



Телефон многоканальный

+7 (495) 545-41-40



Горячая линия для регионов

+7 (800) 555 57 88

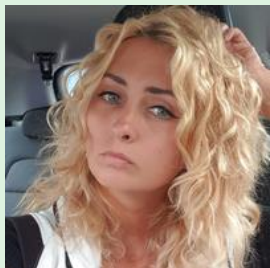
Приложение N 8 к Порядку организации медицинской реабилитации взрослых, утвержденному приказом Министерства здравоохранения Российской Федерации от 31 июля 2020 г. N 788н

Кабинет физиотерапии

№ п/п	Наименование оборудования	Наименование вида Номенклатурной классификации медицинских изделий	Количество
1	Часы физиотерапевтические процедурные	Счетчик использованного времени, электронный	1 на кабинет
2	Кушетка для физиотерапии	Мебель для палаты пациента	4
3	Ширма медицинская	Ширма медицинская	1 на 2 кушетки
4	Стул деревянный	Мебель для палаты пациента	2
		Табурет/стул общего назначения	
5	Ингалятор переносной	Увлажнитель вдыхаемого воздуха/газов ультразвуковой	1 на 15 коек
		Ингалятор аэрозольный	
		Система ингаляционной терапии, с подогревом	
		Система ингаляционной терапии, без подогрева	
6	Система ультразвуковая для физиотерапии	Система ультразвуковая для физиотерапии	не менее 1 на отделение
7	Аппарат для фотодинамической терапии	Аппарат для фотодинамической терапии	1 на 15 коек
8	Стимулятор глубоких тканей электромагнитный переносной	Стимулятор глубоких тканей электромагнитный переносной	не менее 1 на отделение
9	Система глубокой электромагнитной	Система глубокой электромагнитной стимуляции тканей, профессиональная 4	не менее



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 – Здравоохранение. 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.