

РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
– 2025

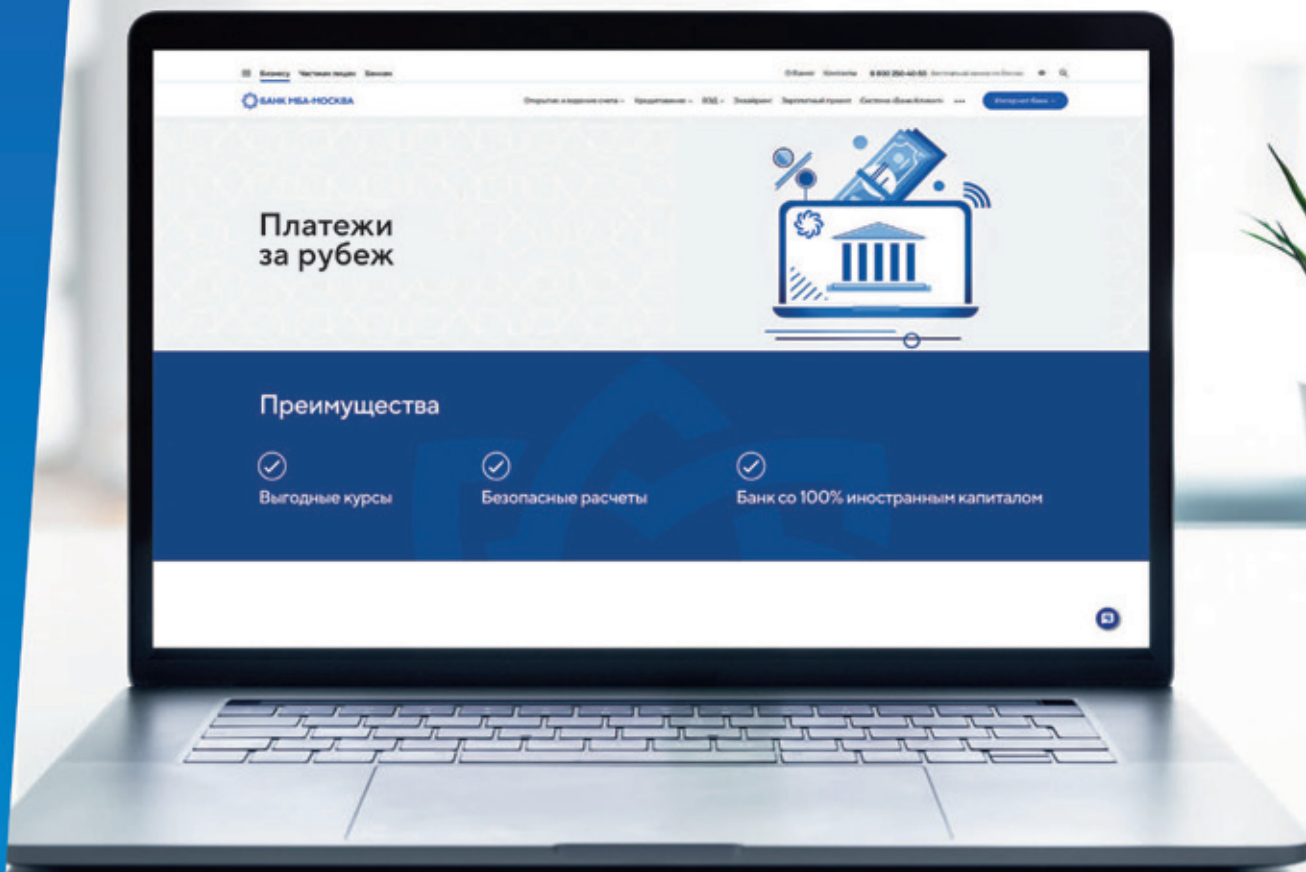
Сергей
ГОРОБЕЦ:

МЕДИЦИНА С КОЛЁС...

КАК ПЕРЕДВИЖНЫЕ
МОБИЛЬНЫЕ
КОМПЛЕКСЫ
ПОВЫШАЮТ
ДОСТУПНОСТЬ
И КАЧЕСТВО
МЕДИЦИНСКОЙ
ПОМОЩИ







ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО

Реклама

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

RBG

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

Ольга Иванова, Юлия Колчева, Кира Кузмина

Журналисты:

Алина Волкова, Анна Добрынина

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://ru.freepik.com>, <https://yandex.ru/images>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: **143966, Московская**

область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Издатель: **ООО «Бизнес-Диалог Медиа»**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору

в сфере связи, информационных технологий и

массовых коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 45/330 ноябрь 2025

Подписано в печать: **21.11.2025**

Дата выхода в свет: **30.11.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Yulia Kolcheva, Kira Kuzmina

Journalists:

Anna Dobrynina, Alina Volkova

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov**,

<https://ru.freepik.com>, <https://yandex.ru/images>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 45/330 November 2025

Signed to the press: **21.11.2025**

Date of issue: **30.11.2025**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНО

4

РЕАБИЛИТАЦИЯ, ДОЛГОЛЕТИЕ И ОРДИНАТУРА – КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ «РОССИЙСКОЙ НЕДЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ – 2025»

6

ШТАМП НЕГДЕ СТАВИТЬ. ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ ДАЛИ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ ПОДГОТОВИТЬСЯ К ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ МАРКИРОВКЕ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

8

МЕДИЦИНА С КОЛЁС... КАК ПЕРЕДВИЖНЫЕ МОБИЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПОВЫШАЮТ ДОСТУПНОСТЬ И КАЧЕСТВО МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

НАУКА И МЕДИЦИНА: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РОСТА

14

КИРИЛЛ ЛИТВИЦКИЙ:

«ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР КОНСОРЦИУМА НЕИЗМЕНЕН – СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ»

18

«КОМАРИКПРО» –

УМНЫЙ ИНЪЕКТОР, ДОСТУПНЫЙ ДЛЯ ВСЕХ

22

SCIENTIFIC COMPLIANCE: «НАУЧНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ ОТРАСЛИ»

26

«АЛГОРИ-М» СТРЕМИТСЯ К ИННОВАЦИЯМ, ЗАДАВАЯ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

30

АНО «ЦОП»: «СОДЕЙСТВУЕМ РАЗВИТИЮ ПРОИЗВОДСТВА И ПОПУЛЯРИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ РАН»

36

ОВАНЕС ДАВИДЯН, АВИЦЕННА:

«В МЕДИЦИНЕ АКТИВНОГО ДОЛГОЛЕТИЯ БАДЫ СТАНОВЯТСЯ ЧАСТЬЮ КОМПЛЕКСНЫХ ПРЕВЕНТИВНЫХ ПРОГРАММ, НАЗНАЧАЕМЫХ ВРАЧАМИ»

40

GREEN LABEL:

«СОЗДАЕМ НЕ ПРОСТО ПРОДУКТЫ, А СТИЛЬ ЖИЗНИ, НАСЫЩЕННЫЙ ЭНЕРГИЕЙ, ЗДОРОВЬЕМ И ГАРМОНИЕЙ»

44

ВЕРОНИКА ЛОБАНОК:

«СЧАСТЬЕ И БЛАГОПОЛУЧИЕ – ЭТО НЕ ТОЧКА ПРИБЫТИЯ, А СПОСОБ ПУТЕШЕСТВИЯ»

46

АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ, НПК «БИОСЕНСОР АН»:

«ЗАЧЕМ НАМ ВНЕШНИЙ РЫНОК?»



RBG

ПРИРОДНАЯ МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА СЕВЕРА РОССИИ



VETLUGA.COM

Реклама

В декабре этого года Российская неделя здравоохранения впервые пройдёт в МВЦ «Крокус Экспо». Этот форум – флагманский конгрессно-выставочный проект страны в сфере медицины, объединяющий на одной площадке ведущих специалистов, учёных и производителей медицинской техники и оборудования со всего мира.



РЕАБИЛИТАЦИЯ, ДОЛГОЛЕТИЕ И ОРДИНАТУРА – ключевые темы повестки «Российской недели здравоохранения – 2025»

ФОРУМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Российская неделя здравоохранения сегодня – это более 1000 экспонентов, презентующих новейшие технологии во всех областях охраны здоровья, в том числе медицины будущего, уникальные решения и услуги, бренды, известные всему миру, масштабная деловая и научно-практическая программа, объединяющая крупнейшие отраслевые форумы и, конечно, известные врачи, эксперты, учёные.

Идея создания проекта, остающегося одним из старейших и успешных в Европе, принадлежит основателю крупнейшей в мире научной хирургической школы, почётному члену 47 международных научных медицинских обществ и академий, министру здравоохранения СССР, великому хирургу и изобретателю Борису Васильевичу Петровскому. Многогранный гений этого человека уникален: при всей своей занятости он прекрасно понимал необходимость развития отрасли за счёт постоянного обмена опытом и идеями между изобретателями, врачами-клиницистами и производителями, разделяя идеалы международного сотрудничества и уже тогда верил в успех необычной по тем временам выставки.

Первая выставка «Здравоохранение» в 1974 году шла почти два месяца и продемонстрировала невероятные достижения советских медиков.

Сегодня форум традиционно входит в план научно-практических мероприятий Минздрава России и в сводный план участия Минпромторга России в выставочных и конгрессных мероприятиях, проводимых на территории России и за рубежом.

В программу недели этого года входят международные выставки «Здравоохранение», «Здоровый образ жизни», «MedTravelExpo. Санатории. Курорты. Медицинские центры», форум и выставка «ФармМедПром». Они являются одними из крупнейших мероприятий, включённых в план реализации Десятилетия науки и технологий в России, которые способствуют внедрению инновационных разработок и перспективных технологий в области медицины в производство.

В 2024 году форум продемонстрировал высокий интерес международного сообщества к сотрудничеству с Россией в сфере медицины и фармацевтики. Благодаря активному участию руководства Минздрава России в формировании повестки Российской недели здравоохранения она стала не только платформой для обсуждения насущных вопросов отрасли, но и стартом для новых перспективных инициатив, направленных на укрепление здоровья граждан как в нашей стране, так и за её пределами. В 2025 году сопредседателями Организационного комитета форума стали председатель Комитета Государственной Думы по охране здоровья Сергей Леонов

и председатель Комитета Государственной Думы по труду, социальной политике и делам ветеранов Ярослав Нилов. В его состав вошли руководители и представители Минздрава России, Минпромторга России, Минэкономразвития России, Федерального медико-биологического агентства (ФМБА России), ТПП России, АНО «Национальные приоритеты» и АО «ЭКСПОЦЕНТР», профильных ассоциаций и главные внештатные специалисты Минздрава России.

Ежегодно на форуме поднимаются наиболее острые темы здравоохранения, подводятся промежуточные итоги реализации национальных проектов, складывается живая синергия бизнеса, науки и власти. Здесь стартуют проекты молодых учёных, которые представляют свои разработки профессиональному сообществу. Не станет исключением и этот год: по решению Оргкомитета приоритетными темами программы выбраны реабилитация, долголетие и ординатура.

ГОД ЗАЩИТНИКА ОТЕЧЕСТВА: РЕАБИЛИТАЦИЯ

2025 год был объявлен Годом защитника Отечества. Поэтому на форуме особое внимание будет уделено теме медицинской реабилитации и санаторно-курортному восстановлению. Флагманские

организации нашей страны в этой сфере – ФМБА России и Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии Минздрава России. Они проведут ряд мероприятий, направленных на решение задач в сфере реабилитации с участием ведущих отраслевых экспертов, в частности масштабный Всероссийский реабилитационный форум и VII конгресс «Санаторно-курортная отрасль. Наука. Итоги».

На выставках форума будет также представлена обширная экспозиция технических средств реабилитации и инновационных решений для реабилитации и абилитации людей с ограниченными возможностями здоровья.

«МЕДИЦИНА В ЛИЦАХ». РЫЦАРИ ОРДИНАТУРЫ

В этом году Российская неделя здравоохранения и АНО «Национальные приоритеты» запустили среди участников выставок специальный проект «Медицина в лицах», направленный на продвижение и популяризацию достижений российских учёных, изобретателей и производителей в области медицины.

Общая цель – выстроить прямую эффективную коммуникацию «идея–производство–потребитель», обеспечить старт инновациям, поддержать молодых учёных, рассказать людям о новых возможностях для лечения заболеваний и активного долголетия.

Проект «Медицина в лицах» включает интервью с изобретателями, продвижение разработок на ресурсах Десятилетия науки и технологий в России, участие представителей крупных отечественных университетов и производителей в специальном выпуске программы «Есть решение» телеканала «Россия 24», посвящённом здравоохранению.

Участники проекта – уникальные люди, о которых говорят, что такие вращают планету. Одному из самых молодых изобретателей Марку Габриянчику всего 25 лет. Он является модератором форума по развитию

медицинского образования в ординатуре, победителем Всероссийского конкурса молодых технологических предпринимателей Минобрнауки России, создателем официального видеоподкаста Сеченовского университета «Сечёшь?» и автором проекта, направленного на разработку искусственных нервных имплантатов, обеспечивающих ускоренную регенерацию и направленный рост повреждённых нервов.

Самыми опытными разработчиками, представленными в проекте, стали учёные из Российского федерального ядерного центра – Всероссийского научно-исследовательского института экспериментальной физики (РФЯЦ-ВНИИЭФ), которые создали российский аппарат для ингаляционной терапии оксидом азота, размещаемый у кровати пациента. Он стал самым удачным, опередив по всем показателям зарубежные аналоги.

В медицине к наставникам принято относиться с особым пиететом, несмотря на то что прогресс развивается гигантскими темпами и возможностей у современных молодых учёных несравнимо больше, чем у их сверстников всего каких-то 20–30 лет назад. Национальная ассоциация заслуженных врачей и наставников выступает организатором сразу двух важнейших форумов Недели: Международной научной конференции «Семейный микробиом и репродуктивное здоровье» и Форума по развитию медицинского образования в ординатуре.

Конференция посвящена новой значимой области знаний – микробиому человека. Действие этой экосистемы, оказывающей колоссальное влияние на здоровье на всём протяжении человеческой жизни, до сего времени изучено недостаточно. Между тем диагностика заболеваний на основе анализа микробиома открывает принципиально новые подходы к персонализированной медицине, в частности к репродуктивному здоровью. Передовые технологии и достижения медицинской науки должны быть доступны – именно этот девиз объединяет участников и организаторов мероприятия.

В последнее время в медицине остро стоят кадровые вопросы: врачей не хватает, особенно в глубинке, а выпускники медвузов не горят желанием ехать в небольшие города и сёла. Страсти кипят и вокруг будущего российской медицины – студентов и выпускников ординатуры. Для участия в Форуме по развитию медицинского образования в ординатуре приглашены представители комитетов Государственной Думы ФС РФ по науке и высшему образованию и по охране здоровья, руководители медицинских вузов, главные врачи ведущих медицинских центров страны, известные медицинские юристы и блогеры – ведущие подкастов для студентов и ординаторов медицинских вузов.

На форуме будут обсуждаться вопросы введения обязательного наставничества в ординатуре, отработки, службы по призыву для ординаторов, а также повышения качества образования и ужесточения контроля за порядком приёма в вузы.

ТЕХНОЛОГИИ ДОЛГОЛЕТИЯ: СТО ЛЕТ ПРАКТИКИ

Старение населения – один из главных вызовов современности. Для России это не только демографический тренд, но и возможность переосмыслить отношение к возрасту и создать систему, в которой жизнь людей в возрасте 60+ будет полноценной, активной и насыщенной.

Конференция «Технологии долголетия», организаторами которой выступают Российский геронтологический научно-клинический центр РНИМУ имени Н.И. Пирогова Минздрава России и Российская ассоциация геронтологов и гериатров, станет практической площадкой для консолидации усилий науки, государства и бизнеса. Ведущие эксперты представят конкретные решения и обсудят формирование единой стратегии, объединяющей усилия медицины, социальной службы, науки и цифровой экономики.

Инвестиции в активное долголетие – это не социальные расходы, а вклад в человеческий капитал страны. Создание условий, при которых пожилые люди остаются здоровыми, активными и вовлечёнными в жизнь общества, – лучшая стратегия для будущего России.

Год за годом поднимать планку организации такого масштабного проекта в здравоохранении, которым довольны участники и посетители, непросто.

«Российская неделя здравоохранения – 2025» соберёт десятки тысяч гостей и более 1000 компаний-участников из 11 стран: Беларуси, Индии, Ирана, Италии, Казахстана, Китая, Ливана, Республики Корея, Турции, Узбекистана и, конечно, из России.





ШТАМП НЕГДЕ СТАВИТЬ

ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ
ДАЛИ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ ПОДГОТОВИТЬСЯ
К ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ МАРКИРОВКЕ

Правительство перенесло сроки введения обязательной маркировки для некоторых медицинских изделий с 1 сентября 2025 года на 1 марта 2026 года. Это сделано, для того чтобы у бизнеса было больше времени на подготовку, а у потребителей не возникало проблем с перебоями поставок социально значимой продукции. О том, какие ещё вопросы предстоит решить в ближайшие полгода, чтобы переход прошёл максимально безболезненно и гладко для всех участников рынка, рассказал руководитель рабочей группы по вопросам МИ Общественного совета при Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения Вадим Винокуров.

– Вадим Иванович, с какими вопросами, связанными с маркировкой медицинских изделий, обращаются к вам в рабочую группу?

– Основные проблемы связаны с неопределённостью, отсутствием однозначного нормативного подхода к определению понятия «потребительская упаковка медицинских изделий». В отличие от лекарственных препаратов, где вторичная упаковка подробно описана в досье и не может изменяться без уведомления регулятора, в досье медицинских изделий она описана далеко не всегда. Более того, зачастую её нет вообще. Это порождает сложности для производителей и контролирующих органов в понимании того, что именно следует маркировать и каким образом. Специфика этой продукции ещё и в том, что в отличие, скажем, от таблеток, некоторые медицинские изделия могут продаваться поштучно. Это ещё больше осложняет процесс маркировки и контроля.

– Как я понимаю, основная задача сейчас в том, чтобы выработать единый подход к упаковке МИ?

– Совершенно верно. Дело в том, что в регдосье большинства медицинских изделий описана лишь первичная упаковка, которая имеет прямой контакт с изделием. Вторичная (потребительская) упаковка часто не описана и не регулируется, что приводит к разным практикам её определения на рынке. Вдобавок сами производители могут иметь разные варианты вторичных упаковок для одной и той же продукции, например крупные транспортные коробки могут одновременно считаться вторичной и третичной упаковкой, что создаёт путаницу.

Например, у шприцев первичная упаковка мало того, что маленькая, она изготовлена из специфического материала – проницаемой бумаги или полиэтилена, которые не предназначены для печати. Особенности производственного процесса (скорость, большие объёмы) делают технически невозможным нанесение кода на каждой первичной упаковке. Что остаётся? Наносить маркировку на вторичную упаковку, но, как я уже сказал, часто её нет или она не стандартизирована.

С инфузионными системами ситуация ещё сложнее – каждая система упакована в индивидуальные пакеты, а вторичная упаковка содержит сразу несколько десятков таких систем, и на каждом маркировка отсутствует. Да и с бинтами, в том числе с эластичными, всё непросто.

– Выходит, до 1 марта 2026 года производители должны либо изменить конструкции своих упаковок, либо провести переоснащение производства? Или есть другие возможные решения?

– По мнению нашей рабочей группы, есть два основных варианта. Первый – оставить за производителями право самим определять размеры потребительской упаковки и регистрировать их в национальных каталогах. Это наиболее комфортный вариант, который позволит постепенно адаптироваться без массовых изменений регдосье.

Второй вариант – ввести строгие требования, аналогичные лекарственным препаратам, с обязательным внесением вторичной упаковки в регдосье и запретом её изменения без уведомления регулятора. Но вторая опция требует большой работы с документами и может осложнить доступность медизделий на рынок, поскольку эта процедура сравнима с регистрацией МИ. Соответственно, оптимальный – первый

вариант, по крайней мере на время переходного периода.

– Готов ли регулятор внести соответствующие изменения в нормативно-правовую базу?

– Сейчас мы находимся на этапе консолидации предложений, донесения их до регулятора, выстраивания диалога между производителями и регуляторами, чтобы согласовать все уточнения и упростить процесс маркировки. Социальная значимость медицинских изделий велика, доступность этой продукции пациентам – вопрос государственной важности и даже национальной безопасности, поэтому все стороны процесса заинтересованы в том, чтобы конструктивно решать данную проблему.

