



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«ПЛЮС РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ — В ОПЕРАТИВНОСТИ ОБСЛУЖИВАНИЯ»

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТЧИКИ МЕДОБОРУДОВАНИЯ НАРАЩИВАЮТ ПРИСУТСТВИЕ В ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ, КОНСТАТИРУЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР МЕДИЦИНСКОГО ИНТЕГРАТОРА «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО. ПРИМЕРЫ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЙСТВИИ И РАССУЖДЕНИЯ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТНОГО ПОДХОДА И ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА — В ИНТЕРВЬЮ SR. ПОДГОТОВИЛА ЕЛЕНА ИСАЕВА

SOCIAL REPORT: Каким для «Келеанз Медикал» был 2018 год?

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: Для нас он прошел успешно. Мы реализовали несколько крупных проектов. В частности, поставили оборудование для Центрального стерилизационного отделения Университетской клиники СПбГУ. Оборудование компании «Фармстандарт-Медтехника», по некоторым из наименований которого поставки в России единичны. Например, уникальная мойка для тележек для доставки медицинских инструментов. Чаще всего их очищают вручную, и качество дезинфекции зависит от человеческого фактора. А эта автоматическая мойка позволяет помыть тележку так же хорошо, как медицинские инструменты.

Большая поставка оборудования экспортного класса была для КБ № 122 им. Л. Г. Соколова. И я надеюсь, что мы продолжим сотрудничество. Учреждение развивается: в 2015 году они объединились с МСЧ № 144, у которой также есть планы по оснащению.

Мы начали активнее работать с регионами, особенно в части сервиса. По заданию партнера наши инженеры побывали на Сахалине, в Магаданской области, на Урале, на машине объехали Нижегородскую и Псковскую области и провели обновление и техническое обслуживание более 400 единиц оборудования для скорой помощи.

SR: Как растет доля сервиса в выручке компании и какие направления, помимо этого, вы считаете перспективными?

Е. К.: Активное развитие сервиса как самостоятельного направления началось в «Келеанз Медикал» недавно, поэтому и доля в выручке пока небольшая. Но за прошедший год мы серьезно пересмотрели подход к управлению сервисным обслуживанием — и планируем значительно нарастить его вклад в выручку компании. На постоянной основе мы обслуживаем уже более 40 медицинских учреждений Петербурга. Поскольку это комплексные проекты и сервис очень востребован, в этом году к основной команде инженеров из десяти человек присоединились студенты-практиканты ЛЭТИ. Ребята хорошо себя зарекомендовали, и мы намерены предложить им рабочие места.

В 2018 году мы реформировали принципы организации работы и переш-

ли на проектный менеджмент. В технической команде появились специалисты, которые ведут проект после того, как аукцион прошел и контракт уже подписан. В прошлом году мы начали работать по гособоронзаказу: «под ключ» оснастили медоборудованием амбулаторию и лазарет медицинской роты Росгвардии РФ в поселке Лебяжье, и как раз на этом примере стратегия проектного менеджмента хорошо себя зарекомендовала. Когда человек «от и до» контролирует все стадии — доставку оборудования, монтаж, ввод в эксплуатацию, инструктаж персонала и необходимый документооборот, — конечный результат получается таким, которым доволен заказчик.

SR: Как это отразилось на финансовых показателях?

Е. К.: В прошлом году оборот по группе компаний составил около 700 млн рублей. В 2019 году нам надо вырасти на 10–15%. Мы планируем расширять сотрудничество с российскими производителями. Выстраиваем отношения с регионами: уже проведены переговоры с Самарской областью и Татарстаном. Появляются новые направления, в частности, цифровое здравоохранение.

SR: Пока в отрасли нет единого понимания, что это такое. У вас есть опыт реализации комплексных проектов в сфере телемедицины, что в них входит?

Е. К.: Это правда, все говорят о телемедицине, но у каждого своя трактовка и в каждом медучреждении реализованы только отдельные блоки: где-то электронная история болезни, в другом — у главного врача есть информация о занятости коечного фонда и о движении пациентов между отделениями. Оборудование, которое мы поставляем, предусматривает возможность дистанционной диагностики и работает в сетях передачи данных. Мониторы пациента, к примеру, можно подключить к сети и вывести данные на центральную станцию. Но пока нет пакетного предложения и, соответственно, опыта его реализации. Запрос на информатизацию колоссальный, и мы активно изучаем возможности рынка. Ведь на нем уже много медицинских и лабораторных информационных систем, у которых разные возможности и разные схемы по хранению данных пациента — где-то на сервере, где-то

в облаке... Вопрос безопасности данных тоже необходимо изучать.

