



Реабилитика

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА РЕАБИЛИТАЦИИ

ПЕЧАТНЫЙ ЧЕК-ЛИСТ · ВЫБОР ПОСТАВЩИКА

15 вопросов, которые задают до подписания

Все организации говорят о себе одинаково хорошо. Разница видна не в обещаниях, а в ответах на конкретные вопросы. Распечатайте и возьмите с собой.

Для протеза ноги, протеза руки и кресла-коляски

ЧТО ВНУТРИ

1. Как пользоваться чек-листом
2. 15 общих вопросов — с местом для ответов
3. Дополнительные вопросы по вашему изделию
4. Красные флаги и ваши права

Проверено 17.08.2026. Реабилитика не рекомендует и не оценивает конкретные организации. Мы даём критерии — решение остаётся за вами.

1 Как пользоваться чек-листом

Задайте одни и те же вопросы двум-трём организациям и сравните ответы. Разница станет очевидной уже на третьем вопросе.

Три правила

- **Не решайте в телефонном разговоре.** После оформления документов вам начнут звонить сами. Возьмите паузу, это нормально.
- **Записывайте ответы.** Через неделю вы не вспомните, кто что обещал. Для этого в чек-листе оставлены строки.
- **Просите письменно то, что важно.** Сроки, состав изделия и цена, сказанные вслух, ничего не значат.

ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ ЗАРАНЕЕ

Если вы оформили электронный сертификат, поставщика выбираете вы. Отказаться и уйти к другому можно на любом этапе до подписания договора. Если изделие идёт по государственному контракту, поставщика определяют торги — тогда эти вопросы задают уже выбранной организации, чтобы понимать, чего ожидать.

ЗА ЧТО ПЛАТИТЬ НЕ НУЖНО

Оформление заявлений, сертификата и обращений в фонд — бесплатно. Требование денег за «сопровождение при получении бесплатного изделия» — признак посредника, а не производителя.

2 15 вопросов: общие для всех изделий

Организация, которой нечего скрывать, отвечает на все пятнадцать спокойно и по существу.

ИЗДЕЛИЕ И ДОКУМЕНТЫ

1 Соответствует ли изделие формулировке в моей ИПРА? Покажите, где это видно.

Если формулировка не совпадает, изделие не выдадут или не оплатят. Это проверяют до договора, а не после.

2 Дайте письменную спецификацию: из чего именно состоит изделие.

Состав узлов и комплектующих должен быть на бумаге. Отказ дать спецификацию — самый надёжный красный флаг.

3 Укладывается ли смета в номинал моего сертификата? За что именно доплата?

Доплата допустима, но вы должны понимать, за какие конкретно позиции платите.

4 Готовы ли вы подготовить медико-техническое заключение?

Этот документ помогает вписать в ИПРА нужное изделие. Готовность его сделать говорит о серьёзности организации.

СРОКИ И ПРОЦЕСС

5 Сколько времени займёт изготовление и от чего зависит срок?

Расплывчатое «как получится» означает, что сроками управлять не будут.

6 Сколько примерок или подгонок предусмотрено и входят ли они в стоимость?

Одна примерка — тревожный признак. Несколько — норма и признак качественной работы.

7 Что происходит, если изделие не подошло после выдачи?

Ответ должен быть про доработку и подгонку, а не про «привыкнете».

ОБУЧЕНИЕ

8 Кто и где будет учить меня пользоваться изделием? Сколько занятий входит в услугу?

Выдача без обучения — главная причина того, что изделие остаётся в шкафу. Обучение входит в услугу.

9 Есть ли у вас специалист по обучению: инструктор, реабилитолог, эрготерапевт?

Уточните, это штатный специалист или «покажет техник между делом».

ГАРАНТИЯ, РЕМОНТ, СЕРВИС

10 Что входит в гарантию и что в неё точно не входит?

Гарантия покрывает поломку изделия, а не изменения вашего тела.

11 Где ближайший сервис и сколько занимает ремонт?

Если сервис в другом регионе, каждая поломка — это недели без изделия.

12 Есть ли подменное изделие на время ремонта?

Для человека, который передвигается с помощью изделия, это критический вопрос.