**«СОЦИАЛЬНАЯ
ЗНАЧИМОСТЬ
МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ
ВЕЛИКА, ДОСТУПНОСТЬ
ЭТОЙ ПРОДУКЦИИ
ПАЦИЕНТАМ – ВОПРОС
ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ВАЖНОСТИ И ДАЖЕ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ».**





МЕДИЦИНА С КОЛЁС...
Как передвижные мобильные
комплексы повышают доступность
и качество медицинской помощи

В России с 1 сентября 2025 года вступил в силу приказ Минздрава РФ, в соответствии с которым фельдшеры и акушерки при нехватке специалистов или их временном отсутствии смогут исполнять обязанности лечащих врачей, включая терапевтов, педиатров и акушеров-гинекологов. Принятие данного решения продиктовано дефицитом врачебных кадров, особенно на удалённых сельских территориях, что, несомненно, влияет на доступность и качество оказываемой медицинской помощи.

Однако дефицит врачей – не единственная проблема. Ключевым фактором для сохранения здоровья является своевременная диагностика, которая сегодня доступна далеко не во всех населённых пунктах страны.

Улучшить доступность медпомощи призваны передвижные медицинские комплексы, работа которых позволяет осуществлять медицинскую деятельность вне медицинской организации, в том числе не только на отдалённых территориях, но и по месту учёбы и работы, что, в свою очередь, способствует увеличению охвата населения профилактическими осмотрами.

Согласно данным Минздрава России, в 2024 году в Российской Федерации действовало 1900 передвижных медицинских комплексов. За последние несколько лет общий охват населения работой передвижных медицинских комплексов превысил 11 млн человек. Но это далеко не предел. В 2025 году стартовал новый национальный проект «Семья», включающий федеральный проект «Охрана материнства и детства», в рамках которого запланированы мероприятия по закупке более 500 передвижных медицинских комплексов.

Также в новых параметрах национального проекта «Продолжительная активная жизнь» заложено приобретение субъектами Российской Федерации транспортных средств в количестве более 9,5 тыс. единиц, включая передвижные медицинские комплексы.

О том, насколько важно развивать это направление, рассказывает Сергей Горобец, эксперт, генеральный директор НПО «МЕДКАР», производящего передвижные медицинские комплексы и другую инновационную медицинскую технику.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПОМОЩНИК

– Сергей Леонидович, почему передвижные медицинские комплексы так важны и нужны?

– Передвижные медицинские комплексы (ПМК) сегодня являются оптимальным решением для оказания медицинской помощи максимальному количеству нуждающихся в ней людей. Во-первых, они могут использоваться в сельской местности, в удалённых и труднодоступных районах круглогодично, а также в различных климатических условиях. Согласитесь, для нашей страны это чрезвычайно подходящий формат.

Во-вторых, передвижные медицинские комплексы имеют многоцелевое назначение. Они используются как для общих профилактических осмотров, диспансеризации, вакцинации, ранней диагностики различных заболеваний, так и для предоставления своевременной медицинской помощи при чрезвычайных ситуациях.

Иными словами, это универсальное оборудование, которое как нельзя лучше подходит для России с её климатическими и географическими особенностями.

– А насколько экономически выгодно их использование? Ведь это, наверное, дорогостоящая техника?

– Самым дорогостоящим в ПМК является его «начинка» – диагностическое или лечебное оборудование. Но при этом экономичность комплексов заключается в отсутствии затрат на строительство, ремонт или реконструкцию стационарных помещений. Тем более что в ряде регионов бывают ситуации, когда новые центры оснащаются самым современным и высокотехнологичным отечественным или зарубежным медицинским оборудованием, но работать на нём некому. А при использовании ПМК один специалист может оказать помощь людям сразу в нескольких населённых пунктах.

Что касается конструктива, передвижные медицинские комплексы нашего производства надёжны и эргономичны, их собирают на основе многосекционных





изотермических фургонов, которые можно установить на любое автотранспортное шасси, в том числе в виде прицепа и полуприцепа. Фургон изготавливается по бескаркасной технологии из сэндвич-панелей (пластик–утеплитель–пластик или сталь–утеплитель–пластик). Несущей конструкцией является пол.

– **Расскажите подробнее о функционале передвижных медицинских комплексов.**

– ПМК закрывают потребности по широкайшему спектру диагностики, лечения, профилактических мероприятий и по многим другим направлениям медицинской помощи в выездных условиях. Это диспансеризация учащихся и сотрудников предприятий, диспансеризация и оказание первичной и узкоспециализированной медицинской помощи жителям труднодоступных районов, оказание первичной медицинской помощи при чрезвычайных ситуациях и во время массовых мероприятий.

Ещё одно преимущество комплексов – их использование для дооснащения лечебных учреждений необходимым оборудованием при отсутствии помещений под дополнительные кабинеты. ПМК можно стационарно размещать на территории ЛПУ, восполняя функционал дополнительных врачебных кабинетов и многократно увеличивая приём пациентов. Таким образом, на базе мощностей любого лечебного учреждения можно развернуть современную медицинскую клинику, организованную по модульному принципу.

– **Насколько я понимаю, комплектация передвижных комплексов может быть разнообразной, в зависимости от задач, стоящих перед каждым регионом. И всё же, какие комплектации ПМК наиболее востребованы субъектами РФ?**

– Да, действительно, российские регионы весьма неоднородны, и большой плюс

в том, что они сами могут решать, какое медицинское оборудование они хотят закупить.

Наиболее востребованные комплектации ПМК:

- **ДИАГНОСТИКА** (для проведения широкого спектра диагностических исследований);
- **ДИСПАНСЕРИЗАЦИЯ** (для проведения массовой диспансеризации населения в выездных условиях);
- **ФАП/ВОП** (фельдшерско-акушерские и врачебные пункты);
- **ЛУЧЕВАЯ ДИАГНОСТИКА** + мобильная компьютерная томография (для проведения рентгенодиагностических исследований в выездных условиях и как дополнительный диагностический кабинет при ЛПУ).

– **Как вы думаете, почему именно такие комплектации пользуются наибольшим спросом?**

– К приоритетным задачам Министерства здравоохранения РФ относятся

формирование единой системы общественного здоровья, включающей эпидемиологический мониторинг, анализ факторов риска, нормативное регулирование, мотивирование граждан к здоровому образу жизни, активное вовлечение работодателей и гражданского общества в оздоровление населения.

На реализацию этих задач направлено и развитие системы ранней диагностики заболеваний, и программа доступной медицины, что, безусловно, сказывается на развитии базы медицинских организаций и загруженности диагностических мощностей. Каждый год профилактические осмотры и диспансеризацию проходят более 50 млн человек, детей и взрослых, и с каждым годом их количество увеличивается.

«ПМК имеют многоцелевое назначение и используются для профосмотров, диспансеризации, вакцинации, диагностики и предоставления своевременной медицинской помощи при ЧС».

– **И, как мы понимаем, стационарная медицина с такими объёмами не справляется?**

– Совершенно верно. В структуре смертности населения первые места по-





прежнему занимают сердечно-сосудистые и онкологические заболевания, увеличивается частота встречаемости этих групп заболеваний, наблюдается «омоложение» контингента больных.

При этом нужно взять во внимание, что прошедшая оптимизация здравоохранения привела к сокращению числа стационарных ЛПУ всех уровней, понижению их статуса, уменьшению их пропускной способности и коечного фонда. Прибавьте сюда заметную недоукомплектованность медперсоналом, и станет ясно, что насущно необходимо развитие стационарозамещающих технологий. В том числе технологий персонального мониторинга состояния различных систем организма человека, требующих значительной информационной поддержки в целях обеспечения накопления, хранения и доступа к полученным медицинским данным.

В такой ситуации на первый план выходит использование передвижных мобильных комплексов – только они способны закрыть потребности населения России в доступной и квалифицированной медпомощи.

ПОТРЕБНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

– Но, как мы уже отмечали, они довольно активно используются. Или всё же пока отмечается их недостаток?

– Безусловно, несмотря на то, что ПМК работают по всей стране уже не первый год, потребность в них с учётом числа жителей и удалённых/труднодоступных территорий всё ещё высока.

Более того, по поручению Президента РФ необходимо в короткие сроки завершить создание ФАПов и амбулаторий в населённых пунктах с численностью населения от 100 до 2000 человек, а для населённых пунктов, где проживает менее 100 человек, организовать работу мобильных медицинских комплексов на базе автомобилей с повышенной проходимостью

и со всем необходимым диагностическим оборудованием. Согласно данным Росстата, к таким населённым пунктам можно отнести 154 410 посёлков городского типа и сельских населённых пунктов, т.е. вы понимаете, о каких объёмах мы говорим.

Кроме того, я хочу обратить внимание на ряд проблем в использовании уже существующих комплексов. Начнём с того, что многие ПМК эксплуатируются уже довольно длительное время. Многие из них, особенно в удалённых регионах, построены на шасси устаревших автомобилей и оснащены оборудованием прошлого поколения. К тому же они не имеют современной цифровой начинки.

Это приводит к отсутствию интеграции данных в единый контур. Так, сведения, полученные при использовании ПМК (результаты УЗИ, ЭКГ, анализов), часто остаются внутри комплекса или на бумажных носителях. Нет автоматической передачи в региональные или федеральные медицинские информационные системы (МИС, ЕГИСЗ).

И, наконец, ещё одна проблема – обеспечение надёжного уровня кибербезопасности. Ведь подключение к интернету для телемедицинских консультаций делает ПМК потенциальной мишенью для хакерских атак. Но чем старше «начинка» комплекса, тем он уязвимее.

– Каким критериям должны отвечать новейшие передвижные комплексы?

– В первую очередь это оснащение современным цифровым оборудованием – аппаратами с цифровыми интерфейсами, поддерживающими экспорт данных (например, в формате DICOM для рентгена).

Далее, обязательно наличие спутникового интернета и защищённых каналов связи. Это необходимо для стабильного подключения в любой точке страны для передачи данных и проведения телеконсультаций.

Кроме того, важна разработка стандартизированных API для бесшовной интеграции данных из ПМК в государственные и коммерческие МИС.

«Более 400 передвижных медицинских комплексов НПО «МЕДКАР» в различных вариантах исполнения эксплуатируются лечебными учреждениями по всей территории России – от Мурманска до Южно-Сахалинска».

– А скажите, производимые НПО «МЕДКАР» комплексы отвечают этим требованиям? И, кстати, существуют ли стандарты проверки качества такого оборудования?

– Согласитесь, было бы странно, если бы я рассказывал о том, как надо работать по-новому, а сам бы выпускал устаревшее оборудование (смеётся).

Конечно, наша компания является флагманом внедрения инновационных и высокотехнологичных решений.

Кроме того, хочу обратить внимание, что производство и выпуск на рынок РФ передвижных медицинских комплексов возможно лишь при наличии лицензии и оформления Регистрационного удостоверения Росздравнадзора. И то и другое у нас, естественно, имеется – как на выпуск комплексов, так и на производство другой медицинской техники (ФС-99-03-003545).



ного оборудования вдали от крупных городов может надолго вывести комплекс из строя из-за невозможности воспользоваться помощью квалифицированных инженеров и заменой сертифицированных запчастей.

– И как решать эти проблемы? Они вообще решаемы?

– Всё решаемо, если подходить к проблеме системно. На дорожную инфраструктуру мы повлиять не можем, но возможна разработка ПМК на шасси повышенной проходимости с улучшенной системой амортизации для защиты чувствительного медицинского оборудования.

– Не могу не задать вопрос, который уже так навяз в зубах, что и произносить его почти неприлично. Но и не спросить нельзя: а что делать с кадрами?

– Да, это риторический вопрос. Конечно, на фоне нехватки кадров в стационарных медучреждениях найти сотрудников, готовых к работе в формате постоянных разъездов и командировок в отдалённые локации, очень непросто.

К тому же медперсонал в ПМК должен уметь работать с непривычно широким спектром оборудования (от забора анализов до проведения УЗИ), что требует профессиональной мультидисциплинарной подготовки.

Необходимо принимать во внимание и аспекты профессионального выгорания, ведь работа в условиях ненормированного графика, повышенной нагрузки, причём часто в стрессовых ситуациях (ЧС), приводит к быстрому выгоранию специалистов.

Чтобы повлиять на ситуацию, необходимо разработать и ввести стимулирующие меры для сотрудников ПМК. Это могут быть как материальные (надбавки за мобильность), так и нематериальные стимулы (ускоренная карьера, дополнительные отпуска и т.п.).

Кроме того, нужно формировать и внедрять специализированные программы

Между прочим, по данным Государственного реестра медицинских изделий и организаций, в стране насчитывается всего 10 основных производителей ПМК, в числе которых входит и НПО «МЕДКАР».

Кроме того, вся продукция нашего предприятия сертифицирована по системе менеджмента качества ISO 13485-2011 и ISO 9001-2011, соответствует европейскому уровню и мировым стандартам. Мы имеем большой опыт поставок по госконтрактам, потому что, как вы понимаете, большинство медицинских учреждений в России всё-таки являются государственными.

Все наши передвижные центры оснащены высококачественной медицинской техникой отечественных и зарубежных производителей. Любое оборудование проходит дополнительную доработку для эксплуатации в мобильных условиях, снижающую вероятность поломок и увеличивающую эффективность применения.

Также отмечу, что использование современных теплоизоляционных материалов в конструкции фургона, наличие в каждом кабинете конвекционных обогревателей,

вентиляции и сплит-системы кондиционирования воздуха позволяют эксплуатировать мобильные клиники круглогодично в любом климатическом поясе нашей страны. Да и за её пределами тоже, у нас продуктивный опыт международного сотрудничества.

АДАПТАЦИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ

– Итак, новенький, с иголки, оснащённый по самому последнему слову техники комплекс выехал из ворот вашего производства. И отправился в малопроходимые таёжные дебри. Как его эксплуатировать в этой глуши?

– Это очень правильный вопрос. Существует большой комплекс логистических и инфраструктурных проблем.

Одна из ключевых – износ дорожной инфраструктуры. Дороги в ряде отдалённых регионов находятся в плохом состоянии, что приводит к быстрому износу шасси и высокоточной аппаратуры внутри ПМК.

Также трудность представляет отсутствие сервисных центров. Поломка слож-



обучения. Причём важно готовить кадры не только по медицинским направлениям, но и по техническим (например, базовая диагностика оборудования).

Ну и, конечно, необходимы постоянная (24/7) удалённая поддержка и телемониторинг, чтобы у менее опытного сотрудника ПМК в сложном случае была возможность получить онлайн-консультацию от высококвалифицированного специалиста из федерального центра.

– Предположим, все проблемы, которые мы обсуждали выше, решены. Но остаются вопросы по финансированию приобретения и содержания ПМК. Здесь, наверняка, тоже имеются свои подводные камни.

– Да, в этой части тоже есть сложности. Конечно, это высокая стоимость, ведь современный высокотехнологичный ПМК – это дорогостоящий актив (как в закупке, так и в обслуживании).

Распространённая проблема, когда финансирование идёт на закупку самого «фургона», но не заложены средства на его постоянное обслуживание, ГСМ, зарплаты расширенной бригады и обновление оборудования.

Как мне представляется, для решения этих проблем нужно активно использовать механизмы ГЧП и аутсорсинга. Причём привлечение частных компаний по модели государственно-частного партнёрства возможно не только при поставках, но и в полном цикле обслуживания и эксплуатации ПМК.

Далее, эффективным представляется переход от финансирования закупок к

финансированию услуг. При таком подходе бюджет должен оплачивать не наличие ПМК, а конкретные оказанные им медицинские услуги (количество проведённых исследований, осмотров, прививок и т.п.).

«Главный тренд – эволюция ПМК от простого “транспорта с оборудованием” к узлу распределённой сетевой медицинской системы».

– Сергей Леонидович, давайте подведём итог нашего обстоятельного разговора. Как вы видите будущее передвижных мобильных комплексов в России в ближайшее время?

– Главный тренд, на который я хочу обратить внимание, – это эволюция ПМК от простого «транспорта с оборудованием» к узлу распределённой сетевой медицинской системы.

Проблема в том, что сегодня комплексы часто являются «цифровым островком», информацией с которого никто не может эффективно воспользоваться. Поэтому основная потребность и главная задача на 2026 год – сделать их полноценной, подключённой точкой оказания

медицинской помощи, которая в реальном времени передаёт структурированные данные в централизованную систему, получает удалённые консультации и является частью единого цифрового контура здравоохранения. Это превратит ПМК из инструмента реакции в инструмент прогноза и управления здоровьем населения на территориях.

Что для этого нужно? Мне и моим коллегам представляются актуальными следующие действия.

Долгосрочное планирование – включение мобильной медицины в федеральную программу развития российского здравоохранения не на год, а минимум на 5 лет вперёд. Это придаст стабильности и поможет спланировать производство ПМК, ведь возможности предприятий не безграничны.

Упрощение процедуры регистрации мобильных медицинских комплексов. Это позволит ускорить как производство, так и оснащение ПМК новой современной техникой.

Финансовая поддержка регионов в части целевых закупок мобильных комплексов. Благодаря этому субъекты Федерации смогут самостоятельно приобретать актуальную медтехнику исходя из своих потребностей и особенностей.

Такой комплексный подход позволит сделать мобильную медицинскую помощь в нашей стране гораздо более доступной и эффективной, а значит, будет способствовать реализации задач по повышению средней продолжительности жизни граждан в соответствии с программой, утверждённой Президентом РФ.



В условиях стремительного развития российской медицинской промышленности и задач по достижению технологического суверенитета роль отраслевых объединений приобретает особое значение.

О том, как АНО «Консорциум “Медицинская техника”» выстраивает экосистему для поддержки отечественных производителей, о приоритетных направлениях работы и о новых вызовах в интервью рассказывает генеральный директор организации Кирилл Литвицкий.



Кирилл ЛИТВИЦКИЙ:
«ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР КОНСОРЦИУМА НЕИЗМЕНЕН – СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ»

– Кирилл Петрович, какие направления работы Консорциума сегодня являются приоритетными?

– Нами сформирована экосистема, которая содействует реализации Национальному проекту по обеспечению технологического лидерства «Новые технологии сбережения здоровья». Консорциум выступает отраслевым интегратором, который объединяет проекты медицины и промышленности, а также поставщиком высокотехнологичной медицинской техники для нужд Минобороны России.

За последний год работа Консорциума перешла от отдельных инициатив к построению единой системы работы в логике работы с технологическими дефицитами имеющейся дефектуры, в рамках национальных проектов «Новые технологии сбережения здоровья» и «Продолжительная и активная жизнь». Эти направления задали новую динамику отрасли.

Сегодня в фокусе находятся следующие приоритетные направления организации. В рамках профильных национальных проектов утверждены Перечень критической продукции медицинской промышленности и реабилитационной индустрии РФ на 2024–2027 годы и дорожная карта по обеспечению потребностей отечественного здравоохранения в наиболее востребованных медицинских изделиях и организации их производства.

1. Построение стратегии опережающего развития в производстве инновационных медицинских изделий.

Минпромторг совместно с Консорциумом, Минздравом России и Российским научным фондом начали работу по реализации дорожной карты в части разработки, создания и масштабирования локализации производства технологически приоритетных медицинских изделий. В центре работы находятся приоритетные направления НИОКР в соответствии с существующей дефектурой, например системы глубокой нейростимуляции, имплантируемые кардиомониторы, гибкая эндоскопия, офтальмологические микроскопы и новые оптические системы.

На базе Сеченовского университета ведётся реинжиниринг сложной техники, при поддержке Агентства технологического развития формируются линейки аппаратов экспертного класса, такие как ИВЛ, наркозно-дыхательного оборудования и эндоскопических систем, с полным циклом – от инженерной документации до производства на территории ОЭЗ «Технополис Москва».

2. Содействие в развитии индустриальной инфраструктуры через кластерную модель развития отрасли.

Консорциум развивающий Медикотехнический промышленный кластер как

экспертную отраслевую организацию и индустриальный центр компетенций. Функционал Кластера соответствует Федеральному закону № 523-ФЗ «О технологической политике в РФ». Кластер также пробует себя в роли квалифицированного заказчика в особо важных технологических направлениях, который занимается реализацией карты технологической кооперации, координирует взаимодействие разработчиков и производителей, научного и клинического сообщества, государственных финансовых и нефинансовых институтов развития. Результатом данной работы должно стать достижение технологического суверенитета через быстрое и качественное импортозамещение существующих дефектурных позиций с формированием приемлемой себестоимости и рыночной цены и ускоренное внедрение в медицинскую практику отечественных инноваций через трансфер технологий.

