

КОГДА ИНТЕРЕСНО, ВСЕ ПОЛУЧАЕТСЯ САМО СОБОЙ

Елена Кириленко, генеральный директор ГК «Келеанз Медикал», — о новых технологиях в медицине и не только, возможностях развития, комплексном подходе и заботе о людях как движущей силе бизнеса.

— С какими планами «Келеанз Медикал» вошла в 2024 год? Или, может, с мечтами?

— В бизнесе надо не мечтать, а думать и планировать. Благодаря диверсификации в 2024 год мы вошли как группа из четырех компаний. «Келеанз Медикал», как и прежде, занимается комплексным оснащением медицинских учреждений, в том числе «под ключ»: разрабатывает проекты, поставяет оборудование, производит его сервисное обслуживание. Дистрибуторская деятельность, работа с производителями и участие в государственном заказе лежат на «Балтиком Групп».

Еще одна присоединившаяся к нам компания — «Профреставрация», которая имеет лицензию Министерства культуры РФ на право проектирования и проведения строительно-монтажных работ на объектах, признанных историческими и культурными памятниками. Кажется, что никакой связи с медициной нет, но на деле многие медицинские учреждения в нашем городе располагаются в старых зданиях, и для полного цикла работ по оснащению таких клиник требуются определенные разрешения.

В нашу группу компаний теперь входит также «Графия», которая занимается БИМ-моделированием — уникальной на сегодняшний день услугой. Ее суть — в создании 3D-модели объекта, которая включает в себя архитектурные и конструктивные решения, инженерные сети, технологическое наполнение. Все это взаимосвязано, и если на этапе проектирования заказчик вносит изменения, то все сети соответственно «перенастраиваются». Получается идеальный документ для строительной компании. БИМ-моделирование актуально и для разработки эксплуатационной модели объекта: например, в случае если нужно что-то доработать в конструктиве или инженерных коммуникациях.

— Какие новые возможности в развитии бизнеса вы открыли для себя в последнее время?

— Открытий много. Так, я никогда не думала, что мы будем заниматься проектированием. Не думала, что мы будем заниматься внедрением уникальных современных цифровых технологий в проектировании. Я ведь по специальности инженер, и все что касается технологий, в том числе цифровых, меня очень увлекает.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Была идея открыть собственное производство, но пока я ее отложила. Это история длинная и рискованная, поскольку в стране нет системы централизованного регулирования. Я не люблю отсылки к советскому прошлому, но приведу в пример СССР, где существовал гарантированный госзаказ. Скажем, нужно было закупить 100 рентгеновских аппаратов, и было понимание, какие предприятия имеют нужные мощности для такого объема. Сейчас этот процесс носит несколько хаотичный характер.

— Вы упомянули, что по специальности вы инженер. Как вы оказались в медицине?

— Это интересная история. Мы жили на Дальнем Востоке. Моя мама преподавала латынь в медицинском институте и хотела, чтобы я стала врачом. А папа работал в Академии путей сообщения — он профессор, доктор технических наук — и часто брал меня с собой на работу, где я много времени проводила в лаборатории. Неудивительно, что после школы я выбрала техническую специальность — электронику и телекоммуникации. Окончив вуз, я работала инженером-программистом в больнице, а потом перешла в General Electric — на тот момент крупнейшую в мире компанию. Они искали сотрудника с хорошими техническими знаниями в свое медицинское подразделение, и я прошла собеседование. Через два года меня пригласили переехать в Петербург — в итоге я 11 лет проработала в General Electric. А потом решила создать свой бизнес.

— Было сложно?

— Да, пришлось непросто. В General Electric я развивала дистрибуторскую сеть,

работала с заказчиками, занималась продвижением оборудования и технологий. А с созданием своего бизнеса я вошла в конкуренцию с моими бывшими партнерами-дистрибуторами. Кто-то рассердился, кто-то перестал разговаривать... Сложностей было много, но мы двигались вперед. А еще я тогда, на старте, определила вектор развития «Келеанз Медикал», которого мы придерживаемся по сей день: мы не торговая, а инжиниринговая компания. Мы не продаем оборудование, мы комплексно решаем задачу заказчика, продумываем каждую деталь: строительную подготовку, инженерные коммуникации, сети и т. д. Мы выстраиваем с заказчиком доверительные отношения, честно рассказываем о преимуществах и недостатках того или иного оборудования: насколько комфортно его обслуживать, какова стоимость расходных материалов, надежно ли оно. Так заказчики чувствуют, что о них заботятся.

— Как бы вы описали свой стиль управления компанией?

— У меня директивный стиль управления. При этом я поощряю, когда приходят с инициативами и всех призываю к командному стилю работы. Наш общий результат зависит от каждого. Также мое субъективное мнение: компания — это не семья. Мы бизнес и должны зарабатывать деньги. Само собой, мы заботимся обо всех сотрудниках, находим время для праздников. Но в первую очередь это бизнес — с хорошим отношением к людям.

— С поставщиками медицинского оборудования из каких стран вы сегодня работаете наиболее плотно?

— Мы полностью отказались от внешнеэкономической деятельности: много

рисков — и в валютных переводах, и в поставках. Сегодня наши партнеры-производители — это в основном российские и белорусские компании: сейчас в стране выпускается много разного оборудования. С зарубежными производителями, которые не ушли с российского рынка, мы тоже работаем, приобретая у них оборудование, которое они сами завезли и сделали таможенную очистку. Также на рынке немало качественного китайского оборудования, есть поставки из Турции, Ирана, стран Южной Азии.

— С 1 сентября 2023 года для ремонта медоборудования официально разрешено использовать неоригинальные запчасти. Есть уже первые выводы из этой инициативы?

— Идея хорошая, но не до конца продуманная. Неоригинальные запчасти разрешены — но при уведомлении производителя и его согласии. Естественно, компании, которые могут поставлять оригинальные запчасти, причем по завышенным ценам, будут настаивать на своей продукции. Плюс существует фактор сложности этих запчастей. Есть примитивные вещи вроде фильтров, а есть чувствительная электроника...

— В офисе вашей компании, в холле, висят детские рисунки. Это одна из областей вашей социальной работы?

— Да, у нас на попечении два детских дома, и эти рисунки ребята делали для конкурса «Моя будущая профессия». Кстати, для ребят из детских домов понять свое будущее — самая большая проблема. Детдома сегодня хорошо обеспечены, детей развлекают, привозят подарки, для выпускников есть социальные гарантии: пособия, квартира. Но как выбрать профессию? И я стараюсь детям в этом помогать: мы беседуем, ездим на экскурсии. Были и в Институте кино и телевидения, и на фармацевтическом производстве, в планетарии, приглашали специалистов по виртуальной реальности, которые рассказывали о практической стороне применения этой технологии.

Кроме того, я руковожу подразделением Союза православных женщин в Санкт-Петербурге. В рамках союза мы помогаем мобилизованным и их семьям, передавали в дар Военно-медицинской академии оборудование, участвуем в восстановлении храмов, помогаем Староладожскому Успенскому женскому монастырю — проводим там праздники для детей: Рождество, праздник Успения летом...

— Заключительный вопрос: откуда у вас столько сил?

— Когда интересно, все получается само собой. А еще хорошая команда — это очень важно.

Беседовала Алина Богданова