13 Что делать, если изменится объём культы или вес? Сколько это стоит?

Тело заметно меняется в первый год. Уточните порядок замены гильзы или подгонки.

ОПЫТ И РЕПУТАЦИЯ

14 Сколько человек с моим уровнем ампутации или моим состоянием вы вели за последний год?

Опыт с конкретным случаем важнее общего стажа организации.

15 Можете ли вы дать контакт вашего клиента с похожей ситуацией, который согласится поговорить?

Отказ не всегда плох: это персональные данные. Но готовность связать с сообществом говорит о многом.

3 Дополнительные вопросы по вашему изделию

Задайте их вдобавок к пятнадцати общим.

Протез ноги

- ☐ Сколько приёмных гильз предусмотрено в первый год и что делать, когда объём культы изменится?
- ☐ Как подбирается силиконовый чехол и как часто его меняют?
- ☐ Будете ли вы учить ходьбе: подъёмам, спускам, лестницам, а не только первым шагам?
- ☐ Что делать с протезом в воде и нужен ли отдельный протез для душа?

Протез руки

- ☐ Как вы оцениваете мышечный сигнал и что будет, если он окажется слабым?
- ☐ Сколько занятий по управлению и бытовым задачам входит в услугу?
- ☐ Можно ли перенастроить пороги срабатывания и схваты позже? Это платно?
- ☐ Что делать, если протез намок? Что покрывает гарантия в этом случае?
- ☐ Какие рабочие насадки доступны и как их вписать в документы?
- ☐ Если речь о ребёнке: как решается вопрос роста и замены?

Кресло - коляска

- ☐ Проводите ли вы индивидуальную оценку перед подбором или выдаёте со склада?
- ☐ Как подбирается противопролежневая подушка и как её обслуживать?
- ☐ Обучаете ли пересаживанию и разгрузке давления?
- ☐ Настраиваете ли положение колёс и посадку под меня, чтобы не перегружать плечи?
- ☐ Пройдёт ли кресло в мои двери, лифт и в машину? Как это проверить заранее?
- ☐ Что с обслуживанием аккумуляторов и как быстро приедет мастер при поломке?

подсказка

Возьмите на встречу мерки: ширину дверных проёмов, размеры лифта, высоту кровати и порогов. Это сразу переводит разговор из общих слов в конкретику.

4 Красные флаги и ваши права

Признаки, при которых стоит поискать другую организацию

- Отказываются дать письменную спецификацию изделия.
- «Подпишите сейчас, потом разберёмся», «предложение действует только сегодня».
- «Вам не нужно в это вникать» в ответ на вопрос.
- Попросят предоплату сверх сертификата без объяснения, за что именно.
- Не могут показать, как изделие соответствует формулировке в вашей ИПРА.
- Обучение не предусмотрено или «по желанию, за отдельную плату».
- Обещают «всё оформить за вас» и просят за это деньги.
- Обещают конкретный результат к конкретной дате: «через месяц будете ходить как раньше».

Ваши права

- **Выбирать поставщика**, если изделие идёт по электронному сертификату.
- **Отказаться на любом этапе до подписания договора** и уйти к другому.
- **Получить письменные документы:** договор, спецификацию, сроки, условия гарантии.
- **Не терпеть дискомфорт.** Если изделие натирает, давит или сидит неправильно — это повод для доработки, а не для «разнашивания».
- **Принять финальное решение** о том, приемлемо ли изделие по посадке и функции.
- **Получить обучение.** Это часть услуги.

Сравнение организаций

Что сравниваем	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Название			
Срок изготовления			
Число примерок			
Доплата, руб.			
Обучение входит			
Сервис рядом			
Спецификация письменно			

Что дальше

Если организация затягивает сроки или отказывает в ремонте — не оставайтесь с этим один на один.

- Образцы претензий и обращений — на reabilitica.ru
- Чек-лист «**Проверьте свою ИПРА**» — если формулировка изделия вызывает сомнения.

Материал носит информационный характер и не является юридической консультацией. Реабилитика не рекомендует и не оценивает конкретные организации и не получает вознаграждения за направление к ним. Проверено 17.08.2026. Актуальная версия — на reabilitica.ru.