3. Крупный импортозамещающий проект в области высокотехнологичной медицинской техники.

Одним из первых крупных импортозамещающих проектов Консорциума стал Мобильный комплекс лучевой терапии. Отечественный аналог создаётся в партнёрстве с Госкорпорацией «Роскосмос», АО «Информационные спутниковые системы имени академика М.Ф. Решетнёва», Сече-

новским университетом, Томским политехническим университетом, НИИ онкологии Томского НИМЦ и Российской академией наук.

Комплекс основан на отечественном бетатроне и уже получил одобрение ведущих онкологов Российской академии наук. Сейчас завершается подготовка к клиническим испытаниям с участием человека. Для Консорциума это первый опыт полного отраслевого интегрирования высокотехнологического проекта.

4. Обеспечение поставок отечественной высокотехнологичной медицинской техники для вновь возводимых военно-медицинских госпиталей Министерства обороны России.

Консорциум масштабирует практику применения комплексных контрактов, осуществляет реализацию проекта по применению инструмента поддержки отечественного производителя – механизма комплексного контракта на поставку высокотехнологичной медицинской техники российского производства с гарантированной работоспособностью на протяжении первых 5 лет эксплуатации без увеличения закупочной стоимости медицинской техники, установленной заводом-изготовителем.

Результатом применения комплексного контракта является обеспечение работоспособности медицинской техники, а также, в случае её выхода из строя либо гибели по вине третьих лиц, конечному пользователю выплачиваются денежные средства в сумме, равной стоимости оборудования по договору, или осуществляется поставка такой же новой медицинской техники или аналога в случае снятия модели с производства.

– При выборе членов Консорциума что важнее: масштаб производства, инновации, экспортный потенциал или управление качеством?

– Промышленная политика в медтехе задаётся государством: Правительством России, профильными национальными проектами, Федеральным законом «О технологической политике» и соглашением о сотрудничестве между Минпромторгом России и Консорциумом. Эти документы определяют приоритеты развития отрасли, а наша деятельность выстраивается в их логике.

Консорциум формирует сообщество отечественных предприятий и технологических компаний, способных вести технологию в полном цикле – от инженерной идеи до применения изделия в клинической практике. Главный ориентир остаётся неизменным – создание конкурентоспособных высокотехнологичных медицинских изделий, в том числе с использованием искусственного интеллекта.

Сегодня в Консорциум входят производители, готовые развивать собственные технологические линии и работать в

проектах приоритетного импортозамещения: реинжиниринге, локализации, создании новых серий. Такая среда объединяет крупные промышленно-технологические группы и новые компании, приходящие со своими разработками или через программы локализации. Это позволяет сохранять баланс между масштабом индустрии и её инновационной динамикой.

Важным критерием участия становится готовность к кооперации. Предприятиям организуется взаимодействие с научными и клиническими центрами, национальными медицинскими исследовательскими центрами и главными внештатными специалистами Минздрава России, Сеченовским университетом, Боткинским центром и Минобороны России, быстрее проходит путь от идеи до изделия, готового к применению в медицинской организации.

Неотъемлемый элемент – культура качества. Производители, демонстрирующие устойчивость характеристик, прозрачность процессов и полноценный сервисный цикл, получают очевидное преимущество. Для врачей и государственных заказчиков это становится маркером доверия к отечественной технике.

Экспортный потенциал формируется естественным образом. Компании, создающие изделия с подтверждённым качеством и клинической поддержкой, становятся конкурентоспособными на внешних рынках – от сотрудничества с китайскими промышленными партнёрами до подготовки локализации в зарубежных промышленных зонах.

Начало работы российской промышленной зоны (РПЗ) в Экономической зоне Суэцкого канала запланировано на 2030 год. В конце 2025 года планируется сформировать пул российских компаний, готовых разместить производства в РПЗ, и подписать первые меморандумы о создании предприятий.

Запуск РПЗ станет важным стимулом для роста товарооборота с Египтом. Инвесторы получают пространство для кооперации: формируются производственные цепочки, увеличивается присутствие российских товаров и оборудования, расширяется спектр услуг, которые отечественные компании смогут оказывать на территории зоны.

Продукция, выпускаемая в РПЗ при уровне локализации более 30%, будет получать статус «Made in Egypt». Это открывает доступ к рынкам Африки, Ближнего Востока, Латинской Америки и других стран, с которыми Египет имеет торговые соглашения, без уплаты таможенных пошлин. Значительная часть продукции может быть реализована и на внутреннем рынке Египта.

– Здоровье – это комплексная экосистема: часто проблемы возникают не в технике, а в эксплуатации, сервисе, обучении

медперсонала. Как Консорциум решает задачу качественного сопровождения устройств на местах?

– Мы рассматриваем эксплуатацию и сервис медицинского оборудования как продолжение медицинской помощи. Работа с клиниками начинается в момент установки техники и сопровождает её на всём жизненном цикле.

Основу такой модели создаёт комплексный контракт. Он объединяет поставку оборудования, обучение персонала, гарантийные обязательства и полноценный сервисный цикл сроком на 5 лет. Клиника получает предсказуемую эксплуатацию: обслуживание проходит по установленному графику, ремонт выполняют инженеры, прошедшие подготовку у производителя. Эта модель уже показала эффективность в крупных федеральных медучреждениях, где важна бесперебойная работа техники.

Весомым направлением остаётся обучение. Университетские кампусы формируют программы повышения квалификации для инженеров, медицинских физиков и врачей, работающих с высокотехнологичным оборудованием. Это обеспечивает клиникам не только современную технику, но и специалистов, которые владеют методиками её безопасного и эффективного применения.

Сервис, поддержка, обучение и координация формируют единую экосистему эксплуатации. Она укрепляет стабильность работы медицинских организаций и повышает доверие к отечественной технике.

– При масштабировании производства и в экспортных проектах часто сталкиваются с нормативными барьерами и стандартизацией. Какие новые вызовы вы видите в этом направлении и как планируете их преодолевать?

– Российская Федерация и страны Евразийского экономического союза формируют общий рынок, который открывает дополнительные возможности для отечественных производителей. ЕАЭС создавался как пространство с едиными правилами и упрощёнными процедурами, а его комиссия определяет общий порядок регистрации медицинских изделий. Такой формат облегчает выход на соседние рынки и ускоряет движение технологий внутри союза.

Мы рассматриваем эксплуатацию и сопровождение медицинской техники как часть медицинской помощи. Работа с клиниками начинается с момента установки оборудования и продолжается на протяжении всего срока его службы.

Показательный пример – проекты по оснащению военных госпиталей. Совместно с Минобороны России Консорциум сформировал систему стандартизации и унификации оборудования с приоритетом отечественных технологий и гарантирован-

ной работоспособностью в течение первых 5 лет. Суть системы заключается в том, что однотипные функциональные отделения строящихся госпиталей оснащаются идентичным унифицированным оборудованием, что упрощает эксплуатацию, обучение персонала и дальнейшую поддержку.

Важную роль играет организационный контур. Все вопросы, связанные с эксплуатацией, от заявок на обслуживание до поставки комплектующих, проходят через единый центр координации. Это освобождает врачей и администраторов от взаимодействия с несколькими подрядчиками и делает управление качеством быстрым и прозрачным.

– Был ли случай, когда одно из предприятий – членов Консорциума предложило прорывную инновацию, которую пришлось адаптировать к требованиям здравоохранения, и как удалось преодолеть сопротивление?

– Да, мы сейчас вместе с Российским научным фондом, Минпромторгом России и Минздравом начали большой проект по финансированию, через гранты для малых технологических компаний на поддержку прикладных научных разработок в соответствии с утверждёнными технологическими дефицитами.

В январе 2025 года Т.А. Голикова утвердила дорожную карту обеспечения потребности отечественного здравоохранения в ключевых медицинских изделиях и организации их производства в России.

В июне 2025 года правительство поддержало финансирование проектов через Российский научный фонд на 32 позиции раздела «Медицинское оборудование» дорожной карты.

Каждый производитель проходит многоэтапный путь – подтверждение локализации, техническую и клиническую экспертизу, подготовку регуляторного пакета. Задача Консорциума – создать условия, при которых компании формируют документацию на высоком уровне и проходят эти этапы предсказуемо и в установленные сроки.

Мы разворачиваем новую модель кооперации между производителем, клинической средой и государственным заказчиком. Для этого создан механизм квалифицированного заказчика на базе Медико-технического промышленного кластера. Кластер собирает данные о потребностях, формирует перечень приоритетных технологических направлений, определяет требования к качеству и согласовывает их с Минпромторгом России, Минздравом России и с Российским научным фондом.

Отдельного внимания требует согласование клинических и технических стандартов. При поддержке Минздрава России мы начали системную работу с профильными НМИЦами и главными внештатными специалистами Минздрава России, чтобы

каждая разработка получала экспертное сопровождение ещё на этапе инженерной документации. Это ускоряет регистрацию в Росздравнадзоре и снижает затраты производителей на доработки.

Таким образом формируется система, в которой нормативная среда становится инструментом развития. Стандарты превращаются в гарантии качества и открывают российской медицинской технике путь на внутренние и внешние рынки.

**«ТЕХНОЛОГИЯ
ДОЛЖНА УКРЕПЛЯТЬ
ПРОМЫШЛЕННУЮ ШКОЛУ
СТРАНЫ, ОПИРАТЬСЯ
НА КЛИНИЧЕСКУЮ
ЭКСПЕРТИЗУ И
ИМЕТЬ ПОТЕНЦИАЛ
ДЛЯ СЕРИЙНОГО
ПРОИЗВОДСТВА».**

– Каково ваше видение роли российского медицинского оборудования на мировом рынке – сильные ниши, на которые стоит делать ставку?

– Медицинское оборудование, от рентгеновских систем и томографов до хирургических инструментов и лабораторных анализаторов, формирует основу современной медицины. Российский рынок активно меняется: санкции, государственные программы и новые технологии одновременно ускоряют развитие и создают новые задачи. Объём рынка уже превышает 600 млрд рублей в год, и при этом сохраняются значительные зоны роста, где отечественные производители способны занять уверенные позиции.

Мы постоянно отслеживаем динамику рынка, анализируем технологические разрывы и видим направления, которые становятся стратегическими. Одно из них – цифровые решения в здравоохранении. Компании могут усиливать позиции за счёт удобных сервисов дистанционного наблюдения, платформ медицинской коммуникации и программных решений, которые поддерживают мониторинг состояния пациента.

Сильный потенциал сохраняют биотехнологии и фармацевтическая продукция, где работают развитые научные школы, позволяющие создавать востребованные реактивы и расходные материалы.

Устойчивый рост демонстрирует ядерная медицина. Мобильный комплекс лучевой терапии на основе отечественного бета-

трона доказал практическую ценность технологий, которые обеспечивают доступ к высокотехнологичной помощи и открывают новое направление для развития отрасли.

Отдельного внимания заслуживает эндоскопия. Это одна из ключевых незакрытых ниш: спрос растёт, а доля импорта остаётся высокой. В России уже сформированы предпосылки для её освоения – производственные мощности «Технополиса Москва», клиническое сопровождение Боткинского центра и компетенции университетов создают основу для серийного отечественного оборудования.

Перспективным направлением становится носимая и портативная диагностика. Рынок развивается благодаря ИИ, сенсорным технологиям и системам удалённого мониторинга. Это сегмент, который только формируется, а значит – открывает широкие возможности для российских компаний. В ту же логику входит архитектура телемедицины, требующая инженерных решений промышленного класса.

Высокий потенциал сохраняется в диагностическом оборудовании. Компьютерная томография, МРТ и гибридные системы остаются стратегическими технологиями: мировой рынок испытывает нехватку таких решений, а российская промышленная база постепенно формирует собственные разработки.

Традиционно сильные позиции удерживаются в анестезиологии, реанимации и мониторинге. Здесь работают устойчивые производственные школы, опирающиеся на тесное взаимодействие с университетскими и клиническими центрами.

Российские компании занимают самые перспективные ниши там, где важны инженерная зрелость, серийность производства и клиническая адаптация. Консорциум обеспечивает этим направлениям инфраструктуру – от аналитики рынка и стандартизации до сопровождения разработки и выхода на практическое применение. Именно такие сегменты формируют долгосрочное международное присутствие российской медицинской техники.

– Как вы лично участвуете в отборе ключевых проектов и стратегических решений Консорциума – есть ли у вас собственный «фильтр риска» или «знаковый проект», который вы поддерживаете?

– При выборе ключевых проектов мы оцениваем их влияние на развитие отрасли. Для нас важно, чтобы технология усиливала конкретное направление медицины, имела клиническую значимость и проходила весь путь до практического применения в здравоохранении.

Один из ориентиров – мобильный комплекс лучевой терапии. Он показал, как объединяются инженерные решения, университетские компетенции и академическая экспертиза. Этот опыт сформировал

ясный критерий: проект должен обладать клинической ценностью, нормативной готовностью и потенциалом для формирования нового технологического стандарта.

Мы уделяем большое внимание командам, которые создают собственные технологические линии. Эндоскопические системы, реанимационное и реабилитационное оборудование и другие высокотехнологичные изделия становятся успешными, когда производитель способен вести полный цикл – от разработки и конструкторской документации до эксплуатации в медицинских организациях. Такой подход обеспечивает устойчивость и предсказуемость развития.

Существенную роль играют и международные технологические партнёрства. Совместные проекты с китайскими промышленными компаниями открывают доступ к передовым инженерным практикам, усиливают российскую компонентную базу и повышают технологический уровень производственных площадок. Это формирует основу для будущих линеек изделий экспертного класса.

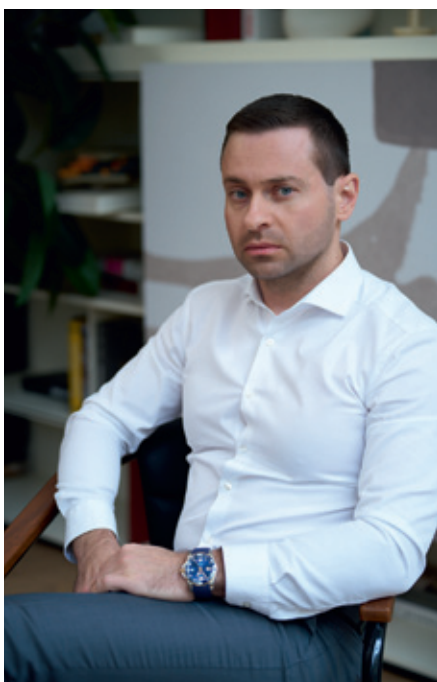
Наш фильтр основан на одном принципе: технология должна укреплять промышленную школу страны, опираться на клиническую экспертизу и иметь потенциал для серийного производства. Именно такие проекты становятся элементами общей архитектуры развития и формируют тот уровень отрасли, который ожидают клиники и государственные заказчики.

– В медицинской технике надёжность решает всё. Как Консорциум выстраивает систему контроля качества, гарантийных обязательств и сервисного сопровождения оборудования?

– Контроль качества формируется задолго до появления оборудования в клинике. Он начинается на уровне инженерии, технической документации и регуляторной экспертизы.

Производители, работающие в составе Консорциума, создают изделия на основе конструкторской документации, проходящей внутренние и внешние проверки. Инспекции подтверждают готовность площадок выпускать технику со стабильными характеристиками. Такой фундамент обеспечивает дальнейшие этапы сертификации.

Следующий уровень – клиническая экспертиза. Её формируют Сеченовский университет и профильные национальные медицинские исследовательские центры Минздрава России. Сеченовский университет помогает выстраивать медицинскую логику изделия: параметры, сценарии применения, требования врача. Боткинский центр проводит практическую проверку оборудования в условиях крупного стационара и фиксирует требования, важные для реальной работы клиник. НМИЦы и главные внештатные специалисты Минздрава России задают профессиональные ориен-



тиры, которые затем становятся основой медико-технических требований и влияют на нормативные решения.

Отдельное направление – работа с регуляторной документацией. Аналитика характеристик, корректировка данных для каталога КТРУ, подготовка комплекта документов для регистрации проходят при сопровождении экспертов Консорциума. Это формирует для производителей прозрачный и предсказуемый маршрут сертификации.

В результате создаётся полноценный технологический цикл качества. Каждый его этап, от инженерных расчётов до регистрации, подтверждает, что изделие соответствует медицинским требованиям и готово к стабильной эксплуатации в клинических условиях.

– В крупных странах часто создаются национальные бренды медицинской техники как элементы стратегической независимости. Есть ли у вас планы по формированию бренда, созданного в России, на международной арене, и какие шаги уже предприняты?

– Формирование национального бренда медицинской техники начинается, когда в стране появляются собственная инженерная школа, клиническая экспертиза и производственная база. Сегодня эти элементы складываются в единую систему.

Кластер выстраивает архитектуру, в которой разработки проходят полный цикл – от реинжиниринга и прототипирования до внедрения в клиническую практику. Такая модель формирует технологическую идентичность отрасли и создаёт основу для собственного промышленного почерка.

Сильный импульс задаёт российско-китайское сотрудничество. Проекты локализации высокотехнологичной тех-

ники, согласованные в рамках плана до 2030 года, включают трансфер технологий, участие ведущих медицинских университетов и развёртывание производств на российских площадках. Эта связка усиливает компонентную базу и формирует линейки изделий, воспринимаемых как полноценный российский продукт.

Параллельно развивается международное направление через российскую промышленную зону в экономической зоне Суэцкого канала. Рассматриваются размещение и локализация отечественной техники, что открывает выход на ближневосточные рынки и переводит отрасль в режим внешней кооперации.

Производственные мощности «Технополиса Москва», а также клиническое сопровождение Сеченовского университета и Боткинского центра усиливают эту модель. Они обеспечивают качество, которое становится узнаваемым и способным представлять российскую медицинскую технику на международной арене.

Так формируется будущий национальный бренд: собственные разработки и технологии, промышленная база, клиническая школа и международные партнёрства, которые делают российскую технику конкурентоспособной и узнаваемой.

– Если бы через 5 лет вас спросили: «Какая главная задача решилась Консорциумом?», что бы вы ответили? Беря во внимание тот проект, который станет визитной карточкой вашей деятельности.

– Я бы сказал, что сама сущность Консорциума, созданная за последние 4 года, и есть тот отраслевой проект, который можно считать визитной карточкой. Производители, объединённые в единую систему, формируют основу новой модельной отрасли.

Через 5 лет результат будет очевиден: в стране работает устойчивая система разработки и производства высокотехнологичной медицинской техники. От этого зависит и локализация изделий, и формирование собственной инженерной школы, и появление решений, которые становятся стандартом клинической практики.

Визитной карточкой станет работа кластера – модель, в которой отрасль действует как единый организм. Производители ориентируются на согласованные медикотехнические требования, клинические центры сопровождают разработки с первых этапов, а индустриальная инфраструктура обеспечивает полный цикл – от замысла до стабильных поставок, включая международный уровень.

Если представить этот результат образно, через 5 лет отечественная медицинская техника будет восприниматься врачами и государственными заказчиками как естественный и надёжный инструмент. В тот момент можно будет сказать, что ключевая задача выполнена.

Компания «Комарик» – производитель инновационных персональных медицинских изделий – получила регистрационное удостоверение Росздравнадзора на «Комарик Про» – первый в мире универсальный персональный автоинъектор для самостоятельного выполнения внутримышечных и подкожных инъекций в домашних условиях, использующий стандартные шприцы.

Разработка автоматизирует и персонализирует процесс выполнения инъекций, повышая доступность медицинских процедур для миллионов россиян, самостоятельно выполняющих инъекции.

«КомарикПро» позволяет настраивать скорость и глубину введения лекарств, автоматизируя инъекции стандартными шприцами объёмом 2, 3 и 5 мл. Предусмотрены четыре скорости введения для снижения болевых ощущений и настройка глубины введения иглы от 3 до 35 мм для различных типов инъекций и пациентов с разным индексом массы тела.

Более трёх лет команда «Комарика» вела научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в тесном сотрудничестве с медицинским сообществом, с врачами и медсёстрами, чтобы обеспечить соответствие устройства стандартам безопасности и качества.

Генеральный директор ООО «Комарик» Артур Загитов рассказал, как «КомарикПро» способен изменить культуру выполнения инъекций, что помогло довести идею до серийного производства и добиться регистрации в Росздравнадзоре, а также поделился мыслями о роли автоинъектора в будущем домашней медицины.

