

## От Швейцарии до Северной Кореи — один шаг

**ООО «Таис» — компания из Санкт-Петербурга, которая уже шесть лет занимается поставками высокотехнологичного оборудования, используемого в реанимации, анестезиологии, неонатологии и хирургии. О специфике этого бизнеса, о взаимоотношениях с конкурентами и о достижениях компании рассказывает ее основатель — Вера Борисовна Зимнова.**



**ВЕРА БОРИСОВНА ЗИМНОВА,**  
основатель компании

**Что побудило вас заняться собственным делом? Желание ни от кого не зависеть? Или же чувство, что можете предложить рынку что-то совершенно новое?**

Началось все с того, что, окончив медицинский университет, я пошла работать в компанию, которая занималась продажей медоборудования. У меня не было цели набраться опыта, а потом открыть собственное дело. А предлагать рынку что-то новое я могла (и делала это), будучи наемным работником. Так что я спокойно работала, пройдя путь от простого менеджера до директора по продажам. Я любила действовать самостоятельно, не боялась брать ответственность за принятые решения, у меня были четкие представления о том, куда следует двигаться и что надо делать. И эти мои представления очень часто не совпадали с видением бизнеса собственников компании — мы по-разному смотрели на нашу деятельность. В какой-то момент мне стало невыносимо тесно в компании, и я решила уйти.

Но куда уходить? В другую фирму, где мои взгляды снова не совпадут со взглядами ее владельца? Вот так я и приняла решение организовать собственный бизнес.

**Но вы, наверное, вряд ли хотели создать еще одну компанию, похожую на все остальные?**

Конечно, нет. И компания «Таис» отличается от остальных. Одна из главных наших особенностей заключается в том, что мы не идем на поводу у клиента: не он говорит нам, что мы должны найти и привезти, а мы сами решаем, что именно привозить. Мы идем от обратного, работаем от продукта — продвигаем и распространяем его.

**Звучит несколько самоуверенно...**

Отнюдь. Как вы думаете, что в первую очередь нужно пациентам и врачам? Оборудование? Нет, им нужно совсем другое. Они нуждаются в решении возникших перед ними задач: пациент хочет выздороветь, а доктор — вылечить. И мы помогаем им достичь этих целей. Именно поэтому мы стараемся не столько продавать оборудование, сколько предлагать некое правильное решение.

**Вы работаете только с зарубежными производителями?**

В настоящее время — да. Но это не принцип: я вовсе не отношусь к тем людям, которым нравится все иностранное. Просто такова объективная реальность. В области такого оборудования, каким занимается моя компания, западные фирмы очень сильно опережают нас и по технологиям, и по организации производства, и по контролю качества. И в ближайшей перспективе, несмотря на планы по импортозамещению, вряд ли произойдут какие-то качественные изменения. Ведь в чем проблема импортозамещения? В людях! Можно построить прекрасные заводы, оснастить их суперсовременным оборудованием, но если там не бу-

дет грамотных специалистов, то не будет и ожидаемого результата. А грамотных специалистов купить нельзя, их можно вырастить, но это долгий процесс. Так что и в ближайшем будущем мы продолжим поставлять на отечественный рынок именно импортное оборудование.

**А если появятся высококлассные российские разработки, вы готовы будете взяться за их продвижение?**

Если ко мне обратится наш производитель, выпускающий достойный продукт, и скажет: «Мы изготавливаем хорошее оборудование, а вы хорошо умеете распространять продукцию — давайте сотрудничать», — я, пожалуй, соглашусь. Но пока что-то никто не обращается...

**Одна из главных наших особенностей заключается в том, что мы не идем на поводу у клиента.**

**Обучаете ли вы врачей работе на поставляемом вами оборудовании?**

Да. Но по большому счету, будучи всего лишь поставщиками, мы не обязаны этого делать. Обучать врачей должно их профессиональное сообщество. Но оно в силу отсутствия должного финансирования этим не занимается. Вот и приходится нам брать на себя эту обязанность. И мы не просто рассказываем, на какую кнопку нужно нажать, чтобы что-то включилось, мы серьезно и глубоко обучаем врачей, чтобы они по максимуму использовали огромные возможности суперсовременной и высококлассной аппаратуры.

**Ваша компания появилась на свет в 2011 г., а уже через три года грянул кризис. Трудно было пережить все эти финансово-экономические неурядицы?**

В 2011–2013 гг. в стране выполнялась программа модернизации здравоохранения. Было понятно, что в течение этого времени клиники приобретут все необходимое оборудование и долгое время ничего закупать не будут, а если и будут, то в очень небольших количествах. И в ожидании того, что в 2014 г. произойдет спад закупок медицинского оборудования, я решила подстраховаться и создала еще одну компанию — сферой ее деятельности стала поставка расходных материалов. Но 2014 г. из-за известных политических событий, оказался более тяжелым, чем мы ожидали: отсутствие денег на рынке, резкий спад продаж, невозможность получить банковский кредит. А еще ценовые изменения: вот представьте, что у вас тендер по старым ценам, а купить оборудование вы должны по новым...

Но ко всему прочему на нас свалилась еще одна неприятность. Участвуя в тендере, мы предложили оборудование лучше,

тов прямо называет меня своим врагом, мне это льстит.