Мы планируем пригласить IT-специалистов, опять же из ЛЭТИ. Поскольку принцип нашей работы — это профессиональный подход, сначала надо детально во всем разобраться, чтобы, предложив решение заказчику, мы были абсолютно уверены, что никаких подводных камней не появится.

SR: Ранее вы говорили о росте спроса на российское оборудование. Несколько лет назад отечественных производителей можно было пересчитать по пальцам. Какие компании, помимо «Фармстандарта», сегодня уже признали руководители лечебных учреждений?

Е. К.: Мы сотрудничаем с концерном Axion (Ижевск. — **SR**), причем не только поставляем их оборудование, но и планируем обучить там сервисных инженеров, чтобы открыть авторизованную сервисную службу. Начали активно работать с концерном Triton из Екатеринбурга, с компанией «ЭкзоАтлет». Это сколковская разработка экзоскелета. Мы провели его апробации в клиниках города и с некоторыми уже начали работу по клиническим рекомендациям. Эта разработка востребована, например, в Корее, где «ЭкзоАтлет» открыл подразделение и успешно реабилитирует пациентов. В этом году мы начали активно взаимодействовать с петербургской компанией Habilect — также разработка в области реабилитации, оборудование с биологической обратной связью. Разработчик лично общается с медиками и долабатывает свою систему в соответствии с задачами, которые они ставят. Мы сделали несколько поставок и активно занимаемся продвижением этой системы, поскольку результаты очень обнадеживают. Кроме комплекта для работы медицинском учреждении, у нее есть домашний комплект. Человек может уехать в другой город, присоединить приставку к телевизору и проходить реабилитационные мероприятия, результат которых будет транслироваться специалисту в основной центр. Система сама в режиме обратной связи помогает правильно делать упражнения, чтобы реабилитация была эффективной. Это и есть реально работающая телемедицина.

SR: Правда ли российское оборудование дешевле, чем иностранное, а если нет, почему покупатель может его предпочесть?

Е. К.: Дело, наверное, даже не в дешевизне. Хотя те же Axion или Triton выигрывают по цене, Habilect, например, раза в четыре дешевле импортных аналогов. Но если оборудование состоит из импортных комплектующих, дешевле оно быть не может. Как правило, НДС делает его еще и дороже.

Самый большой плюс российских поставщиков — в оперативности обслуживания. Поскольку производство находится в стране, здесь расположен и склад запчастей, который необходим заказчику. Сейчас, например, для ремонта американского операционного стола нам нужен специализированный кабель, который можно купить только у производителя. Два месяца назад мы заплатили за кабель и два месяца не можем его получить, хотя он не изготавливается на заказ, он просто должен быть на производстве.

SR: Вы неоднократно говорили о минусах контрактной системы, о необходимости ввода квалификационного отбора поставщика. Ожидаются ли изменения в законодательном плане?

Е. К.: К сожалению, механизмов конкурсного отбора до сих пор нет, что негативно сказывается на результатах аукционов госзаказа на сервисные услуги. Победители откровенно демпингуют, падение стоимости лота может дойти до 70–80% от начальной. Выигрывают фирмы из одного-двух человек, которые не имеют ни опыта, ни средств, ни сотрудников необходимой квалификации. Они пытаются разово привлечь сторонних инженеров для обслуживания контракта. Бывают случаи, когда попросту фиктивно ставят подпись в журнал о выполненных работах по сервису. Поэтому ввод квалификационных характеристик поставщика жизненно необходим.

SR: У вас есть возможность повлиять на это в рамках участия в общественных организациях?

Е. К.: В Санкт-Петербурге активно работает несколько организаций для представителей бизнеса, и каждая старается защитить интересы предпринимателей на своем уровне. И вы знаете, опыт участия в их работе убедил меня в том, что если мы как представители бизнес-сообщества и просто граждане будем объединяться и работать для общего блага, мы можем влиять на то, что происходит в государстве. ■