (СТМ) для партнеров. Компания работает над расширением ассортимента, есть планы по расширению линейки SOLOMED пеленками, урологическими прокладками, уходовой косметикой для лежачих больных, а в IV квартале 2024 г. наш ассортимент будет расширен за счет подгузников-трусиков SOLOMED для активных пациентов.

Какие изделия входят в линейку подгузников SOLOMED?

Продукция бренда Solomed представлена тремя линейками. При легкой форме недержания используются подгузники Light размером L в упаковках по 30 штук, при средней форме недержания — подгузники Standart размерами S, XS, M, L XL, выпускаемые в упаковках по 30 штук, при тяжелой форме недержания

— подгузники Premium размерами S, XS, M, L, XL в упаковках по 10 и 30 штук.

Чем ваши подгузники отличаются от аналогов, выпускаемых другими производителями?

Антироссийские санкции и планомерное увеличение цен на медицинские принадлежности привели к росту потребности в качественных и недорогих изделиях. Поэтому основная задача, которую ставил перед собой производитель, заключалась в том, чтобы дать потребителю продукт высокого качества по доступной цене. С целью решения этой задачи компания «Фламинго» приобрела дополнительное лабораторное оборудование для своей производственной лаборатории, обеспечив тем самым качество подгузников SOLOMED не только контролем в процессе производства, но и входным контролем на уровне сырья и материалов, а также лабораторным контролем, так называемыми приемо-сдаточными испытаниями, которые подтверждают соответствие изделия требованиям ГОСТ Р 55082–2012.

По итогам приемо-сдаточных испытаний продукция бренда Solomed не уступает западным аналогам, а по некоторым показателям даже превосходит их. В производстве используются соответствующие всем требованиям технических условий материалы, которые проходят не только визуальный, но и лабораторный входной контроль. Наши изделия имеют анатомическую форму, что позволяет потребителю чувствовать себя в них сухо и комфортно. Стоимость наших подгузников ниже за счет использования сырья и материалов от российских производителей, поэтому по сравнению с зарубежными аналогами наш продукт выгоднее для потребителя.

по сравнению с зарубежными аналогами наш продукт выгоднее для потребителя.



Как организованы продажи? Где можно приобрести подгузники SOLOMED?

В 2024 г. мы увеличили объем продаж и узнаваемость продукта на маркетплейсах OZON, WB, «Яндекс Маркет» и др. Подписали контракты с фармацевтическими дистрибьюторами «Катрен», «ФК Пульс», «БСС», крупными федеральными аптечными сетями «Апрель», «Алоэ», «Медицина СПб», рядом региональных представительств компании «Фармация». Наша компания активно сотрудничает с Социальным фондом России, примерно 20% всех инвалидов Российской Федерации получают подгузники SOLOMED.

Ваша компания также участвует в благотворительных акциях.

Да, мы принимаем участие в акциях, организуемых Общероссийским народным фронтом, ВОРДИ. Оказываем гуманитарную помощь ЛПУ и военным госпиталям. В рамках этой работы помогаем обеспечивать медицинскими изделиями нуждающихся не только в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, но и на приграничных территориях Луганской, Донецкой республик, Курской и Запорожской областей. За эту деятельность отмечены благодарственными письмами ОНФ.

Мы осознаем социальную ответственность перед гражданами России и всю свою работу будем строить так, чтобы приносить максимальную пользу обществу.



ФОТОНИКС



КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА

Каталог Санкт-Петербургской торговой компании «ФОТОНИКС» насчитывает свыше сотни наименований профессионального косметологического оборудования для проведения аппаратных процедур в салонах красоты и косметологических клиниках. При желании здесь можно приобрести все оборудование, необходимое для полноценного оснащения салона красоты, работающего в условиях ограниченной площади помещений. Об ассортименте продукции нашему изданию рассказала основатель и директор компании Любовь Новикова.

Какие аппараты вы предлагаете и кто их производит?

С 2013 г. мы тесно работаем с китайским производителем косметологического оборудования VIYA и закупаем у него основную часть аппаратов. Эту компанию я нашла, можно сказать, случайно, среди сотен подобных предприятий КНР. В то время VIYA только начинала свою деятельность. Мы присмотрелись к ее продукции, протестировали. Она подошла по всем параметрам: качество, надежность, внешний вид. По опыту работы в косметологии знаю, что дизайн прибора для покупателей не менее важен, чем его эксплуатационные характеристики, потому что он влияет на общее восприятие салона клиентами. VIYA производит компактные моноаппараты и комбайны со ставшими классическими функциями — микротоки, УЗ-пилинг и др.

В 2017 г. начали сотрудничать еще с одной китайской фирмой — Beijing Vomeitong Technology, которая изготавливает аппараты для SMAS-лифтинга HIFU, криолиполиза, лазерного липолиза. Эти аппараты используются для безопасной подтяжки кожи

Предпочтение отдаем компактным аппаратам, которые не занимают много места.



лица и тела, удаления излишних жировых отложений.

Предпочтение отдаем компактным аппаратам, которые не занимают много места. Они особенно востребованы в небольших салонах, где ценен каждый квадратный метр площади. Отмечу, что оборудование, которое мы предлагаем покупателям, в основной своей массе относится к премиальному классу. Но в каталоге есть и бюджетные изделия тоже отличного качества.

Какие еще аппараты, помимо выше-названных, можно у вас приобрести?