«КомарикПро» – «умный» автоинъектор, доступный для всех

– Артур Равилевич, «КомарикПро» уже называют технологическим прорывом не только в России, но и на мировом уровне. Когда вы впервые поняли, что устройство способно стать универсальным решением, меняющим саму культуру выполнения инъекций?

– Это осознание пришло не сразу. Всё началось с личной проблемы: близкому человеку требовались регулярные уколы, которые он не мог делать самостоятельно. Изучив рынок, мы обнаружили, что таких людей – миллионы: люди с хроническими заболеваниями, нуждающиеся в инъекциях в рамках лечения, пожилые, люди с ограниченными возможностями здоровья, родители, которые боятся делать инъекции своим детям.

Переломный момент наступил на испытаниях прототипа автоинъектора. Люди, с детства боявшиеся уколов, говорили, что смогли побороть страх, а сам укол стал почти безболезненным. Тогда и пришло понимание: мы создали не просто устройство, а то, что улучшит их качество жизни.

Цифры это подтвердили: 87% пользователей отметили снижение болевых ощущений, 95% – простоту и удобство использования «Комарика». Кроме того, люди стали экономить деньги на вызовах медсестры и время на визиты в поликлиники. Но за статистикой стояли реальные истории, реальное улучшение жизни.

Изучив зарубежные рынки, мы выяснили, что прямых аналогов нашего продукта нет. Проблема самостоятельного выполнения инъекций стандартными шприцами существует во многих странах, но её не решают из-за особенностей частной страховой медицины, где подобные процедуры должны проводиться только в медицинских учреждениях. Стало очевидно, что «КомарикПро» может быть успешным не только в России, но и за её пределами.



Сегодня, глядя на то, как наше устройство помогает тысячам людей, я уверенно говорю: мы создали не медицинский прибор, а устройство, которое меняет само отношение к инъекциям. Для многих самостоятельные уколы перестали быть источником страха и неудобств.

– Росздравнадзор зарегистрировал «КомарикПро» как первое в мире устройство, позволяющее использовать стандартные шприцы. Почему вы решили идти именно по этому пути: не создавать свой закрытый формат, а сделать продукт максимально совместимым и доступным?

– Это стратегическое решение было продиктовано несколькими важными факторами.

Во-первых, доступность для конечного пользователя. Создание собственного формата шприцев означало бы дополнительные расходы для пациентов и необходимость поиска специальных расходников. Мы хотели сделать устройство максимально доступным, чтобы любой человек мог его использовать без дополнительных затрат.

Во-вторых, универсальность – одна из ключевых целей разработки. Стандартные шприцы доступны во всех странах мира, в любой аптеке. Это делает наше устройство по-настоящему глобальным решением, не привязанным к конкретному рынку или поставщику.

В-третьих, экономическая эффективность и независимость. Использование стандартных шприцев позволяет пациентам экономить на расходных материалах, что особенно важно для людей, которым требуются регулярные инъекции.

И наконец, простота использования. Мы стремились создать продукт, который не потребует дополнительных знаний или навыков. Использование привычных шприцев делает процесс интуитивно понятным даже для тех, кто никогда раньше сам не делал инъекции.

Этот подход позволил нам создать действительно инновационное решение, которое не только технологически продвинуто, но и максимально ориентировано на потребности реальных пользователей.

– Устройство позволяет регулировать скорость и глубину введения препарата – от 3 до 35 мм. За этой гибкостью стоит большая инженерная работа. Что стало самым сложным техническим вызовом при создании «умного» инъектора?

– Действительно, разработка системы точной настройки параметров потребовала серьёзных инженерных решений. Но это в итоге и привело нас к уникальному продукту по своим возможностям и характеристикам.



Особую трудность представляла работа со стандартными шприцами и иглами, у которых есть свои разбросы по габаритам. Наше устройство должно было быть «умным» настолько, чтобы компенсировать эти вариации, гарантируя качественное выполнение процедуры.

Вторая по сложности задача заключалась в отработке глубины введения иглы и скорости введения лекарства. Нужно было реализовать в устройстве правильное сочетание различных типов шприцев, четырёх режимов скорости и диапазона глубин от 3 до 35 мм, сохраняя при этом компактность и удобство. Для этого мы разработали комплекс технологических решений, включающий сочетание механических и электронных компонентов, а также программные алгоритмы работы устройства.

Однако ключевой задачей стало найти баланс между технологиями, безопасностью, надёжностью и стоимостью. В итоге мы создали уникальный продукт, который сочетает в себе универсальность, функциональность, простоту использования для обычного человека и доступную цену.

Однако ключевой задачей стало найти баланс между технологиями, безопасностью, надёжностью и стоимостью. В итоге мы создали уникальный продукт, который сочетает в себе универсальность, функциональность, простоту использования для обычного человека и доступную цену.

– Вы не раз говорили, что одна из задач «Комарика» – снизить страх перед инъекциями. Что вы узнали о человеческих эмоциях и барьерах за время работы над этим проектом?

– В ходе работы над проектом мы узнали много нового о том, как люди относятся к инъекциям, чего именно боятся и как можно помочь им справиться с физическим и моральным дискомфортом.

Оказалось, что людей, испытывающих страх перед инъекциями, условно можно поделить на две группы. Первая – те, кто боятся самих игл (трипанобия). Вторая – люди, которые испытывают страх от возможной боли при введении иглы в кожу или страх самой процедуры. И те, и другие испытывают сильное беспокойство, препятствующее самостоятельному проведению инъекций. Подобные психологические барьеры, как правило, формируются ещё в детстве и сопровождают человека на протяжении всей жизни.

Основываясь на этих данных, мы разработали дизайн и принципы работы «Комарика», которые помогают преодолеть эти барьеры. Прежде всего мы скрыли визуальный контакт со шприцем и иглой, что снизило психологический дискомфорт.

**87% ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
ОТМЕТИЛИ СНИЖЕНИЕ
БОЛЕВЫХ ОЩУЩЕНИЙ,
95% – ПРОСТОТУ
И УДОБСТВО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
«КОМАРИКА».**

При выполнении этих задач нужно было соблюдать медицинские требования к процедуре. Это включало обеспечение безопасности и возможность полной стерилизации устройства до и после использования. Мы разработали уникальный дизайн, который исключает ма-

Реализовали введение иглы в несколько раз быстрее, чем вручную, делая прокол кожи безболезненным. И наконец, мы подробно объясняем, как работает устройство, как его настроить и как можно минимизировать или полностью исключить болевые ощущения.

– Как вы видите роль автоинъектора в будущем домашней медицины – станет ли «КомарикПро» частью аптечки каждой семьи, как сегодня градусник или тонометр?

– Безусловно, мы движемся именно к этой цели. Домашняя медицина развивается стремительно, инъекции уже не являются исключительно больничным процессом. Это становится возможно благодаря нескольким важным факторам. Прежде всего из-за роста хронических заболеваний значительно выросла потребность в домашнем введении препаратов. Кроме того, современные персональные медицинские устройства становятся всё более доступными для широкого круга пользователей.

И тут «КомарикПро» имеет все шансы стать таким же привычным устройством, как тонометр или градусник. Безопасность процедуры, простота использования, универсальность применения и доступность делают его идеальным решением для широкого круга пользователей.

Наша главная задача – сделать «КомарикПро» максимально доступным и удобным для пользователей, чтобы он стал неотъемлемой частью домашней аптечки. Мы постоянно работаем над улучшением продукта, созданием образовательных программ и развитием сервисной поддержки. Каждый пользователь может получить бесплатную консультацию медицинской сестры по телефону или в мессенджере, а также воспользоваться специальным навыком Яндекс Алисы, отвечающей на вопросы о том, как и куда делать инъекции с помощью «Комарика», о противопоказаниях и на другие часто задаваемые вопросы.

Я уверен, что в ближайшие годы автоинъекторы прочно войдут в наш быт, став не просто технологической новинкой, но и необходимостью, продиктованной потребностями людей.

– Многие инновации останавливаются на стадии прототипа. Что помогло вам довести идею до серийного производства и добиться регистрации в Росздравнадзоре – настойчивость, партнёрства, поддержка институтов развития?

– Успех проекта стал возможен благодаря комплексному подходу и сочетанию нескольких факторов. Настойчивость команды сыграла ключевую роль – мы верили в продукт и были готовы преодолевать любые препятствия.



«КОМАРИКПРО» ИМЕЕТ ВСЕ ШАНСЫ СТАТЬ ТАКИМ ЖЕ ПРИВЫЧНЫМ ДОМАШНИМ УСТРОЙСТВОМ, КАК ТОНОМЕТР ИЛИ ГРАДУСНИК.

Поддержка государственных институтов развития и частных инвесторов оказалась критически важной на всех этапах развития проекта. Фонд «Сколково», Московский инновационный кластер, Венчурный фонд «Лобачевский» и частные партнёрства помогли не только финансово, но и экспертно, консультируя нас по сложным вопросам регистрации и производства.

Стратегические партнёрства с производственными компаниями и медицинскими экспертами позволили создать качественный продукт, соответствующий

всем требованиям. Без их участия было бы невозможно пройти сложный путь от прототипа до серийного продукта.

В итоге именно синергия всех этих факторов: от личной мотивации команды до поддержки через экосистемы развития инноваций – позволила нам реализовать проект и вывести «КомарикПро» на рынок.

– Сейчас активно обсуждается тема импортозамещения в медицинской технике. Можно ли сказать, что «КомарикПро» стал примером реального технологического суверенитета в области инъекционных устройств?

– Безусловно, «КомарикПро» – это яркий пример достижения технологического суверенитета в своей нише. Мы создали отечественную разработку, которая не только не уступает зарубежным аналогам, но и во многом превосходит их по ключевым характеристикам и возможностям.

Важно отметить, что основной цикл производства находится в России, и наш продукт демонстрирует, что российская инженерная школа способна создавать инновационные продукты мирового уровня. Мы не просто заменили импорт, а сразу предложили рынку принципиально новое решение.

– **Как вы оцениваете российскую экосистему для разработки и внедрения медицинских инноваций сегодня? Насколько она готова поддерживать проекты уровня «КомарикПро»?**

– В целом российская экосистема для медицинских инноваций находится в стадии активного развития. Проекты, подобные «КомарикПро», демонстрируют, что при комплексной поддержке, от государственных программ до частного партнёрства, можно достичь технологического суверенитета и успешно внедрить инновации в практику. Однако для устойчивого роста сектора требуются дальнейшее совершенствование, а где-то даже упрощение регуляторной среды, и усиление инвестиций в человеческий капитал.

Говоря о человеческом капитале, я имею в виду инвестиции в образование и науку. И на этом этапе сразу важно стимулировать сотрудничество между людьми с научно-практическим потенциалом и государственными и частными структурами. Это поможет выявлять наиболее перспективные инновации, адаптировать их под конкретные потребности, а далее выводить их на рынок в виде продукта. Чтобы ускорить этот процесс, нужно убирать бюрократические препятствия там, где это возможно.

– **Сейчас продукт проходит активный этап вывода на рынок. Что для вас важнее в стратегии продвижения – доверие врачей, признание пациентов или международная сертификация?**

– В нашей стратегии продвижения все эти направления одинаково важны и взаимосвязаны. Доверие врачей критически важно, поскольку именно они рекомендуют пациентам методы лечения и способы введения препаратов. Без профессионального признания невозможно построить долгосрочные отношения с рынком.

Признание пациентов не менее значимо – конечный пользователь должен чувствовать уверенность в безопасности и эффективности устройства. Мы активно работаем над созданием прозрачной коммуникации с пациентами, предоставляем обучающие материалы и собираем обратную связь.

Международная сертификация открывает двери на глобальные рынки и подтверждает качество продукта на мировом уровне. Это важный элемент стратегии роста компании.

– **Как вы видите будущее «Комарика» через 5 лет: это единичное устройство, платформа для семейства медтехники или полноценный бренд, интегрированный в сферу «умного здоровья» (smart health)?**

– Мы видим будущее «Комарика» как полноценную экосистему в сфере smart

health. За 5 лет планируем эволюционировать от единичного устройства к целостной платформе медицинских решений для инъекций и не только.

Наша стратегия предполагает развитие в нескольких направлениях: создание новых устройств на базе существующих технологий, интеграция с системами телемедицины и разработка собственных цифровых решений для контроля выполнения медицинских процедур. Например, уже сейчас мы разрабатываем мобильное приложение для планирования приёма лекарств – будь то инъекции, таблетки, микстуры или другие формы препаратов.

Мы планируем развивать персонализированные консультации, используя искусственный интеллект для первичного анализа обращения. Это поможет лучше понимать запросы наших клиентов и более качественно отвечать на них. Но мы хотим сохранить теплоту и человечность в общении. ИИ будет нашим помощником, а не заменой живого разговора.

В течение 5 лет «Комарик» должен стать узнаваемым брендом, ассоциирующимся с инновационными решениями в области персональных медицинских устройств для инъекций. Мы стремимся создать экосистему, где наши устройства будут частью более широкой системы заботы о здоровье, интегрированной с другими медицинскими сервисами и технологиями.

Наша цель – не просто производить оборудование, мы хотим помогать людям жить более здоровой и комфортной жизнью, используя передовые технологии.

МЫ ВИДИМ БУДУЩЕЕ «КОМАРИКА» КАК ПОЛНОЦЕННУЮ ЭКОСИСТЕМУ В СФЕРЕ SMART HEALTH.

– **Артур Равилевич, вы – предприниматель, маркетолог и лидер инновационного проекта. Какой урок за время создания «Комарика» оказался для вас самым неожиданным – технический, управленческий или человеческий?**

– Вопреки ожиданиям, главную роль сыграл человеческий фактор. Я предполагал, что основные трудности будут связаны с техническими или финансовыми аспектами, но на деле самым важным открытием стали сила доверия наших клиентов и необходимость постоянного развития команды.

Когда мы начали получать отзывы от людей, которым наше устройство реально

помогло преодолеть страх перед инъекциями, изменить качество жизни, я понял, насколько важна эта эмоциональная составляющая. Истории о том, как наши устройства помогают пожилым людям, родителям с маленькими детьми, людям с хроническими заболеваниями – это то, что действительно нас мотивирует.

Неожиданным оказалось то, как важна личная вовлечённость каждого участника команды в цели, задачи и миссию компании для успеха проекта. На этапе идеи нужны одни компетенции, на этапе НИОКР – другие, а после выхода на рынок – третьи. Мотивация к развитию и готовность брать на себя ответственность за решения играют ключевую роль в результатах и скорости развития компании.

Этот проект научил меня тому, что в инновационном бизнесе знание технических и управленческих аспектов, безусловно, важно, однако успех невозможен без понимания человеческой природы и стремления к развитию своих компетенций.

– **И наконец, если бы вы могли обратиться к молодым инженерам и медикам, мечтающим сделать свой технологический стартап, какой совет вы бы им дали, глядя на свой путь с «Комариком»?**

– Мой главный совет – не бойтесь начинать, но делайте это осознанно. Главное – глубоко понимать проблему, которую вы решаете, быть готовым погружаться в неё на всех уровнях и уметь развиваться самому по мере развития проекта.

Начните с проверки гипотезы на реальных пользователях, не бойтесь получать обратную связь и корректировать идею. Помните, что успешный стартап – это не только крутая или уникальная технология, но и умение выстроить бизнес-модель, найти финансирование и собрать компетентную команду, которая готова развиваться вместе с вами и с проектом.

Важный момент – сохраняйте баланс между амбициями и реалистичностью. Ставьте смелые цели, но двигайтесь к ним пошагово, решая конкретные задачи. Не забывайте про юридическую сторону и сертификацию – это может занять больше времени, чем кажется.

И самое главное – верьте в свою идею, но будьте готовы её менять. Рынок, технологии и потребности людей постоянно меняются, а успешный стартап должен быть гибким и адаптивным. Найдите свою уникальную нишу и делайте продукт, который действительно нужен людям, а не просто технологическую игрушку.

Помните: любой успешный стартап – это результат упорного труда, готовности учиться и способности преодолевать трудности.

Беседовала Алина Волкова

В последние годы российская фармацевтическая и медицинская индустрия переживают период активного развития и трансформации. По словам министра здравоохранения РФ Михаила Мурашко, около 85% лекарственных препаратов, зарегистрированных в России за последние 1,5 года, являются отечественными. Свой значительный вклад в повышение наукоёмкости отрасли и проведение научных исследований в области фармации вносит компания Scientific Compliance, основанная относительно недавно, в феврале 2023 года, но за короткий срок выросшая в одного из лидеров отрасли с разветвлённой структурой самостоятельных подразделений. В Scientific Compliance не ограничиваются только исследованиями в области лекарственных препаратов, компания является разработчиком и производителем современных лабораторных приборов, а также выпускает реактивы собственного производства. О подходах к проведению испытаний лекарственных средств, перспективах и планах мы поговорили с генеральным директором компании **Андреем Полуяновым** и его коллегами.

– **Андрей Михайлович, Scientific Compliance занимается не только научными исследованиями в области фармации, но и выпускает собственные продукты. Расскажите подробнее про структуру компании.**

– У нас достаточно молодая компания, основанная группой учёных-энтузиастов. В компании функционируют четыре крупных подразделения: центр научных работ (ЦНР), опытно-конструкторское

SCIENTIFIC COMPLIANCE: «НАУЧНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ АКТУАЛЬНЫХ ЗАДАЧ ОТРАСЛИ»



бюро (ОКБ), проектный департамент (ПД) и служба качества (СК).

– **У вас достаточно широкий профиль работ, несмотря на возраст компании. Сложно ли охватывать такие разные направления?**

– Каждое подразделение обладает высоким уровнем автономии и специализации внутри компании, при этом каждое подразделение не может существовать без другого. Такая структура позволяет реализовать самые сложные задачи в фармацевтической отрасли, которые зачастую требуют междисциплинарного подхода. Команда инженеров, научных сотрудников, программистов, химиков и хроматографистов позволяет решать проблему любой сложности. Дополнительным подспорьем является широкий круг интересов наших сотрудников и компетенции в различных направлениях фармации. Отдельно хочется выделить высокий уровень ответственности и мотивации у сотрудников, который зачастую позволяет выполнять сложные работы в сжатые сроки, не теряя при этом самого главного — качества.

– **Нам интересно узнать, как вы оцениваете темпы развития импортозамещения**

в фармацевтической отрасли? Какие тенденции наблюдаете?

– Удивительный вектор, который наметился в последнее время, — плавный переход от импортозамещения к внедрению готовых решений из дружественных государств Азии. Вероятно, он связан с большим количеством барьеров для создания уникальных отечественных продуктов. Но, тем не менее, я считаю, что отечественные производители не должны останавливать последовательный процесс создания своего продукта, особенно в текущей позитивной для производителей конъюнктуре рынка и высокой потребности государства.

– **Насколько амбициозные задачи стоят перед компанией Scientific Compliance на ближайшие годы?**

– Одна из важнейших задач, которая стоит перед нами на ближайшее обозримое будущее, — создание персонифицированных продуктов для отечественной фармацевтической отрасли высокого уровня качества. Мы специализируемся на доклинических и клинических исследованиях лекарственных препаратов, и после каждого успешного кейса к нам достаточно быстро приходят новые партнёры. В отрасли работает не реклама и продвижение, а новость об успешном кейсе, которая сразу привлекает новые компании к сотрудничеству с нами.

**«НАША МИССИЯ
ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ,
ЧТОБЫ ВЫВОДИТЬ НА
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ
РЫНОК
ЭФФЕКТИВНЫЕ
И БЕЗОПАСНЫЕ
ПРЕПАРАТЫ,
КОТОРЫЕ ПОВЫШАЮТ
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ
ГРАЖДАН РФ».**

ЦЕНТР НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК

Центр научных разработок компании Scientific Compliance нацелен на внедрение инновационных методов и подходов к анализу, проводит практические обучения, осуществляет выпуск собственных реактивов и тест-систем для проведения исследований, которые позволяют закрыть широкий спектр как собственных аналитических задач, так и задач партнёров. **Возглавляет Центр директор Александра Суворова.**



– Александра Вадимовна, чем занимается Центр научных разработок?

– ЦНР состоит из трёх подразделений: аналитической лаборатории, учебного центра и производственной линии. Каждое подразделение имеет конкретные задачи. АЛ – это проведение регуляторных исследований твёрдых и мягких лекарственных форм, а также выполнение различных научных исследований, которые позволяют оценить качество препарата на этапе *in vitro* без проведения клинических исследований.

