

«ПОЗИЦИОНИРУЕМ СЕБЯ КАК ГРУППА КОМПАНИЙ»

РЫНОК МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, КАК И МНОГИЕ ДРУГИЕ ОТРАСЛИ, ИСПОЛЬЗУЕТ ПЕРИОД САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ НАРАСТИТЬ КОМПЕТЕНЦИИ И ЗАПОЛНИТЬ НИШИ, ЗАНИМАЕМЫЕ ПРЕЖДЕ ЗАПАДНЫМИ ПОСТАВЩИКАМИ. О ТОМ, НАСКОЛЬКО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПРОДУКЦИЯ РОССИЙСКИХ И АЗИАТСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МЕДТЕХНИКИ И ПОЧЕМУ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ МЕДИЦИНСКИМ ИНТЕГРАТОРАМ ВАЖНО РАЗВИВАТЬ СЕРВИСНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ БИЗНЕСА, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО. АЛЕКСАНДРА ТЕН

SOCIAL REPORT: «Келеанз Медикал» позиционирует себя как медицинский интегратор. Чем интеграция отличается от дистрибуции?

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: На самом деле, сегодня мы уже себя позиционируем не как интегратор, а как группа компаний, и это характеризуется комплексным подходом к решению любой медицинской задачи. Мы не просто поставляем медицинское оборудование, а работаем с заказчиком с момента постановки медицинской задачи до конечного результата, занимаясь подбором не только оборудования, но и всех необходимых инженерных и технологических решений. Анализируем, в каком помещении будет работать оборудование, какие дополнительные коммуникации необходимо провести, какая интеграция с существующим оборудованием требуется в данной клинике, и предлагаем комплексное решение «под ключ».

SR: Преобразование фирмы в группу компаний произошло в прошлом году?

Е. К.: Да, в 2022 году мы завершили этот процесс. Став группой компаний, мы расширили компетенции, начав выполнять проектирование, строительство и оснащение медицинских учреждений, а также ввод оборудования в эксплуатацию и дальнейшее сопровождение проектов: техническое обслуживание медтехники, ремонт, поставки расходных материалов. В этом комплексном подходе и заключается главное преимущество компании, потому что мы сопровождаем заказчика на всех этапах создания клиники, чтобы клиника стала современной, с использованием самых передовых технологий.

SR: Требуется ли такой подход определенной квалификации персонала?

Е. К.: Конечно. Наши сотрудники постоянно проходят обучение на заводах производителей, на курсах повышения квалификации в вузах. Инженеры компании регулярно проходят повышение квалификации и получают все необходимые допуски и квалификации. Практически ежемесячно сотрудники обучаются и получают новые знания.

SR: Как изменился портфель дистрибуции компании за последний год?

Е. К.: Мы расширили сотрудничество с поставщиками из России и Белоруссии. Азиатские поставщики стали активнее работать на нашем рынке, многие китайские производители выпускают качественное оборудование. От заказчиков поступают хорошие отзывы. Конечно, ряд европейских и американских поставщиков полностью ушли из России, некоторые отказываются даже поставлять запчасти. К сожалению, это вызывает определенные трудности. Мы стараемся находить альтернативу, ищем, какие запчасти могут производиться на наших заводах.

SR: Есть ли такое оборудование, которое пока трудно заместить отечественным и азиатским?

Е. К.: Нельзя сказать, что заменить можно все. Да, к сожалению, остаются точечные поставки специфического оборудования, по которому еще не решен вопрос импортозамещения.

SR: Что это за оборудование?

Е. К.: Например, «Робот да Винчи» (робот-ассистированная система для проведения хирургических операций.— **SR**) и другие виды самого высокотехнологичного оборудования. Но мы не теряем оптимизма и видим,



«КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» / ЮРИЙ ЦОЙ

что появляются отечественные производители, которые стремятся занять и эти ниши.

SR: Насколько конкурентоспособно российское оборудование?

Е. К.: В России достаточно много хороших производителей. Другой вопрос, что в связи с санкционными ограничениями не все российские производители были готовы к таким объемам заказов. Из-за этого затягиваются сроки поставок.

SR: А как обстоят дела с электронными компонентами для медоборудования?

Е. К.: В период пандемии, когда начались проблемы с поставками микрочипов, плат и прочих комплектующих, одно из оборонно-промышленных предприятий Петербурга наладило производство некоторой номенклатуры такой продукции. Разумеется, данное направление еще требует наладки и систематизации, но нельзя сказать, что здесь у нас все плачевно.

SR: С 1 сентября 2023 года медучреждениям планируется разрешить использовать неоригинальные запчасти для ремонта медтехники. Как вы оцениваете эту инициативу?

Е. К.: Считаю это решение правильным, но оно должно быть тщательно продуманным, главное, не допустить возможности устанавливать откровенно контрафактные комплектующие. Медицинское оборудование — это все-таки техника, от которой зависят жизни людей.

Согласно проекту приказа Росздравнадзора, инициатирующему данное нововведение, поставка неоригинальных запчастей возможна только с разрешения

производителя. Здесь я вижу лазейку для манипуляций, которые позволяют себе сегодня некоторые зарубежные компании, блокируя параллельный импорт. В частности, американские производители, которые якобы ушли с нашего рынка, регистрируют здесь дочерние фирмы и пытаются монополизировать поставки. Заказчики, не имея альтернативы, вынуждены приобретать комплектующие по высоким ценам.

SR: Вы уже включились в решение этой проблемы?

Е. К.: Да, когда речь не идет о сложной электронике, микрочипах, комплектующие можно заменить. Мы, например, нашли производителя в Петербурге, который может делать несложные модули, металлические запчасти, не влияющие на функционал оборудования.

SR: В связи с реорганизацией компании вы не думали об открытии собственных производственных участков?

Е. К.: Такие мысли есть. Но любое производство надо открывать, четко просчитав бизнес-план, чтобы это не было вынужденной мерой, а являлось экономически обоснованным решением. Как правило, медицинское оборудование не производится целиком в одном месте. Отдельные модули производятся на разных заводах, а потом они где-то собираются в конечный продукт, который поставляется заказчику.

SR: Сколько времени требуется, чтобы наладить производство комплектующих?

Е. К.: Зависит от того, что производить. Одно дело изготавливать какую-то металлическую шпильку или пластиковую запчасть, которую можно напечатать на 3D-принтере.

В этом случае производство можно наладить быстро. Другое дело — масштабное производство по выпуску комплектующих для серьезного оборудования.

SR: Над какими проектами работаете в настоящее время?

Е. К.: Сейчас участвуем в проектировании нескольких новых клиник «под ключ». Это проекты комплексного оснащения, в которых мы полностью укомплектовываем медучреждения оборудованием и в дальнейшем будем его обслуживать.

В планах на этот год — развивать компетенции, усиливать сервисную службу нашей компании, потому что сейчас это очень востребовано. Большое внимание мы уделяем внедрению в нашу работу современных цифровых технологий — BIM-моделирование, без которого сегодня уже нельзя выполнять качественное проектирование любых объектов, в том числе медицинских.

SR: Не испытываете ли вы в связи с задачами по цифровизации трудности с кадрами?

Е. К.: Определенные сложности здесь есть, не буду скрывать. Далеко не все опытные специалисты знакомы с современными цифровыми технологиями. Мы эти сложности преодолеваем, активно привлекаем молодых специалистов из петербургских вузов. Идем им навстречу, даем возможность работать удаленно, неполную неделю, совмещать работу с учебой. Получая образование, они уже имеют возможность применять знание на практике и приобретают опыт работы, что, на мой взгляд, очень важно. ■