Ассортимент достаточно широк. Предлагаем аппараты для RF-лифтинга — омолаживающей процедуры с помощью высокочастотного электрического тока, аппараты кавитации (неинвазивной процедуры для разрушения избыточной жировой прослойки). В каталоге также присутствуют аппараты EMS, микротоковой терапии и миостимуляции, электропорации, аппараты для массажа, очищения кожи и УЗ-пилинга, фонофореза. Есть устройства для проведения прессотерапии — процедуры лимфодренажного массажа, которая позволяет освободиться от лишних килограммов, убрать отеки, улучшить тонус кожи и мышц. В разделе лазерного оборудования представлены аппараты для удаления татуировок и карбонового пилинга, лазерной биоревитализации, холодного лазерного липолиза.



Ассортимент наших изделий вполне позволяет оснастить салон красоты любого уровня практически всем необходимым оборудованием. Недавно мы выполнили такую комплексную поставку для сети петербургских салонов.

Дополнительное оборудование и комплектующие предлагаете?

Мы учитываем, что в ходе эксплуатации аппаратов приходится менять износившиеся детали, пополнять запасы расходных материалов, использовать устройства, повышающие удобство эксплуатации и расширяющие функциональные возможности приобретенной техники, поэтому они тоже присутствуют в нашем каталоге. Предлагаем косметологические тележки, лампы, насадки и фильтры для алмазной микродермабразии, ультразвуковые скраберы, манипулы различного назначения, сменные картриджи для аппаратов HIFU и другие комплектующие. Если каких-то изделий нет в наличии, закажем и привезем.

Косметологические аппараты отечественного производства есть в вашем каталоге?

Отрадно осознавать, что отечественные производители косметологического оборудования тоже выводят на рынок свою продукцию. Мы предлагаем российский аппарат для проведения лазерной биоревитализации. Он позво-

ляет доставлять гиалуроновую кислоту в кожу не с помощью уколов, а лазерным излучателем. В результате гиалуроновая кислота поступает в нужную зону практически без потерь, обеспечивая полноценный эффект омоложения с первого применения.

В каталоге также есть отечественный аппарата для лазерофореза с РУ Росздравнадзора, что позволяет применять его в медицинских процедурах.

Вы поставляете широкий ассортимент косметологического оборудования и должны быть уверены в том, что качество всех изделий соответствует действующим стандартам. Как проверяете это соответствие?

Объективности ради следует отметить, что в первое время у нас были некоторые вопросы к производителям по отдельным характеристикам поставляемых изделий, но сейчас они полностью сняты.

С самого начала сотрудничества мы тщательно проверяем работоспособность, эффективность и надежность поставляемых аппаратов. В первую очередь на себе. Мой личный стаж работы в косметологии составляет 25 лет. До этого я 12 лет проработала в другой фирме, которая стояла у истоков российской косметологии. У моих сотрудников тоже большой опыт, поэтому мы вполне способны взять на себя функции экспертов.

Тесты на соответствие технических параметров аппаратов принятым стандартам проводят квалифицированные инженеры с помощью специального оборудования. Поэтому мы точно знаем, что продаем отличное оборудование, на котором клиенты салонов красоты получают качественные и безопасные услуги. Немалая часть аппаратов из нашего каталога изготовлена по нашим техническим заданиям. Изделия, доказавшие свою надежность и эффективность, выходят на рынок под брендом «ФОТОНИКС».



Все ли аппараты есть в наличии и каковы сроки поставки, если модели нет на складе?

Наше преимущество в том, что основной востребованный ассортимент всегда есть в наличии. Модели под заказ — это штучный товар по индивидуальным запросам, его доставка — около месяца. Мы всегда указываем реальные сроки, не приукрашиваем свои возможности. Заказанного аппарата может не быть на складе производителя, тогда его сначала нужно изготовить. Затем требуется время на доставку в Россию, таможенное оформление. Когда все эти процедуры пройдены, отправляем товар заказчику. Как правило, в день оплаты.

Ассортимент наших изделий вполне позволяет оснастить салон красоты любого уровня практически всем необходимым оборудованием.

Эффективное использование косметологического оборудования требует владения определенными знаниями и умениями. Вы помогаете косметологам осваивать поставленную технику?

Мы понимаем важность этой работы. Покупатели получают полный комплект обучающих видео к аппаратам, подробные паспорта, инструкции и методики. Регулярные обучающие семинары проводит врач-физиотерапевт, ведущий тренер нашей компании, сертифицированный тренер международного холдинга Kosmoteros Group Елена Турбовская, человек, хорошо известный в нашей среде. Вот темы ближайших семинаров: «Глубокий и поверхностный аппаратный лифтинг лица», «Алгоритм для аппаратной коррекции фигуры».

Также компания предлагает услуги сервисного центра, в котором работают специалисты своего дела. Центр обеспечен всеми необходимыми запчастями, комплектующими, расходными материалами, что позволяет осуществлять ремонт в кратчайшие сроки с учетом особенностей каждого клиента.

Вы используете два канала продаж: интернет-магазин и дистрибьюторов. Какой из них в приоритете?

Развиваем оба направления. По объемам продаж они примерно одинаковы. И конечно же, больше внимания уделяем



сотрудничеству с дистрибьюторами, потому что дистрибуция косметического оборудования — сложный вид деятельности. Он требует определенных технических знаний, понимания рынка, ответственности.

Дистрибьюторы нашей компании работают более чем в 20 городах России. Со многими из них мы установили не только служебные, но и дружеские отношения. Мы заинтересованы в дальнейшем развитии этой сети. Предлагаем выгодное сотрудничество. В числе наших преимуществ — уникальная продукция, весомая доля которой не поставляется больше никем в СНГ, широкий ассортимент, в котором представлены как бюджетные модели, так и изделия высокой ценовой категории.