Учебный центр служит площадкой для проведения как внутреннего обучения сотрудников, направленного на приобретение новых компетенций, так и программ для сторонних слушателей, посвящённых самым актуальным методам и подходам к анализу. Обучение в нём построено на сочетании теоретического материала с обязательным практическим применением полученных навыков, что обеспечивает глубокое понимание материала.

Завершающим звеном нашей структуры является производственная линия. На её базе осуществляется выпуск собственного реактива SC Powder – уникального порошка для приготовления биорелевантных сред. Эти среды имеют ключевое значение

на этапе разработки новых лекарственных препаратов. Параллельно с производством на базе подразделения ведутся научные исследования, направленные на расширение линейки реактивов, необходимых для проведения биорелевантных тестов и оценки качества лекарственных средств.

– Слышали про ваш инновационный прибор ФРТ, расскажите подробнее?

– Физиологически релевантный тестер 6 – это уникальная установка нашего производства, которая создаёт условия, близкие к реальным для желудочно-кишечного тракта человека, что позволяет наиболее полно оценить качество исследуемых лекарственных препаратов и уже на этапе разработки взвесить риски, связанные с различными технологическими процессами, выбрать наиболее перспективную серию кандидата и уменьшить вероятность неудачи при выходе на исследования биоэквивалентности (БЭ). На сегодняшний день подобный вид исследований является уникальным на территории Российской Федерации, поскольку представляет собой не только лабораторную установку, но и полноценный сервис, включающий такие этапы, как глубокая проработка каждого кейса, проведение биорелевантных тестов и испытаний на ФРТ-6, учитывая индивидуальные особенности каждого вещества и лекарственной формы, а также интерпретация данных при помощи специального программного обеспечения для физиологически обоснованного фармакокинетического моделирования (ФОФМ) с последующими рекомендациями производителю. Отдельно хочется выделить ФОФМ, так как в данном, весьма перспективном, направлении наша научная группа обладает широкой экспертизой, участвует в обучении и мастер-классах, проводимых коллегами из-за рубежа, благодаря чему мы находимся

на острие современного международного подхода.

– Кроме исследований на ФРТ, какого рода ещё научные работы вы проводите? Будут ли расширяться направления для исследований?

– Пул наших работ очень разнообразен, мы имеем компетенции в ИФА, в проведении исследования физико-химической сопоставимости наноколлоидных препаратов железа и биологических препаратов. Проводим исследования уникальных лекарственных форм, аналогов которым нет в РФ, например препараты пролонгированного действия на основе наночастиц. Из интересных непрофильных работ – не так давно мы выполняли для одной из сетевых кофеен научную работу с целью поиска влияния состава напитка на органолептические показатели. Мы не ограничиваемся только фармацевтикой, охватываем в том числе смежные отрасли, где требуется нестандартный научный подход. Каждый запрос нами тщательно прорабатывается, и с помощью наших компетенций, оборудования и одобренных поставщиков мы можем выполнять работы самого разного уровня сложности. Но всё же наша основная миссия заключается в том, чтобы выводить на фармацевтический рынок эффективные и безопасные препараты, которые повышают качество жизни граждан РФ.

В наши стратегические планы входит масштабное развитие материально-технической базы, в частности приобретение масс-спектрометрического оборудования, что позволит увеличить объёмы исследований и открыть новые направления для научной работы. В ближайшее время мы планируем вывести на рынок новые продукты из линейки реактивов. Отдельным направлением развития является расширение круга партнёров и включение в него ветеринарных фармацевтических компаний.



АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

Аналитическая лаборатория Scientific Compliance является важным подразделением, которое фокусируется на проведении испытаний, доклинических и клинических исследований. О том, какие исследования здесь могут выполнить для сторонних компаний, рассказал **Юрий Медведев, заведующий лабораторией ООО «СК»**.



– **Юрий Владимирович, каковы основные задачи и функции лаборатории в рамках компании?**

– К основной задаче лаборатории относится проведение различных испытаний активных фармацевтических субстанций (АФС) и лекарственных препаратов (ЛП). Другими направлениями работы лаборатории являются контроль качества и стандартизация выпускаемой нашей организацией продукции, в том числе порошков для приготовления биорелевантных сред нашего производства.

Ещё одна функция лаборатории – проведение доклинических и клинических исследований лекарственных препаратов.

Некоторые наши сотрудники являются действующими преподавателями высших учебных заведений, что открывает возможность на базе нашей лаборатории студентам и магистрам вузов выполнять свои выпускные квалификационные работы. Таким образом, мы вовлечены в подготовку кадров для фармацевтической индустрии и привлекаем к работе талантливую молодёжь, которая в перспективе может закрепиться в компании.

– **Насколько широк спектр исследований, которые может выполнять ваш лабораторный комплекс для сторонних компаний и производителей?**

– Мы сконцентрировали наши усилия на проведении исследований, необходимых для регистрации ЛС (включая содей-

ствие в фармацевтической разработке) и на целях предсказания поведения ЛП в различных отделах человеческого организма, например в мышце, желудке или в ротовой полости. Так, в нашей лаборатории проводятся исследования по изучению биофармацевтической растворимости и стабильности в средах ЖКТ для АФС, выполняется тест сравнительной кинетики растворения (ТСКР) и физиологически релевантные тесты (ФРТ). Были также исследования, в которых имитировался ЖКТ собаки, для оценки поведения препарата в условиях, приближённых к реальным.

– **Какие стандарты и протоколы используются для обеспечения качества работы лаборатории?**

– В нашей компании функционирует служба качества, поэтому в работе мы широко используем СОП (инструкции, регламентирующие выполнение работы) и другие документы из СМК. В своей работе мы руководствуемся подходами GLP (надлежащие лабораторные практики), что не отменяет применение научного подхода при проведении ФРТ и при разработке аналитических методик для некоторых других исследований, выполняемых в лаборатории, которые в меньшей степени формализованы и требуют нестандартных аналитических подходов.

– **Планируете ли вы внедрение новых методов и технологий анализа? Как вы считаете, какие исследования будут наиболее востребованы рынком в ближайшие годы?**

– Для расширения возможностей лаборатории мы планируем увеличить приборный парк, в частности закупить систему высокоэффективной жидкостной хроматографии с масс-спектрометрическим детектором.

В настоящее время происходит развитие методов, которые позволяют более точно прогнозировать поведение лекарственных препаратов в организме человека, описывать фармакокинетику и фармакодинамику, применяя ИИ и специализированное про-

граммное обеспечение для моделирования. Существуют различные подходы к выполнению исследований в данной области, одним из примеров служит наш ФРТ. Развитию данного метода анализа мы и планируем посвятить наши усилия.

ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКОЕ БЮРО

ОКБ компании Scientific Compliance занимается разработкой и проектированием лабораторного оборудования, обладает необходимыми компетенциями и опытом для разработки научных установок и создания к ним программного обеспечения. **Директор ОКБ Артём Варзонов** – о востребованных сегодня на рынке научных приборах.



– **Какие задачи у опытно-конструкторского бюро компании?**

– Опытное-конструкторское бюро Scientific Compliance специализируется на разработке эффективных и удобных научных приборов для лабораторных задач, делая акцент на технологичности и адаптации к отечественным потребностям.

Среди успешных примеров – физиологически релевантный тестер ФРТ-6,



который имитирует поведение лекарственных форм в условиях, максимально приближенных к ЖКТ человека и животных, позволяя получать достоверные фармакокинетические профили. Данный прибор стал особенно актуален в свете создания большого количества наименований отечественных воспроизведённых лекарственных препаратов и значительно ускорил процесс регистрации, а также удешевил процесс за счёт снижения рисков получения неэквивалентных результатов.

– Заметили, что на сайте компании появились новые приборы, такие как ТР-6 и ТДТ-12. Что подтолкнуло ОКБ к расширению приборного парка?

– После создания такого сложного инструмента, как ФРТ-6, выяснилось, что для большинства производителей не закрыт вопрос приобретения базовых отечественных приборов для фармакопейных испытаний. И в свете этого востребованной разработкой стал отечественный тестер растворения ТР-6. Мы применили все наши актуальные наработки и создали на базе шасси для ФРТ-6 классический прибор ТР-6 для проведения рутинных регуляторных испытаний «Тест растворение» и ТСКР. Прибор оснащён автоматическим отбором проб и исполнением.

– Какие нестандартные задачи вашему подразделению требовалось решать за последнее время?

– Одной из наиболее сложных и нетривиальных задач было в сжатые сроки создать специализированный прибор, который бы имитировал человеческую мышцу. Благодаря его созданию мы изучили пролонгированный инъекционный препарат и сильно автоматизировали рутинную работу сотрудника лаборатории. Отдельно хочется отметить, что автоматическая работа прибора позволила сотрудникам не выходить в ночное время и в выходные дни для рутинного отбора образцов. Наше опытно-конструкторское бюро открыто для сотрудничества и разработки отечественного оборудования под специфические задачи заказчиков, что позволяет быстро реагировать на новые технологические запросы рынка, поддерживать высокий уровень научного инструментария и технологического суверенитета.

ПРОЕКТНЫЙ ДЕПАРТАМЕНТ

Работа всех отделов Scientific Compliance тесно связана между собой и невозможна по отдельности: ОКБ разрабатывает приборы, с которыми в дальнейшем работает АЛ. При этом ЦНР, в свою очередь, поставяет реактивы для лаборатории. Связующим звеном между подразделениями является **проектный департамент**,

возглавляемый Анной Савельевой, которая точно знает, как правильно организовать эффективное взаимодействие наукоёмких подразделений.



– Какие ключевые цели ставит перед собой проектный департамент Scientific Compliance?

– Наши ключевые цели – это проведение передовых инновационных исследований и общее повышение наукоёмкости отрасли. Мы выполняем как коммерческие, так и научные проекты, доля которых не менее 30% от общего количества выполняемых работ. Большую часть прибыли мы вкладываем в развитие новых перспективных научных направлений, которые в дальнейшем могут стать драйвером роста компании. Немаловажную роль играет и наше сотрудничество с вузами.

– С какими образовательными организациями сотрудничает компания?

– У Scientific Compliance заключены договоры с ведущими вузами страны, такими как: Первый МГМУ им. И.М. Сеченова (Сеченовский Университет), РосУни-Мед (ФГБОУ ВО «Российский университет медицины» Минздрава России), МИРЭА (Российский технологический университет), Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, РАНХиГС (Президентская академия). Мы поддерживаем вовлечение молодёжи в научные работы, у студентов и начинающих специалистов есть возможность пройти стажировку в любом подразделении компании. В течение года в компании проходят стажировку около 15–20 человек. Компания также активно развивает сотрудничество с такими платформами, как «Я – профессионал», «Россия – страна возможностей» и «Работа России».

– Из чего вы исходите при определении приоритетов для проектов, которые необходимо реализовать?

– В последние 2 года мы привыкли работать в парадигме «нужно ещё вчера», поэтому для нас все задачи приоритетные. Тем не менее, мы стараемся всегда помогать нашим партнёрам при решении их непростых задач, осваиваем новые компетенции и расширяем направления работы в рамках вектора развития компании, сохраняя ключевой посыл, который близок всем руководителям и сотрудникам компании: обеспечение высокого уровня качества и внимание к деталям.

Беседовала Анна Добрынина



«АЛГОРИ-М» СТРЕМИТСЯ К ИННОВАЦИЯМ, ЗАДАВАЯ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ



Благодаря многолетнему опыту и профессионализму команды «Алгори-М» зарекомендовала себя как надёжный партнёр в создании чистых помещений, начиная от проектирования и заканчивая монтажом и обслуживанием. Компания активно внедряет инновационные технологии и материалы, чтобы обеспечить максимальную эффективность и долговечность своих конструкций, придерживаясь строгих стандартов качества, подтверждённых соответствующими сертификатами и лицензиями. О тенденциях в области инноваций для чистых помещений, о решениях компании, направленных на повышение экологичности, а также о миссии организации на ближайшие годы мы побеседовали с заместителем генерального директора «Алгори-М» и сопредседателем Комитета по развитию сотрудничества в фармацевтической и медицинской промышленности ассоциаций «Российско-Турецкий диалог» и «Российско-Азербайджанский диалог» Натальей Китаевой.

– Наталья, как изменилась стратегия завода «Алгори-М» под влиянием цифровизации: какие цифровые технологии вы внедряете прямо сейчас (в производстве, управлении качеством, контроле чистоты помещений и др.) и как они повышают точность и эффективность?

– В эпоху цифровой трансформации компания «Алгори-М» преобразует стратегию предприятий и заводов металлоконструкций, внедряя передовые технологии для повышения точности, эффективности и контроля на всех этапах

производства. Как результат – точность резки и сварки повышена до $\pm 0,1$ мм, производительность возросла на 80%, а количество брака значительно снизилось.

Одним из ключевых инструментов является BIM-моделирование (Building Information Modeling) – оно позволяет создавать детальные 3D-модели конструкций, объединяющие информацию о материалах, об инженерных системах и о других параметрах. Это позволило сократить сроки проектирования на 60%, минимизировать коллизии на строительной

площадке и повысить точность расчёта материалов.

На производстве широко используются станки с ЧПУ, обеспечивающие высокую точность изготовления деталей, резки и монтажа. Роботизированные системы минимизируют зависимость от человеческого фактора, повышают производительность и гарантируют качество сварных швов.

Кроме того, компания применяет лазерные установки для прецизионной резки металла, особенно при работе со сложными и высокотехнологичными элементами,

а также автоматические линии обработки поверхности, включающие пескоструйную очистку и покраску, что значительно ускоряет процесс и обеспечивает безупречный результат. «Алгори-М» стремится к инновациям, задавая вектор развития отрасли.

– Чистые помещения – это очень требовательная сфера с высокими стандартами. Как вы обеспечиваете инновации в материалах и процессах, чтобы соответствовать международным нормам?

– Здесь, безусловно, стоит отметить тенденции в области инноваций для чистых помещений. Вот некоторые из них:

- *Автоматизация и роботизация.* Механические руки роботов заменяют человеческие, устраняя один из главных источников загрязнений при выполнении монотонной и рутинной работы.
- *Интернет вещей (IoT) и интеллектуальные системы.* Эти передовые технологии образуют цифровой нерв чистых помещений, позволяя в режиме реального времени отслеживать и контролировать критические параметры. Анализируя огромные потоки данных, умные системы становятся незаменимыми помощниками в принятии оперативных решений.
- *Инновационные материалы и покрытия.* В фокусе – материалы, выдерживающие натиск агрессивных химикатов и механических повреждений, что позволяет минимизировать риск накопления загрязнений и облегчить очистку. Особым спросом пользуются антимикробные покрытия, создающие барьер для распространения бактерий и вирусов на поверхностях.
- *Энергоэффективные решения.* Системы вентиляции с рекуперацией тепла, светодиодное освещение и другие передовые технологии направлены на рациональное энергопотребление, сокращая экологический след чистых помещений.

– Наталья, насколько важна устойчивость и экологичность в ваших продуктах – ограждающих конструкциях для чистых помещений? Использует ли «Алгори-М» экологически чистые материалы, переработку, снижение углеродного следа?

– Устойчивость и экологичность ограждающих конструкций для чистых помещений – уже не просто модное веяние, это стратегический императив, определяющий долговечность объекта, соответствие строгим международным ESG-стандартам, снижение операционных затрат и репутацию компании. Рассмотрим ключевые аспекты, формирующие этот подход.

Важнейший экологический критерий – это использование материалов с минимальным воздействием на окружающую

среду. Компания «Алгори-М» в своих решениях применяет HPL-панели (High Pressure Laminate), исключая формальдегиды и фталаты, а также гипсометаллические панели (ГМЛ) с металлом, пригодным для вторичной переработки. Обязательное требование – наличие сертификатов E1 (свидетельствующих о низком уровне выделения летучих органических соединений – VOC), а также соответствие регламентам REACH и RoHS.

Другой важный экологический аспект – возможность переработки. Металлические элементы конструкций (алюминий и сталь) могут быть переработаны на 100%. HPL-панели подвергаются дроблению и используются в качестве наполнителя для строительных смесей.

«Алгори-М» реализует следующие решения, направленные на повышение экологичности:

- Использование HPL-панелей, сертифицированных по стандарту GREENGUARD, гарантирующему безопасность для качества воздуха в помещениях. Применение ГМЛ с оцинкованным покрытием, заменяющим токсичные альтернативы. Внедрение скругляющих профилей, изготовленных из переработанного алюминия.

- Точный расчёт теплопотерь на этапе BIM-моделирования, позволяющий оптимизировать толщину изоляции, а

также интеграция с интеллектуальными BMS-системами для сведения к минимуму энергопотребления.

● В заключение подчеркну, что экологичные ограждающие конструкции для чистых помещений – это не обременительные дополнительные расходы, а выгодная инвестиция в эффективность и устойчивость бизнеса. Компания готова предоставить подробные расчёты и примеры успешной реализации проектов, адаптированных к индивидуальным потребностям клиентов.

– Завод «Алгори-М» производит металлоконструкции, но предприятия в вашей сфере часто сталкиваются с вызовами ценообразования, импортными компонентами и колебаниями рубля. Как компания управляет цепочками поставок и валютными рисками?

– Мы радикально оптимизировали управление поставками, добившись значительной стабильности и предсказуемости для клиентов. Ключевыми преимуществами производства стали устойчивые цены, снижение рисков и гибкость, достигнутые благодаря долгосрочным контрактам, диверсификации поставщиков, локализации производства, автоматизации и прогнозной аналитике.

В частности, завод отдал приоритет отечественным поставщикам, что позволило снизить логистические издержки и валютные риски. Долгосрочные контракты с фиксированными ценовыми коридорами и резервными соглашениями с альтернативными поставщиками обеспечивают защиту от сбоев и резких скачков цен. Созданы буферные складские запасы сырья, рассчитанные на 1–2 месяца работы, а также активно используется прогнозирование спроса на основе исторических данных и рыночных трендов.

«Алгори-М» активно реализует программу импортозамещения, заменяя зарубежные комплектующие российскими аналогами, разрабатывая собственные технические решения и адаптируя современные технологии.

**«МЫ РАДИКАЛЬНО
ОПТИМИЗИРОВАЛИ
УПРАВЛЕНИЕ
ПОСТАВКАМИ,
ДОБИВШИСЬ
ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ
СТАБИЛЬНОСТИ И
ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ ДЛЯ
КЛИЕНТОВ».**



В результате клиенты «Алгори-М» получают предсказуемую себестоимость проектов, минимальные задержки из-за сбоев поставок и продукцию, соответствующую международным стандартам и требованиям.

– Наталья вы выступаете в роли сопредседателя комитетов по развитию сотрудничества в фармацевтической и медицинской промышленности. Как эти комитеты меняют реальную повестку: какие проекты или законодательные инициативы вы продвигаете и как они помогают «Алгори-М»?

– Как сопредседатель комитетов по развитию сотрудничества в фармацевтической и медицинской промышленности я активно формирую отраслевую повестку, продвигая конкретные проекты и законодательные инициативы, которые благоприятствуют развитию сектора и непосредственно затрагивают интересы компании «Алгори-М».

Наши цели – создание благоприятной регуляторной среды, стимулирование инноваций и укрепление позиций российских компаний, включая «Алгори-М», на внутреннем и на международном рынках.

Ключевые задачи – импортозамещение, повышение доступности лекарств, защита интеллектуальной собственности и укрепление международного сотрудничества.

Деятельность комитетов оказывает прямое влияние на «Алгори-М»:

- *Доступ к рынкам и госзаказам.* Инициативы по преференциям для отечественных производителей открывают компании возможности для участия в государственных закупках.

- *Технологическое развитие.* Поддержка НИОКР и цифровизации способствует модернизации производства и разработке инновационных продуктов.

- *Защита бизнеса.* Усиление охраны интеллектуальной собственности минимизирует риски копирования технологий и продуктов.

Законодательные инициативы:

- *Защита прав интеллектуальной собственности.* Мы работаем над совершенствованием законодательства в сфе-

ре защиты патентов, чтобы предотвратить недобросовестную конкуренцию со стороны производителей дженериков. Это включает внесение в государственный реестр сведений о сроках действия патентов на референтные препараты.

- *Упрощение регистрации медицинских изделий.* Предлагаются меры по ускорению внесения изменений в регистрационные документы при замене компонентной базы, что сокращает сроки вывода продукции на рынок. Это особенно актуально для «Алгори-М» при запуске новых изделий.

Проекты в медицинской промышленности:

- *Развитие международного сотрудничества.* Мы участвуем в инициативах по укреплению связей со странами БРИКС и ШОС, включая совместные исследования и создание производств. Например, проект «Росконгресс-медицина» направлен на обмен технологиями и привлечение инвестиций.

