МЕДИЦИНСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

КОМПАНИИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ КОМПЛЕКСНЫМ ОСНАЩЕНИЕМ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ, СТАЛКИВАЮТСЯ СЕГОДНЯ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ СОЧЕТАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТОВ И ТРЕБОВАНИЯ ЗАКОНА О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ, УЧИТЫВАТЬ ПРИНЦИПЫ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ И ПРЕДЛАГАТЬ ЗАВЕДОМО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ РЕШЕНИЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ОТМЕЧАЮТ В ООО «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ», МОЖНО ГОВОРИТЬ О ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ В РАЗВИТИИ РЫНКА. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

Как ни парадоксально, комплексный подход к обеспечению медицинских учреждений оборудованием порождает системные трудности для поставщиков. «Закон в принципе не позволяет оказывать услуги комплексно. Многие услуги должны разбиваться на несколько этапов для соблюдения законности и защиты конкуренции. Однако бюджетные медицинские учреждения, как правило, получают ограниченное финансирование, а с разделением работ и поставок по этапам их стоимость увеличивается»,— говорит Дмитрий Титов, юрисконсульт ООО «Келеанз Медикал».

Ситуацию усугубляет четкое целевое распределение бюджетных средств. «Заказ на оборудование, требующее подготовительных ремонтных работ в помещении, особо сложного монтажа, невозможно опубликовать единым проектом, потому что это означало бы свести воедино финансирование по разным статьям. И, к сожалению, нередко на строительные работы выходят компании, явно не обладающие ни материально-технической базой, ни персоналом должной квалификации. Результат — сложности с монтажом оборудования, потому что месяцами не выполняется необходимый объем строительных работ для подготовки помещения»,— констатирует генеральный директор компании Елена Кириленко.

Несовершенство закона о контрактной системе и недостаток финансирования медицинских учреждений — главные системные трудности. Все остальное — производные от них, резюмирует директор «Келеанз Медикал» по развитию Валерий Ефремов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НЕОБХОДИМО УМЕТЬ АРГУМЕНТИРОВАТЬ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА ВЫБОР ОБОРУДОВАНИЯ, СЧИТАЮТ В «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ»

УСИЛИЯМИ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕССА

Впрочем, ситуация не выглядит абсолютно безнадежной. С одной стороны, законодатель стремится сделать взаимодействие бюджетных заказчиков с поставщиками более упорядоченным и простым для последних. Как напоминают специалисты, сроки оплаты по государственным контрактам значительно сократились. «Если раньше бюджетные заказчики могли расплатиться по контракту в течение 12 месяцев, то сейчас максимальный срок платежей — 30 рабочих дней. К тому же был снижен процент обеспечения контракта»,— комментирует специалист по государственному и муниципальному заказу организации Родион Абдрахманов.

С другой стороны, у самих участников рынка есть понимание того, как трансформировать нынешний подход для решения наиболее острых вопросов. Дмитрий Титов убежден, что необходимо ввести квалификационный отбор и создать реестр добросовестных поставщиков, которые имеют право оказывать услуги по оснащению медицинских учреждений оборудованием комплексно. По его мнению, организации, включенные в реестр, могли бы проходить обязательную проверку для подтверждения их компетентности, а обязанности по ведению реестра можно было бы возложить на специальное подразделение Министерства здравоохранения РФ.

Подтверждением квалификации поставщика, отмечает Елена Кириленко, могло бы стать умение аргументировать для заказчика выбор того или иного оборудования как наиболее точно отвечающего поставленной медицинской задаче. Разумеется, помимо наличия в компании необходимых специалистов в штате, ее успешного присутствия на рынке не менее трех лет и опыта работы с производителями качественного медицинского оборудования, этот аспект сегодня приобретает все более важное значение с расширением технических, методологических возможностей медицины.

«Достаточно часто бывает, что руководство медицинского учреждения всерьез думает о создании конкретного отделения, но не знает, как это правильно оформить и с технической точки зрения, и законодательно. Мы видим свою задачу в том, чтобы помочь заказчикам правильно реализовать их идеи»,— подтверждает руководитель департамента медицинского оборудования «Келеанз Медикал» Александра Протопопова.