Каждый дистрибьютор получает эксклюзивные права для работы на своей территории, надежного поставщика в нашем лице, фирменную гарантию сроком один год на все товары. Мы поддерживаем наших дистрибьюторов, предоставляем учебные материалы, консультируем покупателей. В ответ ждем желания учиться и работать. Дистрибьюторское партнерство в этой сфере очень хрупкое, его легко разрушить необдуманными шагами, скажем, ради сиюминутного увеличения прибыли в ущерб долгосрочному развитию бренда. Просим это учитывать. Приглашаем к сотрудничеству партнеров из самых разных городов — от Москвы до Камчатки.

Что в планах по развитию компании?

За последние 20 лет объем косметологических услуг в России увеличился более чем в 10 раз. Ни одна другая область медицины не показала такого роста. Поэтому главная наша задача — поставлять современное, эффективное и надежное косметологическое оборудование. Для этого регулярно анализируем рынки, посещаем выставки, знакомимся с новинками. Спрос на наши аппараты тоже растет с каждым годом. Люди хотят быть красивыми и здоровыми. Наша миссия — помочь им в этом.

ЭСТЕТИКЛАЗЕР



«ЭСТЕТИКЛАЗЕР» — ЭКСПЕРТ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ АППАРАТНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

Компания «Эстетиклазер» — производитель профессионального косметологического оборудования для клиник, салонов красоты и других специализированных учреждений. В ее каталоге представлен большой выбор продукции: диодные, неодимовые, фракционные CO₂-лазеры, а также ЭЛОС-аппараты. Компания предоставляет полный пакет документов для работы согласно законодательству Российской Федерации. Все выпускаемое оборудование имеет регистрационные удостоверения. Техника протестирована лучшими специалистами в индустрии красоты, прошла множество проверок на соответствие качеству и безопасности. О применяемых технологиях и продуктовой линейке рассказали генеральный директор «Эстетиклазер» Олег Киселев и тренер компании врач-дерматовенеролог Светлана Вавилова.

На чем специализируется компания?

«Эстетиклазер» выпускает лазерное оборудование для косметологии, которое позволяет предоставлять пациентам полный спектр услуг, востребованных на сегодняшний день. Мы производим аппараты, которые будут эффективны в следующих направлениях: эпиляция, омоложение, удаление пигментных пятен, комплексное лечение акне, рубцов, решение проблем с сосудами (купероз, розацеа и прочие телеангиэктазии), удаление татуировок, интимное омоложение и др.



Диодный лазер

«Эстетиклазер» стремится предложить клиентам передовые методы в косметологии, помочь достичь желаемых результатов и повысить уровень своей профессиональной деятельности. Наши покупатели получают высококачественные аппараты по оптимальным ценам. В компании существует система скидок, беспроцентная рассрочка, бесплатная адресная доставка по всей территории России, гарантийное и постгарантийное обслуживание.

Мы также активно развиваем второе направление — на базе компании работает лицензированный сервисный центр по техническому обслуживанию медицинских изделий класса 2б потенциального риска применения.

Какие виды аппаратов производит?

Среди предлагаемой продукции диодные лазеры, которые в нашей компании представлены двумя технологиями. Одна из них — диодная лазерная эпиляция (длина волны 808 нм). На данный момент эта технология является одной из самых популярных и востребованных в мире лазерной медицины.

Все методы световой эпиляции основаны на принципе селективного фототермолиза, то есть избирательного поглощения хромофором лазерного излучения и дальнейшего нагрева вещества-поглотителя до его разрушения. В нашей линейке представлены аппараты для маленьких студий с небольшим потоком клиентов (два-четыре человека в день) — это классические настольные лазеры. Также компания выпускает напольные лазеры с мощной системой охлаждения, которые предназначены для работы с большим потоком пациентов. Такие лазеры можно безопасно использовать до 12 ч в сутки. Для получения результата требуется пройти курс от четырех процедур. Обработка нежелательных волос диодным лазером признана золотым стандартом эпиляции.



Лазер по удалению сосудов

Процедура проходит максимально безболезненно и не требует специальной подготовки. Современный диодный лазер удаляет любые волосы, независимо от их толщины и структуры. Эффект достигается за счет воздействия на фолликулы, без повреждений окружающих тканей, дискомфорта и долгого периода реабилитации.

Второй метод в диодных лазерах — сосудистый диодный лазер с длиной волны 980 нм. Линейка состоит из двух аппаратов. Первый — компактный, который ввиду своих размеров удобно брать на различные выездные мероприятия или перемещать между кабинетами клиники. А второй — настольный, для стационарной работы. Оба имеют регистрационные удостоверения. Излучение длины волны 980 нм хорошо поглощается гемоглобином, соответственно, это позволяет проводить лазерную коагуляцию сосудов диаметром от 0,2 до 2 мм. Кроме того, данная методика эффективна для удаления доброкачественных новообразований — папиллом и бородавок.

Следующая методика — CO₂-лазер. Фракционный лазер CO₂ Pixel Plus —

флагманская модель серии фракционных аппаратов «Эстетиклазер». Длина волны — 10 600 нм. Технология активно применяется для проведения фракционной абляции тканей, шлифовки лица, рубцов, стрий, постакне, выравнивания структуры кожи при возрастных изменениях, для удаления пигментаций, лечения дисхромий, ретракции кожи на любом участке тела, сужения пор.