- *Цифровизация здравоохранения.* Поддержка создания цифровых платформ для управления медицинскими данными и теле-

«АЛГОРИ-М» АКТИВНО РЕАЛИЗУЕТ ПРОГРАММУ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, ЗАМЕНЯЯ ЗАРУБЕЖНЫЕ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ РОССИЙСКИМИ АНАЛОГАМИ, РАЗРАБАТЫВАЯ СОБСТВЕННЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ И АДАПТИРУЯ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ».

медицины открывает возможности для «Алгори-М» в разработке сопутствующих решений.

- *Импортозамещение в производстве медицинских изделий.* Продвижение мер по замене импортных комплектующих на российские аналоги снижает зависимость от внешних поставок и стабилизирует производственные цепочки.

– Как вы сочетаете роли идейного вдохновителя, управленца и личности, участвующей в общественной жизни (в форумах, ассоциациях)? Есть ли принципы или методы управления, которые помогают вам сохранять энергию и мотивацию, не выгорая?

– Главный секрет прост: не распыляться, стремясь успеть везде и сразу. Важно осознанно распределять свои силы между различными ролями, руководствуясь четко определёнными приоритетами и глубоким пониманием пиков собственной продуктивности.

Ключевой принцип кроется в системном разделении фокуса, исключающем попытки сделать всё одновременно. Чёткое целеполагание, строгая приоритизация задач и, конечно, разумное делегирование полномочий – вот фундамент, позволяющий сохранять баланс и предотвращать выгорание.

– Какие технологии или подходы на горизонте 5 лет вы считаете прорывными в отрасли чистых помещений? Планируете ли внедрять тестовые линии или пилоты?

– В ближайшие 5 лет в отрасли чистых помещений ожидается прорыв в нескольких ключевых направлениях, включая автоматизацию, IoT-мониторинг, инновационные материалы и модульные решения. Эти инновации направлены на кардинальное повышение эффективности, снижение финансовых издержек и достижение беспрецедентного контроля над параметрами микроклимата.

Автоматизация и роботизация производственных процессов всё глубже проникают в чистые помещения, минимизируя участие человека и, как следствие, риск контаминации. Уже сегодня роботизированные системы транспортировки материалов, управляемые лазерным зрением, и роботы-уборщики способны снизить загрязнение, связанное с перемещением и обработкой материалов, на впечатляющие 95%. Впереди зра сложных роботов, способных к самостоятельной сборке продукции, техническому обслуживанию оборудования и непрерывному мониторингу окружающей среды.

Интеграция IoT преобразует чистые помещения в интеллектуальные, взаимосвязанные экосистемы, где каждый компонент работает в унисон для достижения оптимальной производительности. Системы IoT в режиме реального времени отслеживают концентрацию микрочастиц, температу-



**«МОДУЛЬНЫЕ ЧИСТЫЕ
ПОМЕЩЕНИЯ ОТКРЫВАЮТ
НОВУЮ ЭРУ ГИБКОСТИ,
ПОЗВОЛЯЯ БЫСТРО
АДАПТИРОВАТЬ
КОНФИГУРАЦИЮ
ПРОСТРАНСТВА
ПОД МЕНЯЮЩИЕСЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
НУЖДЫ».**



ру, влажность, перепады давления и скорость воздушных потоков. Данные мгновенно передаются на централизованные платформы, обеспечивая возможность оперативного реагирования на любые отклонения. Например, при превышении допустимого уровня загрязнения система автоматически увеличит интенсивность воздухообмена или запустит усиленную фильтрацию.

Ключевую роль играют инновационные материалы и покрытия:

- Наноматериалы и антимикробные покрытия, содержащие наночастицы серебра или других активных веществ, эффективно подавляют рост бактерий и вирусов, создавая стерильную среду.
- Самостерилизующиеся поверхности, разрабатываемые на переднем крае науки, способны уничтожать микроорганизмы на молекулярном уровне, обеспечивая беспрецедентный уровень чистоты.
- Энергоэффективные покрытия, такие как наливные полы с токопроводящими свойствами, рассеивают статический заряд и отводят его в систему заземления, защищая чувствительное высокоточное оборудование.

Модульные чистые помещения открывают новую эру гибкости, позволяя быстро адаптировать конфигурацию пространства под меняющиеся производственные нужды. Их ключевые преимущества:

- молниеносное развёртывание (от 1 до 10 дней, в зависимости от масштаба);
- значительное снижение затрат на строительство благодаря использованию лёгких металлических конструкций.

Компания «Алгори-М» активно разрабатывает и планирует внедрение пилотных проектов по следующим направлениям:

Автоматизированные системы контроля перепадов давления, предназначенные для фармацевтических производств и биотехнологических комплексов, где поддержание классов чистоты ISO 5-ISO 8 является критически важным.

Модульные чистые помещения, оснащённые интегрированными IoT-датчиками, идеально подходящие для лабораторий, где требуется оперативная адаптация пространства и постоянный мониторинг параметров среды.

Эксперименты с нанопокрывтиями, проводимые в тесном сотрудничестве с ведущими научными центрами, направлены на тестирование антимикробных покрытий для стен и полов.

Внедрение этих передовых технологий и подходов не только повысит эффективность, безопасность и надёжность производственных процессов, но и позволит соответствовать растущим требованиям к устойчивости и энергоэффективности.

– Наталья, если бы вы могли сформулировать миссию «Алгори-М» на ближайшие 3–5 лет таким образом, чтобы она отражала не только коммерческие цели, но и то, как вы хотите влиять на отрасль, окружающую среду, людей, как бы вы её сформулировали?

– Быть лидером в создании чистых помещений нового поколения, где передовые технологии органично сочетаются с заботой об окружающей среде и благополучием человека. Мы видим себя катализатором перемен в отрасли, преобразующим её инновациями, сокращающим экологический след и создающим пространства, где безупречная инженерная мысль служит здоровью людей и устойчивому развитию планеты.

На практике для отрасли это означает:

- **Внедрение «умных решений».** Мы интегрируем IoT-мониторинг, прогностическую аналитику и модульные конструкции с адаптивной автоматикой, повышая эффективность и гибкость чистых помещений.

- **Установление стандартов.** Мы задаём новые, более высокие стандарты энергоэффективности и рециклируемости материалов, определяя будущее устойчивого строительства чистых помещений.

- **Трансляция экспертизы.** Мы активно делимся своими знаниями и опытом через отраслевые инициативы, помогая партнёрам переходить на экологически ответственные практики.

Для бизнеса клиентов:

- **Снижение совокупной стоимости владения.** Мы достигаем этого благодаря использованию долговечных материалов, внедрению предиктивного обслуживания и созданию гибких модульных решений, адаптируемых под меняющиеся потребности вашего бизнеса.

- **Гарантия соответствия.** Мы обеспечиваем полное соответствие самым строгим международным стандартам, включая GMP, ISO и ESG, подтверждая надёжность и безопасность ваших чистых помещений.

Ключевые ориентиры для «Алгори-М» – это в первую очередь инновации: инвестировать в R&D, тестировать прорывные технологии (нанопокрывтия, роботизированная сборка); во-вторых, партнёрство: строить долгосрочные отношения, где успех клиента становится нашим успехом, и в-третьих, прозрачность: открыто делиться лучшими практиками, формируя культуру ответственного проектирования.

Мы убеждены, что чистые помещения – это не просто инженерные системы, а критически важная инфраструктура для медицины, фармацевтики и высоких технологий. И наша миссия – сделать их надёжными (без сбоев в производстве жизненно важных продуктов); экологичными (с минимальным воздействием на планету) и человекоориентированными (где комфорт и безопасность персонала в приоритете).

Таким образом, «Алгори-М» стремится не просто к развитию компании, а к тому, чтобы стать движущей силой позитивных изменений в отрасли, где технологический прогресс и забота о будущем идут рука об руку.

Подготовила Алина Волкова

Всего за 2 года своего существования Автономная некоммерческая организация «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран» (АНО «ЦОП») сумела завоевать признание и авторитет в профессиональном сообществе. С момента основания АНО «ЦОП» развернула образовательную деятельность для врачей и среднего медицинского персонала, организовав 44 конференции, посвящённые комплексному подходу к лечению ран различной этиологии. Более 5000 специалистов получили возможность очного участия в образовательных мероприятиях, а ещё свыше 1000 человек присоединились к лекциям в онлайн-формате.

Помимо образовательной деятельности, АНО «ЦОП» активно занимается научно-исследовательской работой. Организация инициирует и поддерживает научные проекты, направленные на изучение новых методов и средств лечения ран, а также на разработку инновационных технологий в этой области.

Важным направлением деятельности АНО «ЦОП» является взаимодействие с производителями продукции для лечения ран. Организация проводит независимую оценку качества и эффективности различных перевязочных материалов, лекарственных препаратов и медицинского оборудования, используемых в лечении ран. АНО «ЦОП» является надёжным партнёром для медицинских учреждений и профессиональных сообществ, заинтересованных в повышении качества лечения ран. О том, как в результате эффективного взаимодействия отечественных производителей и врачебного сообщества рождаются инновационные продукты и новые методики лечения, нам рассказал директор АНО «ЦОП» Александр Герштейн.

АНО «ЦОП»: «Содействуем развитию производства и популяризации современной инновационной продукции для лечения ран»



– Александр Юрьевич, буквально недавно, в сентябре 2025 года, в Сочи прошла межрегиональная научно-практическая конференция на тему «Современные технологии лечения поврежденных мягких тканей и костных структур различного генеза», где вы рассказали о новациях в сфере лечения ран, которыми обладают производители, входящие в содружество АНО «ЦОП». Между предприятиями, входящими в данное содружество, происходят эффективная кооперация и взаимодействие. Как вам удалось этого добиться? Каковы задачи организации на сегодняшний день?

– Необходимость создания площадки для просветительской работы с медицинским сообществом возникла ещё в 2021 году, потому что на фоне санкций иностранные производители значительно сократили число обучающих мероприятий, а во время пандемии эта проблема усугубилась. Уже тогда компания «Биотекфарм» начала проводить семинары для врачей, а позже к нам присоединились ведущие отечественные предприятия, что в 2023 году под эгидой Минпромторга России привело к созданию некоммерческой организации «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран».

Наша организация создавалась, для того чтобы содействовать развитию в Российской Федерации производства передовой продукции для лечения ран различной этиологии и сопутствующих медицинских изделий, процессам импортозамещения и достижения технологического суверенитета Российской Федерации, повышать интерес к отечественной продукции и расширять её использование медработниками на местах.

Предприятия, входящие в АНО «ЦОП», не конкурируют друг с другом за клиентов, их задача – выработка наиболее эффективных методик лечения, которые рождаются при применении комбинированной терапии. На любых конференциях и семинарах я всегда рассказываю о передовых разработках всех компаний, входящих в наше содружество, пропагандирую идею, что на каждого пациента и на каждую рану должен быть свой логичный подход с возможным применением разных препаратов и различных технологий.

В рамках деятельности АНО «ЦОП» проводится огромная работа по взаимодействию с медицинским сообществом: мы организовываем обучающие конференции, участвуем во многих отраслевых мероприятиях по травматологии, хирургии, комбустиологии и паллиативной помощи. Мало создать качественный и полезный продукт – нужно донести информацию о нём до врачей и медицинских сестёр.

Широкий охват и востребованность наших образовательных программ объ-

ясняются высоким качеством контента и привлечением к преподаванию ведущих экспертов в области лечения ран. В качестве лекторов выступают профессора, доктора медицинских наук, практикующие хирурги и медицинские сёстры, обладающие богатым опытом и знаниями о современных методах и технологиях заживления ран. На наших конференциях слушатели получают не только теоретические знания, но и осваивают практические навыки, необходимые для эффективного лечения пациентов с различными типами ран.

Добавлю, что АНО «ЦОП» на постоянной основе сотрудничает с различными ассоциациями, больницами, фондами и содружествами организаций, например с Ассоциацией медицинских сестёр России, Ассоциацией профессиональных участников хосписной помощи и фондом «Дети-бабочки».

С мая 2023 года АНО «ЦОП» выступает организатором коллективной выставочной экспозиции производителей на различных профессиональных площадках – значимых форумах, конгрессах, конференциях. За счёт консолидации усилий и объединения интересов компаний и организаций, сотрудничающих с ЦОП, популяризация информации о развитии российской медицинской промышленности в сегменте продукции для лечения ран становится шире и эффективнее. За этот период выставочные экспозиции были организованы в рамках более чем 50 ключевых событий, а общее количество посетивших их специалистов составило более 20 000 человек.

– Всё начиналось с популяризации инновационных решений для лечения ран среди медицинских работников. А какими ещё направлениями работы приросло АНО «ЦОП» за эти годы?

– Помимо просветительской работы и организации тематических мероприятий и выставок, мы постепенно осваиваем и развиваем ещё четыре направления.

- *Работа с волонтерами и деятельность по развитию благотворительности.* Мы уже провели несколько мероприятий по оказанию помощи при ранах для волонтеров, которые работают с пожилыми людьми. Обучение было организовано совместно с ГБУ «Мосволонтер» и проходило в Ресурсном центре по развитию и поддержке волонтерского движения. Целью мероприятий стала передача знаний по оказанию первой помощи при ранах с отработкой практических навыков. Стоит отметить, что в алгоритме оказания первой помощи ранения занимают первое место, так как при значительных кровотечениях у пострадавшего счёт идёт на минуты. На лекции мы рассказывали о классификации и опасности ран, о правилах применения перевязочных средств, об алгоритмах и методах лечения раневого процесса, об особенностях ухода за пациентами с послеоперационными и хроническими ранами. Также АНО «ЦОП» проводит обучение для сотрудников фондов, которые помогают участникам СВО и их семьям. Мы сотрудничаем с общественным движением «Народный фронт», с фондом «Помогаем нашим», с фондом «География сердца» и другими волонтерскими организациями.

- *Правовая и информационная поддержка отечественных производителей и НКО.* Пока мы только развиваем это направле-





Илья Казеев,
директор ФГАУ
«Институт
медицинских
материалов»

«Одно из приоритетных направлений деятельности ФГАУ ИММ – объединение представителей органов власти, производителей, а также научного и врачебного сообщества в целях развития отечественной медицинской и реабилитационной промышленности.»

АНО «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран» решает схожие задачи и консолидирует усилия заинтересованных сторон по созданию новых видов медицинских изделий и лекарственных средств для лечения ран.»

ние. На сегодняшний день производители к нам часто обращаются за консультациями и разъяснениями по постановлениям Правительства РФ от 17 июля 2015 года № 719 «О подтверждении производства российской промышленной продукции» и от 23 декабря 2024 года № 1875 «О мерах по предоставлению национального режима при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

То, что предприятие входит в содружество АНО «ЦОП» уже является неким фильтром и рекомендацией для РосТехПром, Института медицинских материалов и Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, потому что мы сотрудничаем с отечественными производителями, осуществляющими выпуск продукции с применением самых высоких стандартов качества. Мы не работаем с компаниями, которые не производят, а только переупаковывают продукцию. Я лично был на заводе каж-

дого предприятия, входящего в содружество. Пока не успел побывать только на заводе АО «Татхимфармпрепараты», который присоединился к нам в этом году, но он входит в топ-20 крупнейших производителей лекарственных препаратов в России. И на нём я обязательно побываю.

За дополнительную плату наши юристы помогают со сбором и подготовкой документов по этим постановлениям.

• *Анализ рынка, создание и ведение баз данных.* За 4 года мы провели, как я уже говорил, 44 конференции, на которых присутствовали порядка 3000 медицинских сестёр и 1500 врачей, работающих с раневым процессом. Мы эту базу систематизировали с помощью наших IT-специалистов, для того чтобы компании, входящие в АНО «ЦОП», могли напрямую общаться со своей целевой аудиторией. Причём мы не занимаемся спамом или рекламой, мы рассказываем о новых методиках применения тех или иных препаратов или обращаем внимание врачей на то, что вышли новые клинические рекомендации. Это важно. Так, метод вакуумной терапии компании ООО «ВИТ Медикал» попал в Национальный стандарт Российской Федерации по лечению ран. И об этом нужно своевременно проинформировать врачей. Мы эту базу используем не в коммерческих целях, а в образовательных.

– Кто из производителей присоединился к АНО «ЦОП» в текущем году?

– В 2025 году к нашему содружеству присоединились два крупных отечественных производителя: АО «Татхимфармпрепараты» и компания NexTouch.

С руководителем предприятия «Татхимфармпрепараты» я знаком достаточно давно. На одной из специализированных выставок компания представила свой препарат, который называется «Ксимедон»,

он применяется в комплексной терапии при лечении ожогов, незаживающих ран и трофических язв.

Я заинтересовался этим препаратом, потому что ранее не слышал об этих таблетках, и меня это очень удивило. Начал обзванивать врачей, и они тоже о таком препарате не знали, хотя тот был выпущен в 1986 году.

Пообщавшись с Тимуром Ханнановым, генеральным директором АО «Татхимфармпрепараты», я понял, что из-за большого ассортимента выпускаемой продукции они не занимались его продвижением – это не основное их направление.

Сначала мы пригласили их на одну конференцию, потом – на вторую. И врачи заинтересовались препаратом. Конечно, только таблетками вылечить рану не получится, но в комбинированной терапии с перевязочными средствами или с ВАС-системой, при обработке правильными лечебными препаратами совместно с приёмом «Ксимедона» результат будет лучше, чем без него.

Я не устаю повторять, что комбинированное применение разных препаратов – это наиболее эффективная методика лечения ран на сегодняшний день. Вот так АО «Татхимфармпрепараты» и присоединились к нашему содружеству.

Важным направлением деятельности АНО «ЦОП» является не только взаимодействие с производителями продукции для лечения ран, но и проведение независимой оценки качества и эффективности различных перевязочных материалов, лекарственных препаратов и медицинского оборудования, используемых в лечении ран. Результаты таких исследований публикуются в открытом доступе, помогают врачам и пациентам сделать осознанный выбор при покупке средств для лечения ран.

И сейчас с компанией АО «Татхимфармпрепараты» мы проводим вну-



тренные исследования по эффективности препарата «Ксимедон», подобные исследования проводятся для всех препаратов, которые мы начинаем рекомендовать.

Ещё один яркий пример успешной коллаборации в бизнесе – компания NexTouch, лидер по производству сенсорных дисплеев в России, интерактивного оборудования, средств вычислительной техники и программно-аппаратных комплексов. Несмотря на то что компания не связана с медициной, она входит в АНО «ЦОП» и оказывает технологическую поддержку в проведении мероприятий. Например, на Евразийском ортопедическом форуме (ЕОФ), прошедшем 19–21 июня 2025 года в Москве, в Центральном выставочном зале «Манеж» компания NexTouch всем участникам АНО «ЦОП» предоставила интерактивные панели на время проведения выставки. И такая инициатива уже привела к переговорам между компанией ООО «ВИТ Медикал» и NexTouch о разработке и поставке мониторов для аппаратов, которые выпускает ООО «ВИТ Медикал». Сейчас эти мониторы закупаются в Китае, а в будущем медицинское сообщество получит российские



аппараты с отечественными экранами. И это здорово!

– Какие ключевые достижения предприятий, входящих в АНО «ЦОП», вам как руководителю содружества хотелось бы отметить? Давайте начнём с крупнейшего предприятия по производству раневых повязок – завода «Биотекфарм».

– В этом году компания «Биотекфарм» отпраздновала свой 25-летний юбилей, эта дата ознаменовалась открытием нового современного завода. Это абсолютно другие мощности, которые позволят развить новые технологии.

Производственные площади увеличились с 2000 до 7000 м², что стало важным стратегическим шагом в развитии компании.

Новые производственные площади позволили:

- увеличить объём выпускаемых изделий в 7 раз;
- модернизировать продукцию до стандартов мирового уровня;
- начать разрабатывать технологии гидроколлоидных покрытий.

С запуском нового завода компания способна на 186% закрыть потребности госпитального сегмента РФ в специальных перевязочных материалах и на 150% – в пластырях. Новые площади позволяют вести разработки и запустить в

производство новые типы перевязочных средств для обеспечения медицинского суверенитета Российской Федерации.

Завод прошёл выездную проверку Росздравнадзора и подтвердил внедрение системы менеджмента и качества (СМК) соответствующим протоколом.

Кроме госпитального сегмента, продукция «Биотекфарм» широко представлена на аптечном рынке, что открывает доступ к самым современным средствам для лечения ран каждому гражданину нашей страны.