КАЧЕСТВО В НАДЕЖНОЙ УПАКОВКЕ

На поставщиков оборудования для лечебных учреждений возлагается особая ответственность. В случае их небрежности, случайных или сознательных упущений возможны самые тяжкие последствия для здоровья пациентов. С учетом этого акцент серьезных участников рынка не только на гарантийном, но и на постгарантийном сервисном обслуживании выглядит оптимальным превентивным решением. «Поставляя оборудование, мы всегда предлагаем заказчикам сервисные контракты по дальнейшему его обслуживанию. Даже если у медицинского учреждения нет финансовой возможности для заключения такого контракта, мы остаемся на связи. Осуществляем мониторинг эксплуатации поставленного оборудования. Информируем о периодичности его обслуживания, необходимых комплектующих и расходных материалах»,— комментирует Максим Чагин, руководитель сервисной службы компании.

Применительно к «Келеанз Медикал» стоит скорее говорить не только о контроле качества поставок и самого оборудования, но и о контроле деятельности всех подразделений. У клиентов есть возможность оценить качество коммерческих предложений, подготовки документов для участия в аукционах, монтажа и ввода оборудования в эксплуатацию, сервисного обслуживания. «Даже если есть какие-то недочеты, мы их быстро исправляем»,— утверждает Елена Кириленко.

«Контроль качества идет на всех этапах — начиная от выбора производителей. Если мы получаем не готовый проект, а предполагающий выбор оборудования, разумеется, предлагаем то, которое лучше всего отвечает потребностям заказчика, и только производителя с отличной репутацией»,— комментирует Валерий Ефремов.

РЫНОК ПЕРЕМЕН

Темпы развития медицинских технологий в последние годы демонстрируют стабильный рост. При этом повышается и степень информированности о новшествах профессионального медицинского сообщества. Александра Протопопова рассказывает: «В больницы все больше внедряются информационные системы, хотя немногим раньше об информатизации в лечебных учреждениях даже не говорили. Теперь такие поставки составляют важную часть нашего портфеля заказов».

К числу недавних перемен специалисты относят также более выраженную готовность бюджетных медицинских учреждений приобретать дорогостоящее оборудование с гарантированно длительной эксплуатацией и качественными характеристиками. А совсем свежий тренд — рост доверия к высокотехнологичному медицинскому оборудованию отечественного производства. «Когда только началась кампания по импортозамещению, нам, как правило, говорили, что предпочитают импортное оборудование. Но сейчас, и руководствуясь отнюдь не политическими мотивами, многие соглашаются на поставки российского оборудования, поскольку знают, что уже есть положительный опыт его эксплуатации»,— констатирует госпожа Кириленко.

Сами же поставщики, как отмечают в компании, предпочитают иметь дело с нестандартными, даже сложными проектами, искать технические решения вместе с заказчиком, работать над комплексными решениями.

«Очень нравятся проекты, где требуется комплексное оснащение, к которым мы подключаемся на этапе идеи. Это интересные технические задания, работа с разными производителями»,— говорит Александра Протопопова.

«Интересно, когда не идешь по накатанной, а обдумываешь решения. Сейчас, кстати, мы проработали, каким образом можем передавать по государственному заказу оборудование в аренду, и такие проекты у нас тоже уже появились»,— делится новостями главный бухгалтер компании Екатерина Титова.

ВИДЕТЬ ЦЕЛЬ

Как полагают специалисты ООО «Келеанз Медикал», для успеха любой фирмы прежде всего важно, чтобы коллектив объединяла некая идея. «Наша идея — качество выполнения услуг и взаимосвязь всех подразделений»,— утверждает Дмитрий Титов. По мнению Валерия Ефимова, все сегодняшние результаты обусловлены принятым на старте решением о развитии по пути компании полного цикла, компании-интегратора. Госпожа Титова, в свою очередь, обращает внимание на решение о развитии сервисной службы как на ключевое. «За последние годы доля услуг по сервисному сопровождению в общем объеме выросла. Это дает нам существенное конкурентное преимущество»,— аргументирует она. Как резюмировала гендиректор компании Елена Кириленко, комплексный подход затратен с точки зрения времени и финансов, но только он гарантирует для заказчика спокойствие и уверенность в том, что поставщик позаботится обо всем. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»» • 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-5552