В этом аппарате, помимо обычной фракционной сканирующей насадки и хирургического ножа, имеются гинекологические, уретральные и конус-

ные насадки. Интравагинальная насадка с расширителем предназначена для проведения процедуры лазерного вагинального омоложения, показаниями к которой являются вагинальная атрофия (в период менопаузы и до нее), патологии женской половой системы, рубцевание ткани после родов, восстановление физиологии. Уретральная насадка используется для лечения стрессового недержания мочи и для работы в уретральной и клиториальной зоне, а конусная необходима для проведения процедур лазерной шлифовки рубцов стенок влагалища, лечения диспареунии (боли при половой близости), лазерного отбеливания и реконструкции малых и больших половых губ, устранения эстетических дефектов внешних половых органов.

На сегодняшний день фракционная методика CO₂ очень актуальна и востребована среди пациентов, потому что дает впечатляющие результаты за счет контролируемой подачи энергии. Аппарат имеет широкий диапазон настроек, что характерно не для всех подобных систем, представленных на рынке. С помощью лазера CO₂ можно выстроить процесс работы индивидуально под каждого пациента. На данном аппарате часто бывает достаточно провести одну процедуру.

Следующая технология — неодиимовые лазеры. На сегодняшний момент методика является самой высокотехнологичной, наиболее эффективной и безопасной для удаления татуировок и перманентного макияжа. Работа лазера осуществляется в режиме генерации коротких мощных импульсов, при взаимодействии которых с красителем возникает фотоакустический эффект. Происходит фрагментация крупных частиц красителя в более мелкие, которые затем постепенно выводятся с помощью лимфатической системы. Количество процедур зависит от того, как глубоко находится пигмент, какие у него плотность и химический состав. Технология также позволяет производить лечение гиперпигментации, онихомикоза ногтей и лазерный карбоновый пилинг.

А что могли бы рассказать про ЭЛОС-технологии?

Это современная методика, которая основана на взаимодействии двух видов энергии — оптической и радиоволновой. ЭЛОС-технология имеет очень широкое применение в косметологии. С ее помощью можно проводить такие процедуры, как эпиляция, удаление сосудистых об-



ЭЛОС-аппарат

разований, работа с гиперпигментацией на лице и теле, лечение акне, омоложение. Покупая один аппарат «Эстетиклазер», клиника приобретает целый комбайн. Проведение процедур с помощью такой системы достаточно комфортное и безболезненное — клиент чувствует только легкое покалывание. Кроме того, ЭЛОС-технология не требует реабилитационного периода. Пациент не выпадает из социальной жизни, что является неоспоримым преимуществом данной методики, при этом ее результативность чрезвычайно высока.

Технология является безопасной, это доказано множеством дерматологических исследований, которые проводились как в нашей стране, так и за рубежом. Как показывает практика, эффект от процедур при помощи данной методики сохраняется на длительное время.

Проводите ли вы обучение работе на лазерном косметологическом оборудовании?

Да. Наша компания устраивает различные бесплатные лекции и семинары. Мы готовы научить сотрудников клиник, салонов красоты и других специализированных учреждений эффективно использовать лазерное оборудование. Наши обучающие программы разработаны для профессиональных косметологов и включают в себя теоретические и практические занятия, в том числе обучение основным принципам работы с лазерными аппаратами, безопасности и эффективности процедур. Мы стремимся обеспечить наших покупателей всей необходимой информацией и навыками для успешного применения лазерных технологий в их профессиональной практике. Также любой желающий может посетить наш офис, получить всю интересующую его информацию и протестировать оборудование. Добро пожаловать в «Эстетиклазер»!



Фракционный лазер

ЭФ-КАБИНКИ



Физиотерапевтические
кабинки и всё для них

НОВАЯ МОДЕЛЬ ФИЗИОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ КАБИН С РАЗДВИЖНЫМИ ДВЕРЬМИ ИЗ АЛЮМИНИЕВОГО ПРОФИЛЯ

Компания «Эф-Кабинки» занимается проектированием, изготовлением и монтажом физиотерапевтических кабин с 2012 г. Производственная база предприятия находится в Санкт-Петербурге, а география поставок охватывает практически всю территорию Российской Федерации. Выпускаемую продукцию можно встретить на олимпийских объектах в Красной Поляне, Коммунарке, Кызыле, Лабитнанги, Архангельске и во многих других городах. В работе используются только разрешенные нормативами материалы и технологии их обработки. Кабины производятся с учетом пожеланий и требований заказчика, полностью соответствуя требованиям российского законодательства. О последних разработках и планах по развитию бизнеса рассказал основатель компании Владимир Голубев.

Вы давали интервью изданию в 2022 г. Что изменилось в деятельности организации за последние два года?

За прошедший период мы расширили линейку выпускаемой нами продукции, улучшили технологии и начали выпускать новый тип кабинок с раздвижными дверьми из алюминиевого профиля. Подобные кабинки были успешно установлены на нескольких объектах в России. Хочу отметить, что данную модель производит только наша компания. Мы также разработали новый вид изоляторов и пресс-форму для них и получили сертификат соответствия о допустимости использования изоляторов в физиотерапевтических кабинетах.

Кроме того, год назад наша организация переехала в более просторное здание, что позволило существенно увеличить площадь складских и производственных помещений.

Расширилась и география заказов — за прошедший период мы начали поставлять кабинки в Мариуполь, Крым. В целом наша продукция пользуется высоким спросом на всей территории Российской Федерации.

А какие изделия сейчас востребованы на отечественном рынке?

Большой популярностью пользуются кабины с раздвижными и распашными дверьми. Это надежный, практичный и удобный вариант. Такая модель прослужит долго.