**Бывает, что устаете от своего бизнеса?**

Иногда. Вся эта рутина, борьба, государство... Но вообще мне нравится то, чем я занимаюсь, поскольку я воспринимаю это как игру. Да, как игру сложную и серьезную, но все же игру. В ней моя компания, партнеры и конкуренты — это большие, средние и маленькие страны. И я, возглавляя свое «государство», веду политику на благо ее бюджета и народа. В рамках этой игры я ассоциирую свою компанию со Швейцарией. Она не большая, но качественная, независимая и богатая, не агрессивная, а нейтральная. И все эти качества очень помогают находить партнеров. Например, некоторые учреждения и дилеры опасаются сотрудничать с крупными игроками рынка, а моя компания небольшая, и ее не боятся.

**Есть ли такая тема, не связанная со сферой вашей деятельности, но очень вас волнующая?**

Меня очень волнует ситуация, связанная с благотворительностью. Мне, во-первых, не нравится то, что деньги на лечение детей или стариков благотворительные фонды собирают, обращаясь к людям. Я считаю, что средства на эти цели должны выделяться из госбюджета. Именно государство обязано давать деньги, а не люди, которые и так платят налоги. Во-вторых, меня возмущает тот факт, что многие благотворительные фонды создаются не столько для помощи людям, сколько для зарабатывания денег. Я, например, знаю: чтобы получить «откаты», а проще говоря, — украсть деньги, благотворительные фонды очень сильно завышают цены на поставляемое им медицинское оборудование. И ко мне обращаются из благотворительных организаций с просьбами перечислить деньги. Но я не откликаюсь на такие просьбы, поскольку мне непонятно, куда пойдут средства. Я, например, предлагала им поставлять оборудование с хорошей скидкой, готова даже была передать что-то безвозмездно, но нет — не хотят, ведь им нужны только деньги.

Однажды мне в Петербург позвонил главврач больницы из Черкесска и попросил помочь с проведением операции нетранспортабельному ребенку. Я нашла врачей, оплатила им билеты. И вот такую помощь — прозрачную и адресную — я всегда готова оказывать.

**А что вам нравится из того, что происходит в российской медицине и в стране в целом?**

За последние 20 лет у нас в стране многое изменилось к лучшему, в том числе и в сфере медицины. Строятся современные медцентры, в которых можно получить качественную помощь, вырос уровень грамотности специалистов, появилось меркантильности, в людях стало

**Мы серьезно и глубоко образовываем врачей, чтобы они по максимуму использовали огромные возможности суперсовременной и высококласной аппаратуры.**

чем то, что требовалось по техническому заданию. Но заказчик оборудование наше не принял, так как хотел осуществить покупку у определенного поставщика, а не у нас. Мы подали в суд, но поскольку заказчик государственный, и государство априори стоит на стороне таких, как он, выиграть нам не удалось, и компания «Таис» попала в реестр недобросовестных поставщиков.

**Как удалось выйти из столь непростой ситуации?**

Из ситуации с включением в реестр компания «Таис» выйдет в следующем году. А вообще, мы просто стали работать как дистрибьюторы. Но не это главное. Когда я создавала компанию, то ставила перед собой цель собрать команду профессионалов. И мне это удалось. Мы работаем в довольно узкой области, и в ней абсолютно компетентны — мы эксперты. И многим нашим партнерам это хорошо известно. Они доверяют нам и тому оборудованию, которое мы поставляем. Они знают, что мы не обманем, и, доверившись нам, они получают хороший результат.

**А как у вас складываются отношения с конкурентами?**

Многие мои конкуренты, я знаю, меня очень не любят. И это радует — раз ко мне так относятся, значит, я действительно чего-то стою, значит, я двигаюсь вперед. И когда один из моих больших конкурентов

**А если вашему «государству» будет кто-то угрожать?**

В моей игре я могу менять правила по собственному усмотрению. В одной ситуации я мягкая, в другой — достаточно жесткая. Вот, например, на переговорах с одним моим конкурентом я сказала: «Я — Северная Корея, и у меня есть атомные бомбы. Я понимаю, что вы большие, что вы — Америка. Но и вы поймите — если не отзовете свои авианосцы от моих берегов, на вас полетят мои бомбы». Я креативный человек, и для защиты своих интересов могу принимать какие-то нестандартные решения, которых мои противники (конкуренты) не ожидают.

**Многие мои конкуренты, я знаю, меня очень не любят. И это радует — раз ко мне так относятся, значит, я действительно чего-то стою, значит, я двигаюсь вперед. И когда один из моих больших конкурентов прямо называет меня своим врагом, мне это льстит.**

**Какими достижениями своей компании вы гордитесь?**

Я, например, горжусь продуктовым портфелем моей компании. В нем оборудование, которое выпускают ведущие мировые производители. Причем каждый из них заключил с нами официальное дистрибьюторское соглашение.

чаще появляться желание сделать хорошо свою работу. За последнее время я дважды побывала в Крыму и воочию увидела, насколько дальше мы ушли от остального постсоветского пространства. Мы из разных миров. Они застряли в 90-х, а мы ушли далеко вперед. И вот это вселяет оптимизм.