– В современных геополитических и экономических реалиях особый интерес вызывают компании, производящие отечественное медицинское оборудование. Есть ли такие предприятия в АНО «ЦОП» и чем для них ознаменовался 2025 год?

– Безусловно. На разработке и производстве инновационного медицинского оборудования специализируются компании «ВИТ Медикал» и «ФОТЕК».

ООО «ВИТ Медикал» занимается разработкой и производством отечественных аппаратов для вакуумной и вакуум-инстилляционной терапии ран с широким спектром расходных материалов, которые являются альтернативой традиционным перевязочным средствам (бинты, повязки), превосходя по эффективности и скорости лечения традиционные средства в несколько раз.



Леонид Брикань, заместитель начальника ФГБУ «ГВКГ им. Н.Н. Бурденко» Минобороны России по научно-исследовательской работе, доктор медицинских наук, профессор кафедры

хирургии с курсом травматологии и ортопедии НМХЦ им. Н.И. Пирогова, Заслуженный врач РФ.

«Благодаря деятельности АНО «ЦОП» российская медицинская промышленность научилась коммуницировать с потребителем своей продукции – врачом. А ведь только слаженная совместная работа бизнеса и медицинского работника позволит отечественному производству добиться качественных результатов импортозамещения и наладить эффективную систему производства продукции для лечения ран».





Аппараты для лечения ран, производимые ООО «ВИТ Медикал», зарегистрированы и продаются в России с 2019 года. Каждый год количество продаваемых аппаратов увеличивается, превосходя показатели предыдущих периодов. В настоящее время аппараты ВИТ имеют широкую известность во врачебном сообществе, заслужили прекрасную репутацию по соотношению цена/качество, в связи с чем растёт количество лечебных учреждений, которые используют в работе именно аппараты «ВИТ Медикал».

На сегодняшний день в рамках развития технологической платформы для лечения ран компания «ВИТ Медикал» совместно с ФГБУ «ГВКГ им. Н.Н. Бурденко» занимается разработкой высокопроизводительного автономного восьмипостового аппарата вакуумной терапии «Большая осьминожка». Этот аппарат обеспечивает высокую производительность при работе с восемью постами (пациентами) благодаря наличию мощного вакуумного насоса и вакуумного ресивера. Уже разработана конструкторская документация, идёт подготовка к изготовлению опытных образцов. Должен отметить, что аналогов данного оборудования – нет. Также в разработке у них сейчас находится ещё 6 медицинских изделий.

Разработкой и производством высокотехнологичного медицинского оборудования для проведения операций и лечения во всех областях хирургии занимается и компания ООО «ФОТЕК», входящая в наше содружество. Продукция этого предприятия отвечает самым современным требованиям хирургии и успешно конкурирует с зарубежными аналогами. За последние годы компания открыла 3000 м² новых производственных площадей, и я знаю, что в следующем году планируется ввести в эксплуатацию ещё 3500 м².

По запросу врачей компания ООО «ФОТЕК» ведёт разработку и производство новых инструментов для таких областей, как гнойная хирургия, травматология и нейрохирургия. Например, в 2023 году были зарегистрированы новые генераторы и инструменты, позволяющие работать не только с мягкими тканями, но и с костными структурами (костный скальпель). В следующем году компания планирует запустить первое в России производство одноразовых нейтральных электродов. Использование одноразовых нейтральных электродов – основа безопасности врача и пациента.

В РЕЗУЛЬТАТЕ ФАРМАКО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ПРОВЕДЁННЫХ НА БАЗЕ ГЛАВНОГО ВОЕННОГО КЛИНИЧЕСКОГО ГОСПИТАЛЯ ИМЕНИ Н.Н. БУРДЕНКО, КОМПАНИИ, ВХОДЯЩИЕ В АНО «ЦОП», НАУЧНО ОСНОВАЛИ, ЧТО СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПОЗВОЛЯЮТ УСКОРИТЬ, УПРОСТИТЬ И УДЕШЕВИТЬ ЛЕЧЕНИЕ РАН.

– Есть ли ещё примеры, в которых предприятия, входящие в АНО «ЦОП» формируют новые стандарты оказания помощи, опираясь на реальный клинический опыт врачей?

– Да, именно врачи стали катализатором совместных научных исследований Главного военного клинического госпиталя имени Н.Н. Бурденко и АНО «ЦОП», направленных на фармакоэкономический анализ применения комбинированного метода перевязки – с использованием современных перевязочных материалов в сочетании с трубчатым бинтом – в сравнении с традиционным марлевым способом. Эти исследования были инициированы компаниями «Биотекфарм» и «Интекс».

Полученные данные в результате этой совместно проведённой большой работы подтверждают значительное снижение затрат, увеличение скорости перевязки и повышение эффективности ухода за пациентами при внедрении новой методики.

Компании, входящие в содружество АНО «ЦОП», активно осваивают новые технологии. Так, компанией ООО «СМАРТ ЭКВИТИ» было разработано мобильное приложение RAN.PRO на основе искусственного интеллекта для оценки течения раневого процесса по фотографиям. Приложение быстро и точно рассчитывает размеры структурных элементов раны: некроза, фибрина и грануляций – и даёт рекомендации по методу её лечения.

Мы пошли дальше и решили создать портал, где будет собрана актуальная научная информация по лечению ран,





их типологии и производителям, осуществляющим выпуск продукции для лечения ран. На данном портале смогут публиковать свои научные труды учёные и доктора, работающие с раневым процессом. Этот ресурс будет полезен врачам, волонтерам и пациентам, потому что на нём будут собраны все самые актуальные новости по технологиям для заживления ран.



скачать
на Android



скачать
на AppStore

Ещё мне хотелось бы отметить компанию «Интекс» – она является ярким примером производителя, который не просто

слушает, но и слышит потребности врачей, активно вовлекается в профессиональное сообщество и оперативно реализует запросы медиков на практике.

За последние годы компания увеличила свои производственные площади в 14 раз: с 500 до 7000 м².

Компания на 90% закрывает потребности здравоохранения в трубчатых и эластичных бинтах и на 40% в компрессионном трикотаже. Также компания «Интекс» производит бандажи.

В рамках диалога с профессиональным сообществом комбустиологов специалистами «Интекс» была инициирована регистрация нового состава трубчатого бинта – полного аналога зарубежного продукта из недружественной страны. Параллельно разрабатываются и распространяются обучающие материалы, демонстрирующие преимущества трубчатого бинта как более экономичного, удобного и практичного средства для перевязки пациентов.

Также хочу отметить инновационную продукцию компании «Наполи», производящую биопластические материалы «Хито-Пран» на основе биополимерных нановолокон, которые не нужно снимать. Компания осуществляет полный цикл производства. Они тоже существенно увеличили свои производственные мощности – выросли в 6 раз. Новые производственные площади позволяют компании наладить выпуск липидоколлоидных повязок, которые на данный момент не производятся на территории РФ.

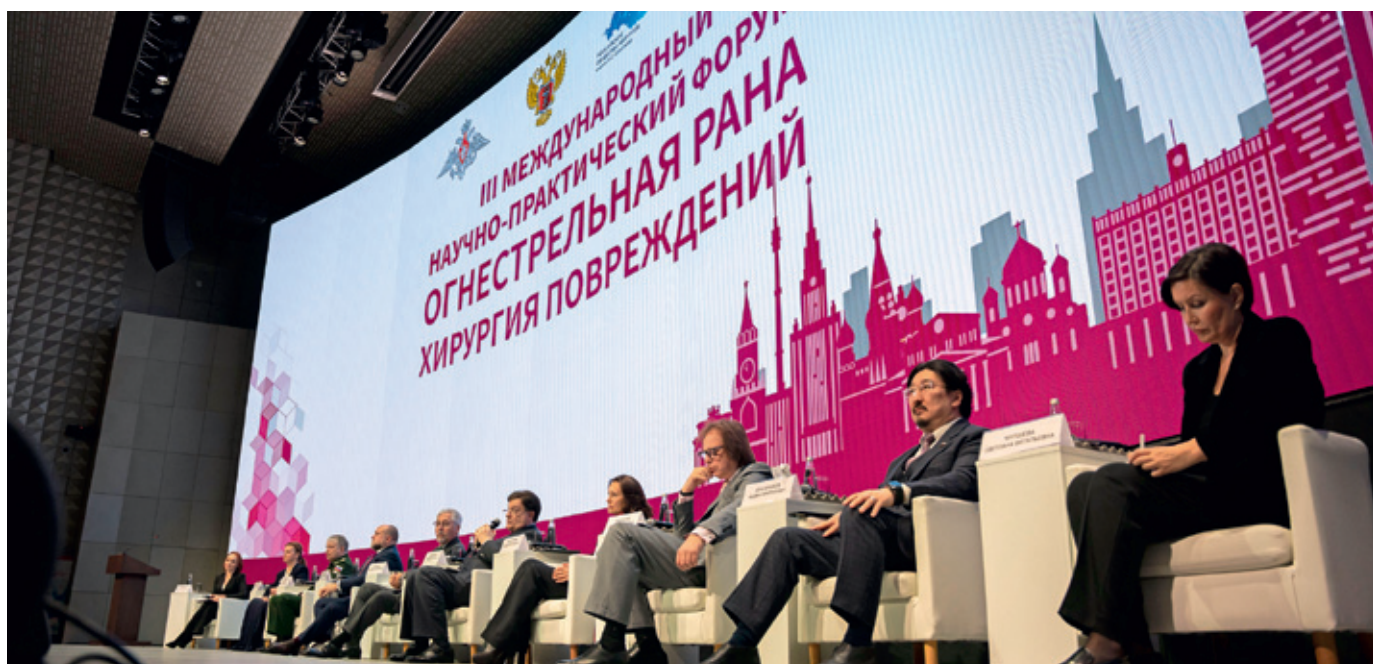
– Каков вектор развития Центра содействия организациям и производителям продукции для лечения ран в дальнейшем?

– Как и прежде, мы намерены способствовать развитию передовой продукции для лечения ран различной этиологии и сопутствующих медицинских изделий отечественного производства, мы продолжим развивать все наши направления работы, включая новое – проведение научных исследований.

Помимо образовательной деятельности, АНО «ЦОП» начал активно заниматься научно-исследовательской работой. Наша организация инициирует и поддерживает научные проекты, направленные на изучение новых методов и средств лечения ран, а также на разработку инновационных технологий в этой области. Результаты исследований публикуются в ведущих научных журналах и представляются на международных конференциях, что способствует распространению передового опыта и повышению качества медицинской помощи пациентам с ранами.

Необходимость научных исследований продиктована необходимостью документально подтверждать эффективность тех или иных средств для лечения ран, которые мы рекомендуем.

Беседовала Анна Добрынина





**Ованес Давидян,
«Авиценна»:**

На фоне растущего внимания к теме активного долголетия со стороны общества и государства актуальными являются вопросы о грамотных и научно обоснованных подходах к сохранению здоровья. Одной из самых обсуждаемых и одновременно спорных тем в этой области остаются биологически активные добавки к пище. Кому и как они могут помочь? В чём разница между бездумным приёмом витаминов и восполнением в организме веществ, не хватающих для полноценной и активной жизни? Как выбрать по-настоящему качественный и эффективный продукт и почему назначение биологически активных добавок к пище должно стать прерогативой врачей? На эти и другие животрепещущие вопросы нам ответил врач-терапевт, кандидат медицинских наук, старший научный сотрудник НИМЦ «Геронтология», резидент бизнес-клуба «Атланты» и генеральный директор компании «Авиценна» Ованес Давидян.

«В медицине активного долголетия БАДы становятся частью комплексных превентивных программ, назначаемых врачами»

– Ованес Вагенович, сегодня, в том числе на государственном уровне, происходит популяризация здорового образа жизни и медицины Anti-Age. Хочу спросить вас как врача, специализирующегося в том числе на интегративной превентивной и анти-возрастной медицине, какую роль играют правильно подобранные биологически активные добавки к пище в стремлении человека прожить долгую и физически активную жизнь?

– Вы абсолютно правы, и для меня как для специалиста в этой области крайне

важно, что принципы здорового образа жизни и превентивной медицины сегодня становятся общенациональным трендом. Государство делает верный акцент на увеличении продолжительности и, это ключевое, качестве жизни. Эта цель на 100% совпадает с задачами антивозрастной медицины, которая нацелена на продление периода активного и здорового долголетия¹, а основа этого подхода – профилактика.

Если же говорить о роли биологически активных добавок (БАД) в рамках этой превентивной стратегии, я бы назвал её не просто вспомогательной, но и фундаментальной.

Дело в том, что современный человек, даже сознательно следящий за питанием, почти неизбежно сталкивается с нутритивными дефицитами. По данным Федерального исследовательского центра питания, биотехнологии и безопасности пищи, с дефицитом витаминов в России живёт более 60% взрослого населения. Наши ритм жизни, экология, пищевые привычки и возрастное снижение усвоения питательных веществ создают устойчивый дисбаланс, который одной лишь диетой скорректировать очень сложно. Именно здесь на сцену выходят правильно подобранные БАДы. Следует помнить, что это не замена еде, а целевая поддержка организма. Это «стройматериалы», которые необходимы организму, чтобы восполнить критический недостаток ряда витаминов и минералов. Например, витамина D₃, поддерживающего иммунитет и кости, магния для сердца и нервной системы, омега-3 для сосудов и мозга и т.д.

Как итог, грамотно подобранные БАДы – это не опция, а стратегический инструмент в арсенале современного человека. Они позволяют оптимизировать внутренние процессы, компенсировать неизбежные потери и являются мощным вкладом в то, чтобы наши годы были не просто долгими, но и наполненными энергией и активностью.

– Кто и на основе каких анализов должен рекомендовать пациенту те витаминные комплексы, в которых он нуждается?

– Назначать БАДы, да-да, именно назначать с опорой на анализы, имеет право только специалист с медицинским образованием (врач), такие поправки в законодательство были внесены с 1 сентября 2025 года.

Если мы говорим про первичное звено, то врач-терапевт или врач общей практики должен оценить общее состояние здоровья, собрать анамнез, проанализировать жалобы и назначить базовые анализы для выявления явных дефи-



цитов или заболеваний, которые могут маскироваться под нехватку витаминов (например, анемия, гипотиреоз). Как правило список анализов состоит из общего и биохимического анализа крови, а также специфических анализов на витамины и минералы: ферритин, витамин B₁₂, витамин D (25-OH). Это самые частые и клинически значимые дефициты.

Врач-диетолог или нутрициолог (с медицинским образованием) углубляется в вопросы питания. Он может составить детальный план, включающий как коррекцию диеты, так и назначение БАД для компенсации дефицитов, которые сложно устранить лишь едой. В этом случае, помимо вышеперечисленных, он может рекомендовать более расширенный спектр анализов и назначить дополнительно биологически активные вещества, находящиеся в дефиците.

Узкие специалисты, такие как эндокринолог, гастроэнтеролог, гематолог, могут дополнительно назначить специализированные анализы, например полный спектр гормонов, анализы на целиакию, более глубокие исследования метаболизма костной ткани и т.д.

«БОЛЕЕ 60% ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ ЖИВЁТ С ДЕФИЦИТОМ ВИТАМИНОВ».

Врачи интегративной превентивной и антивозрастной медицины могут разрабатывать персонализированные программы, учитывающие генетические особенности, образ жизни и другие факторы каждого пациента.

– Могут ли навредить бесконтрольный приём и самоназначение подобных препаратов?

– Однозначно – да, это может быть очень опасно. Во-первых, возможна передозировка жирорастворимыми витаминами. Организм не может быстро вывести их излишки, а значит, они могут накапливаться в тканях, вызывая интоксикацию. Во-вторых, всегда нужно учитывать их взаимодействие с лекарственными препаратами, которые может принимать

¹ Согласно определению ВОЗ:

Долголетие – это социально-биологическое явление, характеризующееся доживаемостью человека до возраста, значительно превышающего среднюю продолжительность жизни. Долгожителем считается человек старше 90 лет.

Активное долголетие – это процесс оптимизации возможностей для обеспечения здоровья и повышения качества жизни в ходе старения.



человек. В-третьих, бесконтрольный приём БАДов может вызывать дисбаланс микро-элементов, проблемы с желудочно-кишечным трактом и аллергические реакции. И в-четвертых, не стоит забывать: если человек тратит значительные финансовые средства на бесполезные или ненужные ему комплексы, полагая, что это панацея, но при этом пренебрегает основами здорового образа жизни, он может довести себя таким образом до хандры и ухудшения общего качества жизни.

– Компания «Авиценна», производство которой находится в Стамбуле, выпускает более 150 наименований нутрицевтиков. Какие из них сегодня представлены в России и почему именно они?

– На мировой арене продукция компании представлена с 1989 года, т.е. уже более 36 лет, а производство, расположенное в Стамбуле, отвечает европейским стандартам качества и имеет все необходимые сертификаты, такие как GMP, ISO, FDA, HACCP, OHSAS, Halal. Каждый продукт проходит несколько этапов проверок, прежде чем поступить в продажу. Российского потребителя мы ознакомили с международным брендом Avicenna® в 2019 году. Тогда это было всего 3 стратегически важных продукта: Avicenna® Омега-3, Avicenna® Масло Чёрного Тмина и Avicenna® Куркумин Плюс. Эти препараты высоко оценили медицинское сообщество и покупатели, так как они эффективны при многочисленных дефицитах и состояниях.

Позже, совместно с нашим центром исследований и разработок (R&D) мы разработали линейку высокобиодоступных витаминов под брендом BE BRAVE® by Dr. Davidian, которые производятся на том же ультрасовременном заводе, что и бренд Avicenna®.

На сегодняшний день портфель компании в России состоит из 31 sku

(23 Avicenna® и 8 BE BRAVE® by Dr. Davidian), а также 3 sku косметической линии BE BEAUTY®, которую мы производим в Москве. Также считаю важным отметить, что на территории Российской Федерации и стран ЕАЭС вся продукция имеет свидетельства о государственной регистрации (СГР), компания является участником системы маркировки «Честный Знак». Таким образом потребитель может быть уверен в качестве, эффективности и безопасности нашей продукции.

Наша R&D-стратегия строится не на поиске сиюминутных трендов, а на глубоком анализе реальных потребностей. Мы видим свою миссию в том, чтобы дать ответ на ключевые вызовы здоровья нации, переводя данные медицинской статистики и запросы врачей в конкретные эффективные формулы.

«НАША R&D-СТРАТЕГИЯ СТРОИТСЯ НЕ НА ПОИСКЕ СИУМИНУТНЫХ ТРЕНДОВ, А НА ГЛУБОКОМ АНАЛИЗЕ РЕАЛЬНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ».

– В чём заключается инновационность продуктов Avicenna®?

– Формулы Avicenna® и BE BRAVE® – это не менее 90% натуральных ингредиентов с высокой биодоступностью в каждом продукте, имеющие убедительную доказательную базу для поддержки здоровья.

Инновационность нашего подхода базируется на:

- разработанных технологических режимах производства и оптимальных подобранных сочетаниях натураль-

ных и синтезированных ингредиентов, дающих в комплексе положительный синергетический эффект;

- применении нанотехнологий с усовершенствованными наноструктурами, многослойной капсулой и активным таргетингом наночастиц;
- применении усовершенствованной технологии хелатации с подобранным хелатирующим агентом;
- технологии очистки полиненасыщенных жирных кислот омега-3 с применением суперкритического флюидизированного фракционирования;
- строгом порядке смешивания ингредиентов в соответствии с разработанной рецептурой;
- использовании современного специализированного оборудования.

– Планируете ли вы выводить на российский рынок какие-то новинки?

– Да, и подходим к этому планомерно. Ежегодный выпуск от 2 до 5 новинок – это наша устойчивая практика, которая позволяет нам гибко реагировать на запросы рынка и достижения науки. Для нас важно, чтобы каждый новый продукт был ответом на реальный вызов. Мы видим, какие дефициты наиболее распространены, слышим, каких решений не хватает практикующим врачам, именно это и определяет наши приоритеты в разработке. Мы фокусируемся на создании продуктов, которые закроют не просто ниши на полке, а конкретные, нерешённые проблемы здоровья.

Таким образом, новинки – это логичное продолжение нашей миссии, реализованное в конкретных и эффективных формулах.

– Сотрудничаете ли вы с врачами и научным сообществом для тестирования и продвижения препаратов Avicenna®?

– Да, и мы рассматриваем это сотрудничество как стратегическую основу нашего бизнеса. Наша работа с медицинским и научным сообществом ведётся системно и по нескольким направлениям.