Клиенты с большим потоком пациентов, а это, как правило, крупные медицинские центры, например, медицинский центр в Балашихе, выбирают вариант кабинок с ЛДСП-панелями. Их можно обрабатывать дезинфицирующими средствами после каждого пациента. Наши кабинки с CDF-панелями и экранирующие из алюминиевого профиля стоят дороже, зато совершенно другого уровня. Выбор за заказчиками, которые могут быть уве-



Клиенты с большим потоком пациентов, а это, как правило, крупные медицинские центры, например, медицинский центр в Балашихе, выбирают вариант кабинок с ЛДСП-панелями.

рены, что качество всех наших кабинок, какие бы материалы мы не использовали, остается на самом высоком уровне.

При этом востребованы и более классические кабинки со шторами. Кстати, их выбирают частные клиники, которым важно быстрее открыться и начать работать.

Аналогичным производством данного вида продукции занимаются многие другие предприятия в России, однако для большинства коллег кабинки являются сопутствующим направлением. Мы же специализируемся только на изготовлении физиотерапевтических кабин, каждый год совершенствуем технологии изготовления и внедряем новые модели и способы решения.

У вас есть собственная технология производства. Что могли бы про нее рассказать?

Наши первые кабинки, которые компания начала выпускать в 2012 г., были самыми обычными. Мы использовали

стандартные элементы системы Joker и множество комплектующих стороннего производства. С тех пор технология существенно улучшилась.

Весь производственный цикл от проектирования до установки мы выполняем самостоятельно. Это значительно сокращает сроки изготовления и позволяет контролировать качество на всех этапах. В компании разработали уникальную систему крепления ЛДСП-панелей к каркасу кабин, что повысило надежность всей конструкции.

С нами работают крупнейшие отечественные лечебные учреждения, институты и компании: Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет им. академика И. П. Павлова, МСЧ МВД России по Удмуртской Республике, Городской противотуберкулезный диспансер в Санкт-Петербурге, медицинские центры ПАО «Газпром». Именно нашему предприятию доверили обустройство физиотерапевтических кабинетов

олимпийских объектов в Сочи в преддверии зимних игр 2014 г.

Мы взяли на себя обязательство стать надежным партнером для любой медицинской организации, которой требуется профессиональное оснащение кабинета физиотерапии.

Предприятие четко придерживается установленных нормативных требований, и все современные материалы проходят тщательную проверку на возможность применения в кабинетах электролечения, массажа, лазеротерапии и др. Вся продукция поставляется с комплектом разрешительной документации и гарантией производителя.

Какие дополнительные услуги оказываете?

Компания «Эф-Кабинки» более 10 лет работает в данной отрасли, и в числе преимуществ, которые мы предоставляем клиенту, — разработка и реализация проектов любой степени сложности, тщательный контроль специалистами предприятия соответствия нормативам на каждом этапе — от составления техзадания до завершения монтажных работ.

Наш сегмент достаточно консервативен, в регуляторном плане в нем мало что меняется. На сегодняшний день основным документом, регламентирующим

Большой популярностью пользуются кабины с раздвижными и распашными дверьми. Это надежный, практичный и удобный вариант. Такая модель прослужит долго.

требования к физиотерапевтическим кабинетам, является отраслевой стандарт ОСТ 42 21 16 86 ССБТ «Отделения, кабинеты физиотерапии. Общие требования безопасности», принятый в 1986 г. В ОСТ прописаны требования по габаритам и техническим характеристикам физиотерапевтических кабин. Также при проектировании кабин мы ориентируемся на Свод правил СП 158.13330.2014 «Здания и помещения медицинских организаций. Правила проектирования», утвержденный Минстроем России в 2014 г.

В какие регионы поставляете продукцию?

За годы работы специалисты компании оборудовали удобными кабинками, соответствующими всем требованиям безопасности и нормативным документам, сотни медицинских учреждений по всей России. Они находятся

в таких городах, как Норильск, Хабаровск, Лабытнанги, Кызыл, Гурьевск, Черкесск, Йошкар-Ола, Сочи, поселок Мирный и, конечно, Москва и Санкт-Петербург.

Несмотря на высокий спрос, срок изготовления в среднем занимает две-три недели. Производственная база располагается в Санкт-Петербурге, поэтому заказы в Санкт-Петербург, Ленинградскую область и Москву доставляем быстрее. В других регионах тоже работаем достаточно оперативно. В этом помогает наша технология дистанционных консультаций по установке кабинок. Мы стремимся содействовать заказчикам в экономии средств и понимаем, что в некоторых случаях выезд наших монтажников обойдется дороже, чем стоимость самих кабинок. Поэтому мы сотрудничаем в регионах со специалистами, которые производят работы с использованием наших видеoinструкций.

Какие планы у компании?

Продолжать развиваться, наращивать объемы производства и расширять пул клиентов. Также намерены в ближайшее время запустить новый сайт, где клиенты смогут отслеживать предлагаемые нами новинки и узнавать более подробную информацию о деятельности предприятия.



РУБРИКА: ЧЕЛОВЕК ДЕЛА

НТА-Групп ООО 2, 1 обл.

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Московское ш., д. 46А
Тел.: +7 (812) 309-94-56
E-mail: info@nta-group.ru
www.nta-group.ru

РУБРИКА: ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Компания Нео ООО 6

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Учительская ул., д. 23, лит. А
Тел.: +7 (911) 912-19-36
E-mail: rubin_am@valenta.spb.ru
www.valenta.spb.ru

Юниверсал Право ООО 10

Адрес: г. Москва, Электродный проезд,
д. 8А, оф. 12
Тел.: +7 (495) 120-28-36
E-mail: 2013@urist-sud.ru
www.urist-sud.ru

РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПОСТАВЩИК

ГК «ТРИММ»/ Тримм Медицинские Системы ООО 14, 4 обл.

