

 Телефон многоканальный  
**+7 (495) 545-41-40**  

 Горячая линия для регионов  
**+7 (800) 555 57 88**

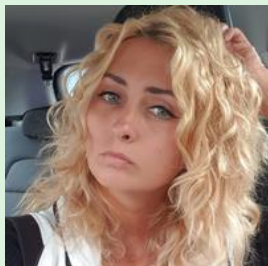
## Стандарт оснащения урологического кабинета

С изменениями и дополнениями от 21 февраля 2020 г.

N	Наименование оснащения (оборудования)	Требуемое количество, шт.
1.	Аппарат для мойки, дезинфекции и стерилизации жесткого и гибкого эндоскопического оборудования и медицинской оптики	1
2.	Кресло гинекологическое	1
3.	Негатоскоп	1
4.	Бактерицидный облучатель/очиститель воздуха/устройство для обеззараживания и (или) фильтрации воздуха и (или) дезинфекции поверхностей	Не менее 1*
5.	Урофлоуметр с принтером	1
6.	Набор инструментов для жесткой цистоскопии	1
7.	Набор инструментов для гибкой цистоскопии	1
8.	Источник света для эндоскопической аппаратуры с световодом	1
9.	Автоматическое устройство для биопсии предстательной железы	1
10.	Иглы для биопсии предстательной железы	по требованию
11.	Набор уретральных бужей (жестких)	1
12.	Набор уретральных бужей (мягких)	1
13.	Набор общехирургических инструментов для выполнения неполостных операций и зеркала для влагалищного осмотра	1
14.	Одноразовые стерильные наборы для троакарной цистостомии	по требованию
15.	Аппарат ультразвуковой диагностики с ректальным датчиком*	1
16.	Биопсийная (пункционная) насадка для ультразвукового датчика	по требованию

[Заказать КП](#)

## КАК ВЫБРАТЬ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРА ДЛЯ ОСНАЩЕНИЯ МЕДЦЕНТРА?



**Алексеева Ольга**  
Руководитель  
отдела продаж  
АО Деалмед

Дорогие клиенты,  
Имея 10-летний опыт в медицинском бизнесе, хочу поделиться с вами важной и полезной информацией, которая поможет вам выбрать надежного поставщика и не допустить досадных ошибок.  
Высококонкурентная сфера медицинского бизнеса таит в себе множество подводных камней, но если вы будете строго придерживаться этих 5 золотых правил при выборе поставщика, риск попасть в руки недобросовестной компании сведется к нулю.

- ✓ Выбирая компанию для поставок медицинской техники, обязательно учитывайте опыт данной компании на российском рынке. Как правило, компании с опытом работы менее 5 лет не имеют прямых контрактов с производителями, а значит, нарвавшись на перекупщиков, вы не только переплатите за оборудование, но и увеличите срок его поставки.
- ✓ Надежный партнер в сфере медицинской техники просто обязан иметь шоу-рум для демонстрации товара. Множество компаний, активно позиционирующие себя в интернете, как опытные и стабильные фирмы, в реальности таковыми являются лишь на экране вашего монитора. Не поленитесь, купите билет и посетите вашего потенциального партнера на его территории, иначе вы рискуете попасть в руки мошенников. Когда речь идет об оснащении медицинского центра, и на кону не один миллион рублей, билет до Москвы и один день вашего времени того стоят.
- ✓ Надежный партнер в сфере медицинского оборудования обязан нести гарантии за качество своего товара, обязан своевременно производить сервис оборудования и, разумеется, иметь для этого специальную лицензию. Партнер без лицензии на техническое обслуживание в случае возникновения проблем с оборудованием ничем вам помочь не сможет, а если и направит к вам инженера, то вы рискуете нарваться на непрофессионала и претерпеть еще большие расходы.
- ✓ Надежный партнер в сфере медицинского оборудования обязан ежегодно участвовать в различных медицинских выставках, в особенности в главной выставке – Здоровоохранение. Компания, которая экономит на таких вещах, скорее всего не имеет достаточно средств для участия, а значит эта компания, скорее всего, является совершенно ненадежным перекупщиком.
- ✓ Надежная компания не экономит на своих сотрудниках и их количестве. Как показывает практика, не существует так называемых универсальных менеджеров, которые могли бы профессионально проконсультировать вас по всему спектру продукции, так как медицинское оборудование – это сложное оборудование, от которого зависит здоровье, а иногда и жизнь пациента, и менеджер не имеет право допустить ошибку, консультируя вас.
- ✓ В надежных компаниях менеджеров не должно быть мало, обязательно должны быть узкоспециализированные менеджеры по направлениям медицины, только тогда вы получите достоверную информацию. Основная ошибка клиентов – это радость от того, что в компании с вами будет работать один менеджер, а не несколько. Это очень удобно, но не совсем правильно. Один менеджер не сможет профессионально и грамотно дать вам всю необходимую информацию. Ваша задача проконсультироваться со всеми узкоспециализированными специалистами по вашему запросу, требуйте этого самостоятельно.