Адрес: г. Москва, Лобачика ул., д. 15
Тел.: 8 (800) 333-29-08
E-mail: info@trimm.ru
www.trimm.ru

РУБРИКА: ПРОРЫВ

СофтЭксперт ООО 18

Адрес: г. Тула, Болдина ул., д. 41А
Тел.: 8 (800) 775-15-40,
+7 (4872) 70-02-70
E-mail: sfx@sfx-tula.ru
www.devsfx.ru

MEDICALCONCEPTGROUP/ МКГ ООО 22

Адрес: г. Москва, Мира пр-кт, д. 102,
стр. 25
Тел.: +7 (499) 390-13-71,
+7 (936) 256-71-30
E-mail: medicalconceptgroup@yandex.ru
www.medicalconceptgroup.ru

РУБРИКА: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

ЭЛЕКТРОНТЕСТ ООО 26

Адрес: г. Москва, ул. Клинская, д. 6
Тел.: +7 (495) 065-11-16
E-mail: grp@electron-test.ru
www.electrontest-grp.ru

Империя Медицины ООО 29

Адрес: г. Москва,
1-й Нагатинский проезд, д. 15
Тел.: +7 (499) 455-66-84,
+7 (915) 172-72-92
E-mail: info@империямедицины.рф
www.империямедицины.рф

Проексперт ООО 32

Адрес: Московская обл., г. Химки,
Лавочкина ул., д. 13, корп. 4
Тел.: +7 (495) 984-32-74,
8 (800) 700-02-26
E-mail: info@77expert.ru
www.sro1expert.ru

АЙТИ-АЛЬБИОН ООО 35

Адрес: г. Москва, Бутырский Вал ул.,
д. 10
Тел.: +7 (900) 183-08-51
E-mail: sale@it-albion.ru
www.it-albion.ru

Аметист ООО 36

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Конституции пл., д. 3/2
Тел.: +7 (812) 670-74-64
E-mail: ametist@ametist.spb.ru
www.ametist.tech

АМС-МЗМО/Миасский завод медицинского оборудования ООО – Асептические медицинские системы АО 38

Адрес: Челябинская обл., г. Миасс,
Тургоякское ш., д. 2/16
Тел.: +7 (3513) 25-52-00,
+7 (3513) 25-52-01
E-mail: laminar@laminar.ru
www.laminar.ru

АТС ООО 40

Адрес: г. Москва, Смоленская пл., д. 3,
помещ. 1/8
Тел.: 8 (800) 302-44-91
E-mail: info@atsaero.ru
www.atsaero.ru

ВРИКОЛАБ/ИП Брико Андрей Николаевич 42

Адрес: г. Москва, Бригадирский пер.,
д. 14
E-mail: info@briko.pro
www.брико.рф

Вектор АО 1, 43

Адрес: Ростовская обл., г. Волгодонск,
Железнодорожная ул., д. 94
Тел./факс: +7 (8639) 26-84-96,
+7 (8639) 26-86-31, +7 (8639) 26-86-39
E-mail: vektor@vektor-med.ru
www.vektor-med.ru

ВИТА МЕД ООО 44

Адрес: г. Москва,
Старопетровский проезд, д. 7А, стр. 19
Тел.: +7 (495) 260-12-28
E-mail: khna@vitamedrf.ru
www.vitamedrf.ru

Ворсменский завод медицинского инструмента ООО 46

Адрес: Нижегородская обл.,
г. Ворсма, Калинина ул., д. 8
Представительство: г. Москва,
Авиамоторная ул., д. 28/6
Тел.: +7 (999) 079-06-99,
Тел.: +7 (83171) 6-61-49,
+7 (83171) 6-68-31, +7 (83171) 6-58-25
E-mail: vzmi.rf@mail.ru
www.взми.рф

Гаусс-сервис ООО48

Адрес: г. Москва, Гродненская ул., д. 10, эт. 1, помещ./ком. I/11
Тел. +7 (495) 818-65-58
E-mail: info@gauss-service.ru
www.gauss-service.ru

ГК «Корпоративные решения» ООО47

Адрес: г. Москва, Шухова ул., д. 13, корп. 1
Тел.: +7 (495) 988-59-08,
+7 (495) 648-83-77
E-mail: med@ruscs.ru
www.ruscs.ru

Гравител ООО52

Адрес: г. Москва, Кожевническая ул., д. 7, стр. 1
Тел.: 8 (800) 444-54-59,
+7 (495) 230-22-22
E-mail: client@gravitel.ru
www.gravitel.ru

GRAND CRYO/ ГРАНД-КРИО ООО50

Адрес: г. Москва, Пресненская наб., д. 10, стр. 2, помещ. 151-1, эт. 16
Тел.: 8 (800) 500-41-79,
+7 (901) 787-86-90
E-mail: mail@icequeen-cryo.com
www.icequeen-cryo.com

Danilab/ФН-ПРОЕКТ ООО17

Адрес: г. Брянск, 2-я Почепская ул., стр. 42/1, оф. 4-13
Тел.: +7 (4832) 32-07-28
E-mail: oodanies@mail.ru
www.oodanies.ru
www.danilab.ru

ЕЛС-МЕД ООО54

Адрес: г. Дубна, Программистов ул., д. 4
Тел.: +7 (499) 283-10-44
E-mail: info@els-med.ru
www.els-med.ru

ИЛЦ «Медтехлаб» ООО53

Адрес: Москва, 1-й проезд Перова Поля, д. 9, стр. 5
Тел.: +7 (977) 945-99-17
E-mail: info@medtechlab.ru
www.medtechlab.ru

ИНИЦИУМ ООО56

Адрес: г. Москва, Киевское ш. 22-й км (п. Московский), двлд. 4, стр. 2, блок Г
Тел.: +7 (495) 740-88-76
E-mail: info@initium.ru
www.initium.ru

КЕЙСТАТ ООО57

Тел.: +7 (910) 115-61-25
E-mail: info@keystatsolutions.com
www.keystatsolutions.com

Кибер-Софт ООО58

Тел.: 8 (800) 201-14-48
E-mail: sales@kiber-soft.net
www.kibersoft.online

Компания Элерон ООО59

Адрес: г. Москва, 4-я Сокольническая ул., д. 1А, оф. 301-302
Тел.: +7 (499) 391-82-62
E-mail: eleroncompany@mail.ru
www.eleron-company.ru

Комплексная автоматизация бизнеса ООО60

Адрес: г. Воронеж, Платонова ул., д. 19, помещ. 14
Тел.: +7 (473) 212-23-42,
+7 (473) 200-04-73
E-mail: kab@1ckab.ru
www.1ckab.ru

КОРТИС Технологии ООО61

Адрес: Московская обл., г. Мытищи, Шараповский проезд, влд. 2, стр. 3, помещ. 286
Тел: +7 (495) 477-43-96
Адрес: г. Краснодар, Селезнева ул., д. 203, помещ. 16/4
Тел.: +7 (861) 207-13-96
E-mail: info@kortis-it.ru
www.kortis-it.ru

QIRD/ИП Игнатов Андрей

Львович62

Адрес: г. Нижний Новгород, Родионова ул., д. 20, оф. 5
Тел.: +7 (831) 280-95-41
E-mail: top@qird.ru
www.qird.ru

LaVelo/ИП Белов

Владислав Валерьевич63

Адрес: г. Москва, Лобачевского ул., д. 52, корп. 1
Тел.: +7 (925) 356-75-35
E-mail: info@labbelo.ru
www.labbelo.ru

Лекарственные средства

ВАЛА-Р ООО66

Адрес: г. Москва, Коненкова ул., д. 11А
Тел.: +7 (499) 206-08-80,
+7 (499) 207-12-92
E-mail: info@rhythmus.ru
www.rhythmus.ru

ЛИТА-ЦВЕТ ООО64

Адрес: г. Москва, г. Зеленоград, проезд 4807, д. 3
Тел.: +7 (903) 170-09-02
E-mail: info@litasvet.ru
www.litasvet.ru

МЕДВЕБСТОР/Вебстор ООО67

Адрес: г. Новосибирск, Зырянская ул., д. 53, оф. 4
Тел.: +7 (383) 202-14-12
www.mywebstor.com

МЕДБИОТЕХ ООО68

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

МЕДИКАЛ ГРУПП ООО70

Адрес: г. Москва, Ольховская ул., д. 15
Тел.: +7 (995) 597-97-70
E-mail: office@medicalgroup.pro
www.medicalgroup.pro

МедиМакс ООО72

Адрес: г. Нижний Новгород,
Родионова ул., д. 188В, П-4
Тел.: +7 (831) 280-85-05,
+7 (831) 260-10-90
E-mail: medimaks@yandex.ru
www.medi-maks.ru
www.medimaks-servis.ru

МЕДИПРОГРЕСС ФР ООО71

Адрес: г. Москва, Семеновская пл.,
д. 7, корп. 17, помещ. 2/2
Тел.: +7 (965) 258-46-22
E-mail: mediprogress@bk.ru
www.medi-fr.ru

МЕДИЦИНА БУДУЩЕГО ООО74

Адрес: г. Самара, Карла Маркса пр-кт,
д. 201Б, оф. 306
Тел.: +7 (927) 734-93-29
E-mail: info@urbanmedic.ru
www.urbanmedic.ru

Медицинский стандарт ООО76

Адрес: Республика Татарстан,
г. Бугульма, Газинура Гафиатуллина ул.,
д. 5, кв. 1
Тел.: +7 (927) 473-98-58
E-mail: kati-manager@mail.ru
www.medstan24.ru

Медицинское партнерство ООО78

Адрес: Нижний Новгород, Максима
Горького ул., д. 195, эт. 2, оф. 48
Тел.: +7 (831) 231-00-00
E-mail: info@med-partners.ru
www.med-partners.ru

МЕДОДЕЖДА.РУ/ ТД МЕДИЦИНА ПЛЮС ООО80

Адрес: г. Иваново, Подгорный пер., д.
5, оф. 29
Тел.: +7 (495) 134-37-37
E-mail: opt@medodegda.ru
www.medodegda.ru

МЕДОФИС/ СИАМС-СЕРВИС ООО82

Адрес: г. Екатеринбург, Коминтерна ул.,
д. 16, оф. 610
Тел.: +7 (343) 37-900-37
E-mail: info@medoffice.ru
www.medoffice.ru

Медприбор АО81

Адреса: г. Челябинск, Витебская ул.,
д. 4;
г. Челябинск, Курчатова ул., д. 25
Тел.: +7 (351) 700-70-75
E-mail: info@medpribor.net
www.medpribor.net

Medpribor/ Хелси Ворлд ООО84

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Лиговский пр-кт, д. 3/9, кв. 1
Тел.: +7 (812) 385-74-01
E-mail: info@reamed.su
www.reamed.su

Невские технологии ООО86

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Энгельса пр-кт, д. 16, корп. 2,
помещ. 15Н, лит. А
Тел.: 8 (800) 201-29-59
E-mail: sales@endo-nt.ru
www.endo-nt.ru

Новелти Экспресс/Новелти Диагностика и Терапия ООО ...88

Адрес: г. Химки, Вашутинское ш.,
д. 200, стр. 1
Тел.: +7 (495) 118-40-48
E-mail: info@novelty.express
www.novelty.express

НПП «ЛАРИКС» ООО87

Адрес: Ростовская обл.,
г. Каменск-Шахтинский, Максима
Горького ул., д. 85
Тел.: +7 (86365) 7-33-12,
+7 (928) 189-86-42
Факс: +7 (86365) 7-08-33
E-mail: larix5@rambler.ru, larix5@mail.ru
www.larix.aaanet.ru

НПП МИП-НАНО ООО90

Адрес: г. Москва, Ермолаевский пер.,
д. 22-26, стр. 1
Тел.: +7 (499) 409-84-36
E-mail: info@mipmodule.ru
www.mipmodule.ru

ONE TELEMEDIC/ ТМ — Сервис ООО92

Адрес: г. Москва, Александра
Солженицына ул., д. 27, оф. 433
Тел.: 8 (800) 333-63-25
E-mail: one@telemedic.one
www.telemedic.one

Онлайн Лоджик ООО93

Адрес: г. Москва, Вернадского пр-кт,
д. 6, эт. 6
Тел.: +7 (495) 449-60-00,
+7 (395) 279-60-00
E-mail: info@onlinelogic.ru
www.onlinelogic.ru

Поле жизни Земля ООО94

Адрес: г. Москва, Свободы ул., д. 35,
стр. 3
Тел.: +7 (495) 721-83-92,
+7 (967) 143-26-57
E-mail: zda@pzz.ru, ds@pzz.ru
www.naturalmag.ru
www.natmag.ru

Простой Софт ООО95

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Ворошилова ул., д. 2, оф. 7
Тел.: +7 (812) 309-46-42,
+7 (904) 647-42-24
E-mail: info@prostoysoft.ru
www.prostoysoft.ru

РегМед проф. ООО96

Адреса: г. Москва, Ленинский пр-кт,
д. 19, стр. 1
E-mail: info@regmed.biz
Тел., WhatsApp: +7 (903) 748-60-35

Selena Beauty/ СЕЛЕНА БЬЮТИ ООО98

Адрес: г. Москва,
Коломенский проезд, д. 13А
Тел.: +7 (800) 100-74-92,
+7 (925) 735-95-35
E-mail: info@selena-beauty.ru
www.selena-beauty.ru

СЕРТИФИКАЦИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ООО99

Адрес: г. Москва, Флотская ул., д. 5
корп. А, помещ. 15/1, эт. 2, помещ. XIX,
ком. 5
Тел.: +7 (495) 743-97-15
E-mail: co@ssmk.moscow
www.ssmk.moscow

Симера-ТК ООО 2 обл.

Адрес: Московская обл., г. Пущино,
Грузовая ул., д. 8/1
Тел.: +7 (495) 649-64-06
E-mail: info@simera.pro
www.simera.pro

SPARK MIS/ИП Алынбеков Владимир Юрьевич 100

Адрес: г. Казань, Зур Урам ул., д. 1А
Тел.: +7 (843) 223-50-04,
+7 (995) 330-50-33
E-mail: hi@spark-mis.ru
www.spark-mis.ru

Теле2Мед ООО 101

Адрес: г. Казань, Лесгафта ул., д. 6/57,
помещ. 1111
Тел.: +7 (843) 203-46-83
info@tele2med.ru
www.tele2med.ru

ТИРР плюс ООО 102

Адрес: г. Красноярск, Высотная ул., д. 2,
стр. 1, помещ. 33
Тел.: +7 (391) 291-30-12, +7 (902) 918-70-98
E-mail: sfreud@web-registratura.ru
www.tirr-plus.ru

ФАРМАГЕМ ООО 9

Тел.: +7 (929) 388-80-08,
+7 (383) 227-97-88
E-mail: farmagem@yandex.ru
www.farmagem.com

Фламинго ООО 103

Адрес: Ленинградская обл., г. Кировск,
Набережная ул., д. 1
Тел.: +7 (812) 667-83-78; +7 (812) 633-34-95
E-mail: flamingo@flamingoproduct.ru,
info@flami-hygiene.ru
www.flamingoproduct.ru
www.flami-hygiene.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

ФОТОНИКС ООО 104

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Бумажная ул., д. 17, лит. А, помещ. 125Б
Тел.: +7 (812) 495-95-74,
+7 (911) 127-72-77
E-mail: prof@photonix.ru
www.photonix.ru

ЭСТЕТИКЛАЗЕР ООО 106

Адрес: г. Москва, Андропова пр-кт, д.
22, оф. 1311
Телефон: +7 (495) 308-36-82,
8 (800) 600-19-05
E-mail: esteticlazer@yandex.ru
www.эстетиклазер.рф

Эф-Кабинки/ИП Голубев Владимир Олегович 108

Тел.: +7 (995) 333-82-01
E-mail: sale@f-kabinki.ru
www.f-kabinki.ru

ЮНИКОРНМЕД ООО 21

Адрес: г. Санкт-Петербург,
Кубинская ул., д. 75, корп. 2
Тел./факс: +7 (812) 702-33-04
E-mail: info@unicmed.ru
www.unicmed.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 48
Дата выхода 30.10.2024 г.
Подписано в печать 23.10.2024 г.
Тираж 5 000 экз. Цена свободная

По вопросам размещения информации
и рекламы в журнале «Бизнес столицы»
обращаться по телефонам:
+7 (926) 342-19-12, +7 (977) 713-47-90

Линейный ускоритель VenusX

✦ Искусственный интеллект