Во-первых, это образовательный фронт. Мы активно участвуем в ключевых медицинских выставках и конгрессах, где не просто представляем продукцию, а ведём профессиональный диалог. Для нас особенно ценны выступления врачей-спикеров, которые делятся клиническим опытом применения наших продуктов – это высшая форма признания их эффективности.

Во-вторых, это научная работа. Совместно с врачами и учёными мы готовим и публикуем обзорные статьи в профильных изданиях, формируя доказательную базу.

И, в-третьих, это апробация и исследования.

Яркий пример: в этом году междисциплинарной командой с участием АНО «Научно-исследовательского меди-



цинского центра "Геронтология", Российского национального исследовательского медицинского университета им. Н.И. Пирогова (РНИМУ), Российского университета дружбы народов им. Патриса Лумумбы (РУДН) и клиники профессора Калининко было проведено пилотное исследование нашего уникального продукта Avicenna® Bitter Melon. Его результаты, подтверждающие перспективы вещества как антигликирующего агента, были опубликованы в рецензируемом журнале «Вопросы диетологии» (Т. 15, № 2).

Для нас именно такое многоуровневое партнёрство является залогом создания по-настоящему востребованных продуктов. И то, что в 2023 году мы стали лауреатом премии «Здоровое питание» в номинации «Лидер в выборе врачей», считаем прямым подтверждением правильности выбранной стратегии.

– Существуют какие-то мифы о БАДах, которые вы хотели бы развеять?

– Да. Самый свежий миф – это громкое заявление, что БАД это мракобесие и «пустышка». Обычно его делают те, кто либо никогда не изучал современную нутрициологию, либо столкнулся с откровенно некачественным продуктом.

Давайте начистоту, называть мракобесием, например, приём витамина D₃, дефицит

которого научно доказан у большинства жителей России, это странно. Или отрицать необходимость омега-3 жирных кислот для здоровья сердца и мозга, когда их эффективность подтверждена тысячами исследований. Проблема не в самой идее восполнения дефицитов, а в том, чем их восполняют.

Такая критика часто справедлива, но направлена не туда. Она должна быть направлена на производителей-однодневок, которые продают «разведённый мел» под видом кальция, на маркетологов, которые приписывают одной таблетке свойства вылечить все болезни, на бесконтрольный приём, когда люди без анализов и консультации с врачом начинают пить всё подряд.

Настоящая качественная биологически активная добавка – это такой же высокотехнологичный продукт, как и современный гаджет. Его эффективность определяют исследования, чистота сырья и биодоступность. Когда врач на основе анализов назначает вам конкретный витамин в активной форме, чтобы устранить выявленный дефицит – это и есть современная превентивная медицина.

Таким образом, бороться нужно не с БАДа́ми как с категорией, а с невежественным подходом к ним и к некачественными продуктами. Грамотно подобранная добав-

ка – это не магия, а инструмент, который даёт вашему организму ровно то, чего ему не хватает для долгой и активной работы.

– Какие тренды вы наблюдаете на рынке биологически активных добавок к пище в России? Как будет развиваться этот рынок в обозримом будущем?

– Я считаю, что российский рынок БАД стремительно взрослеет и становится всё более структурированным. Если раньше он был скорее стихийным, то сегодня движется в сторону осознанности, научной обоснованности и технологичности. А ключевые тренды – это персонализация и целевой подход, фокус на здоровое и активное долголетие, усиление роли врача как проводника.

Я уверен, что нас ждут консолидация и фильтрация рынка. Медицина и БАДы перестанут восприниматься как нечто отдельное и станут частью комплексных превентивных программ, назначаемых врачами. Рынок движется от массового спроса к индивидуальным, технологичным и научно обоснованным решениям. В будущем выиграют те производители БАДов, которые уже сегодня строят свой бизнес на этих принципах.

– Сегодня Avicenna – это популярный в России бренд с доказанной эффективностью. Достижение каких целей и объёмов продаж предусматривает ваша стратегия развития на ближайшие годы?

– Спасибо, что отмечаете наш вклад! Да, для нас большая честь, что врачи и потребители доверяют нашей компании, и мы чувствуем ответственность, с этим связанную. Поэтому наша главная цель – не просто цифры, а укрепление статуса Avicenna как самого надёжного союзника врачей в их работе по продлению активного долголетия россиян.

Что касается планов... Как гласит одна восточная поговорка: «Не искушай Бога громкими заявлениями». Мы планируем расти значительно быстрее рынка, радовать, удивлять и врачей, и потребителей нашими научными разработками.

Если в каждой семье, где заботятся о своём здоровье, будет как минимум один продукт компании «Авиценна», одна из наших главных задач будет выполнена.



Avicenna®
BE BRAVE®
BY DR. DAVIDIAN

КОНТАКТЫ:
8 (499) 705-59-69
www.avicenna.com.ru
info@avicenna.com.ru
[@DoctorOvanes](https://www.doctorovanes.ru)

Беседовала Анна Добрынина

На правах рекламы



Здоровье – это не только отсутствие болезни, это состояние полного физического, психического и социального благополучия. Для его сохранения и улучшения необходим комплексный подход, объединяющий медицинские знания, образ жизни, профилактику и индивидуальный план действий.

И значительную роль в этом подходе играет использование экологически чистых и безопасных уходовых, лечебно-профилактических и очищающих средств.

Бренд Green Label объединяет научные разработки и природные компоненты, чтобы предложить максимально безопасную и эффективную продукцию, создавая формулы, где каждый компонент работает не сам по себе, а усиливает действие других.

Подробнее о том, как за счёт синергии природы, науки, традиций и современных технологий создаётся продукция, призванная поддерживать тело, дом и планету в чистоте и гармонии, рассказывают Анастасия Зеленина, идеолог бренда, нутрициолог с опытом более 10 лет, нутритерапевт, многодетная мама, автор программ по женскому здоровью, резидент сообщества интегративных специалистов НАИС, Союза «ПревентМед», преподаватель УОМ, спикер форумов в сфере ЗОЖ и медицины, и Анна Шубчинская, генеральный директор ООО ТД «Зелёный лист» (дистрибьютор ТМ Green Label), руководитель группы аптек ООО «Нео-фарм», провизор, нутрициолог, резидент сообщества интегративных специалистов НАИС, спикер форумов в сфере ЗОЖ.

Анна
Шубчинская



GREEN LABEL: «СОЗДАЁМ НЕ ПРОСТО ПРОДУКТЫ, А СТИЛЬ ЖИЗНИ, НАСЫЩЕННЫЙ ЭНЕРГИЕЙ, ЗДОРОВЬЕМ И ГАРМОНИЕЙ»

– Анна, как давно существует на российском рынке бренд Green Label?

– Бренд Green Label выведен компанией ООО ТД «Зелёный лист» на российский рынок совсем недавно, однако завод-производитель под ТМ Green Label успешно функционирует в Донецке уже более 10 лет. Это означает, что, несмотря на свою молодость, бренд Green Label опирается на богатый опыт и устойчивую репутацию своего партнёра, что позволяет нам предлагать высококачественную продукцию нашим клиентам.

– Каков ассортимент товаров, выпускаемых под этим брендом?

– Портфель товаров, выпускаемых под брендом Green Label, довольно разнообразен, он включает лечебно-профилактическую продукцию с уникальными составами, созданными командой квалифицированных специалистов завода-производителя.

Эта продукция направлена на поддержание и улучшение здоровья, что однозначно выделяет нас среди конкурентов.

Мы гордимся тем, что все наши средства являются экологически чистыми и безопасными для использования, что особенно важно в современных условиях, когда забота о здоровье и окружающей среде стоит на первом месте.

На данный момент в нашем портфеле представлены лечебно-профилактические

тическая продукция и средства личной гигиены.

Однако в самом ближайшем будущем планируется запуск товаров линейки бытовой химии, уходовой косметики, профессиональной линейки дезинфицирующих средств.

Мы уверены, что каждая категория нашей продукции удовлетворит потребности наших клиентов и станет неотъемлемой частью их жизни.

– Анастасия, расскажите о принципах, которые лежат в основе философии бренда.

– Философия бренда Green Label основана на четырёх ключевых принципах, которые формируют не только нашу продукцию, но и наш подход к жизни:

ЗДОРОВЬЕ – ОСНОВА КАЧЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ.

Мы искренне верим в естественные механизмы восстановления организма. Каждая формула, разработанная нашими специалистами, направлена на поддержку тела, иммунной системы и внутреннего баланса. Мы не приемлем компромиссов в качестве: используем только те ингредиенты, которые действительно работают и не наносят вреда, создавая продукцию, на которую можно полагаться.

СЕМЬЯ – ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ДОВЕРИЯ.

Наши продукты становятся частью ежедневных ритуалов заботы о близких. Мы придаём огромное значение безопасности, чистоте и здоровью в семейном кругу. Каждый наш продукт прошёл тщательную проверку, чтобы гарантировать безопасность детских рук и обеспечить здоровье родителей. Этот проект был задуман и создан братом и сестрой – многодетной мамой, что подчёркивает важность семейных ценностей в нашем подходе.

РАЗВИТИЕ – ВНУТРЕННИЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРИНЦИП.

Мы стремимся развиваться вместе с миром. Наши лаборатории представляют собой пространство, где наука и природа объединяются для создания новых формул и решений. Мы основываем свои разработки на последних научных исследованиях, инновациях и реальном опыте, что позволяет нам улучшить продукцию и предлагать клиентам актуальные решения.

УСТОЙЧИВОСТЬ – ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ.

Устойчивость для нас – это не просто тренд, это важная ответственность перед будущими поколениями. Мы выбираем прозрачность, переработку и разумное потребление. Наша цель – создавать продукты, которые служат дольше, работают

Анастасия Зеленина



«МЫ НЕ ПРИЕМЛЕМ КОМПРОМИССОВ В КАЧЕСТВЕ: ИСПОЛЬЗУЕМ ТОЛЬКО ТЕ ИНГРЕДИЕНТЫ, КОТОРЫЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАБОТАЮТ И НЕ НАНОСЯТ ВРЕДА».



эффективнее и оставляют минимальный след в окружающей среде. Мы осознаём, как важно заботиться о планете, и стремимся действовать ответственно.

– Почему, как вы считаете, в современном мире так важен комплексный и осознанный подход к здоровью?

– Действительно, в современном мире комплексный и осознанный подход к здоровью становится всё более актуальным. Это обусловлено рядом факторов, влияющих на жизненные условия и образ жизни человека.

1. Устойчивый рост заболеваемости.

С учётом увеличения уровня стресса, неполноценного питания и малоподвижного образа жизни количество хронических заболеваний продолжает расти. Это требует от нас активного участия в собственном здоровье и осознанного выбора. Комплексный подход позволяет не только выявить существующие проблемы, но и предотвратить их развитие.

2. Взаимосвязь физического, психологического и эмоционального здоровья.

Современные исследования подтверждают, что физическое здоровье неразрывно связано с эмоциональным и психологическим состоянием. Осознанный подход подразумевает внимание ко всем аспектам здоровья, от физической активности до ментального благополучия. Это позволяет формировать гармоничное состояние, где каждый элемент поддерживает другой.

3. Индивидуализация подхода.

Каждый человек уникален, а универсальные решения не всегда работают. Комплексный подход включает рассмотрение индивидуальных особенностей, таких как генетика, образ жизни, предпочтения в питании и эмоциональное состояние. Это позволяет разрабатывать персонализированные стратегии по улучшению здоровья, которые будут более эффективными.

4. Превентивная медицина.

Современные методики акцентируют внимание не на лечении заболеваний, а на их профилактике. Осознанный подход к здоровью включает регулярные чекапы, скрининги и анализы, что помогает выявить потенциальные проблемы на ранней стадии. Это не только повышает шансы на успешное лечение, но и минимизирует затраты на медицинские услуги в будущем.

5. Главенствующая роль питания.

Важность питания в поддержании здоровья тяжело переоценить. Комплексный подход подразумевает осознанное отношение к рациону – выбор натуральных, богатых питательными веществами продуктов и соблюдение режима питания. Это достигается через знания о нутрициологии и готовность

экспериментировать с рационом, чтобы достичь оптимальных результатов.

6. Устойчивое развитие и экология.

С каждым годом мы становимся более осведомлёнными о важности экологии и своего влияния на окружающую среду. Здоровый образ жизни включает заботу не только о собственном здоровье, но и о здоровье планеты. Делая выбор в пользу экологически чистых продуктов и ответственного потребления, мы вносим вклад в общее благо.

Таким образом, комплексный и осознанный подход к здоровью – это не просто модный тренд, это необходимость, продиктованная условиями современности.

– Анна, какие инновационные технологии, оборудование используются для производства товаров Green Label?

– Инновационные технологии играют ключевую роль в развитии парфюмерно-косметической промышленности, способствуя созданию продуктов нового поколения, повышению качества сырья и улучшению потребительских свойств товаров.

На нашем предприятии применяется метод экстракции с использованием углекислого газа в сверхкритическом состоянии, который позволяет извлекать ценные компоненты из растительных материалов с минимальным воздействием на окружающую среду. Эта технология обеспечивает высокое качество экстрактов, которые введены в водный раствор в виде наночастиц, при этом сохранены полезные вещества и отсутствуют остаточные растворители в конечной продукции.

Также мы используем мембранные фильтры, которые позволяют очищать сырьё от примесей и улучшать характеристики готовых продуктов. Фильтрация через специальные мембраны помогает отделять мелкие частицы и бактерии, обеспечивая безопасность и стабильность косметических изделий.

– Как осуществляется контроль безопасности продукции?

– Контроль безопасности осуществляется путём внутреннего контроля качества продукции, он включает в себя комплекс мероприятий, направленных на создание товаров, которые соответствуют высоким стандартам и пользуются спросом на рынке. Этот процесс требует значительных усилий и обычно охватывает множество сотрудников, а также включает несколько ключевых этапов.

Контроль качества материалов, сырья, комплектующих, закупаемых у поставщиков и используемых в производственной деятельности.

Текущий контроль в процессе изготовления продукции. Он подразумевает



«КОМПЛЕКСНЫЙ И
ОСОЗНАННЫЙ ПОДХОД
К ЗДОРОВЬЮ – ЭТО НЕ
ПРОСТО МОДНЫЙ ТРЕНД,
ЭТО НЕОБХОДИМОСТЬ,
ПРОДИКТОВАННАЯ
СОВРЕМЕННЫМИ
УСЛОВИЯМИ».



систематический отбор проб (образцов), их визуальную оценку и лабораторный анализ. Сотрудники вручную и/или на высокоточном оборудовании проводят измерения и регистрируют данные по множеству критически важных контрольных точек.

Контроль качества готового продукта по окончании производственного цикла. Отобранные образцы проверяются на соответствие требуемым стандартам, техническим условиям и техническим регламентам. Контролёры оценивают внешний вид, комплектность, качество маркировки, после чего контрольный образец архивируется.

Наша продукция сертифицирована и полностью соответствует международным стандартам качества, включая сертификаты GMP (Good Manufacturing Practice) и ISO (International Organization for Standardization).

– А как вы выбираете поставщиков сырья, насколько уверены в его качестве?

– Выбор поставщиков сырья для своей продукции мы проводим очень тщательно, с учётом как собственных, так и отраслевых критериев. Мы прекрасно понимаем, что важно минимизировать риски, связанные с недобросовестностью поставщиков, а также обеспечить бесперебойность поставок.

Основными критериями выбора сырья являются качество (наличие сертификатов соответствия, деклараций, сертификатов анализа, сведения о проценте брака), устойчивость и условия поставок, гибкость оплаты, надёжность контрагента. Малина, к примеру, как один из ключевых компонентов наших средств выращивается на нашей собственной ферме. Кроме того, эвкалипт, входящий в состав наших продуктов, добывается в живописном, экологически чистом природном регионе Абхазии. Травы получаем из высокогорных районов Кавказа.

– У вас производство полного цикла. Расскажите подробнее, как оно работает? Кто разрабатывает рецептуры?

– Да, наше предприятие осуществляет полный цикл производства продукции. Весь процесс создания, от разработки идеи до выпуска готовой продукции, происходит на заводе без привлечения сторонних организаций.

Для того чтобы реализовать полный цикл, в составе предприятия имеются все необходимые подразделения, оснащённые современным оборудованием.

Это технологическая лаборатория, где разрабатываются рецептуры и создаются новые виды продукции; химико-аналитическая лаборатория, в которой проводятся испытания различных видов, включая контроль качества сырья и готовой продук-



ции; непосредственно производственное подразделение, а также склад сырья и готовой продукции и вспомогательные службы: отдел энергоснабжения, транспорта, административно-хозяйственный и т.д.

Наличие всех этих структурных подразделений позволяет предприятию выполнять весь технологический процесс создания продукции, отвечающий самым современным стандартам качества.

– Анастасия, поскольку один из ключевых принципов Green Label – экологичность и следование принципам устойчивого развития, не могу не спросить, какие меры приняты на производстве, чтобы минимизировать воздействие на окружающую среду?

– Это одно из важнейших для нас направлений. Минимизация воздействия на окружающую среду на нашем производстве включает комплекс мер, направленных на снижение выбросов, рациональное использование ресурсов и переработку отходов.

Вот некоторые из них.

Предпочтение отдаётся биоразлагаемым, перерабатываемым и вторично используемым материалам, а также материалам с низким содержанием токсичных веществ.

Замкнутые производственные процессы: максимальное использование и переработка отходов, сырья и энергии в рамках предприятия.

Рациональное использование сырья и материалов: снижение образования отходов за счёт оптимизации технологических процессов.

Замена вредных химических веществ: использование менее опасных аналогов.

Захоронение применяется только для отходов, которые невозможно утилизировать, с соблюдением требований к полигонам (расположение вдали от жилой

местности, обеззараживание опасных отходов).

Модернизация оборудования: замена старых трансформаторов, обновление электросилового оборудования, оптимизация схем электросети.

Обучение персонала: повышение осведомлённости сотрудников о новых экологических подходах и технологиях.

Комплексный подход, сочетающий технологические инновации, организационные меры и экологическое сознание, позволяет значительно снизить негативное воздействие производства на окружающую среду.

– Отразились ли на работе компании санкции в отношении России? Как вы решаете возникающие трудности?

– Конечно, санкционные ограничения оказали определённое влияние на наше производство, однако оно оказалось относительно устойчивым.

Среди положительных моментов отмечу, что ограничение поставок импортных товаров стимулировало развитие нашего производства. Мы смогли расширить ассортимент продукции и увеличить объёмы выпуска, заняв освободившиеся ниши рынка, что позитивно сказалось не только на экономике предприятия, но и на политике импортозамещения в стране.

Но, конечно, вначале были и сложности. В первую очередь мы столкнулись с недостатком сырья, так как некоторые компоненты, необходимые для производства продукции, ранее поставлялись из стран, введших санкции.

Далее, рост стоимости некоторых ингредиентов и материалов, что привело к росту себестоимости продукции.

Нельзя не отметить и проблемы с логистикой. Сложности с доставкой сырья и комплектующих также негативно сказались на производственных процессах.

Но, несмотря на все эти трудности, наше предприятие адаптировалось к новым условиям и продолжает развиваться.

– Анастасия, какова глобальная цель, которую ставит перед собой Green Label в дальнейшем развитии?

– Глобальная цель ООО ТД «Зелёный лист» заключается в том, чтобы предложить максимально широкий спектр экологических решений для человека и семьи. Мы стремимся предоставить решения в области профилактических средств здоровья, продуктов для дома и обеспечения безопасности вашего пространства. В будущем мы планируем создать платформу о здоровом образе жизни, где вы сможете выбрать соответствующие продукты, а также обратиться за консультацией к эксперту или врачу.

Мы уверены, что здоровье – это всегда осознанный выбор, который необходимо делать каждый день. Поэтому мы стремимся предоставить нашим клиентам доступ к продуктам и услугам, которые помогут им в этом важном аспекте.

Наша амбиция – стать лидером отрасли в сфере производства качественных, экологических товаров с чистым составом. Мы нацелены на создание экосистемы, которая объединяет наши современные решения, образ мышления и заботу о природе, позволяя нашим клиентам делать правильный выбор для здоровья и благополучия.

Выбирая продукцию бренда Green Label, вы не просто приобретаете средство – вы выбираете заботу о себе и своей семье, о доме и о планете.

Мы создаём не просто продукты, а целый стиль жизни, насыщенный энергией, здоровьем и гармонией. С Green Label вы заботитесь не только о себе, вы становитесь частью движения к более устойчивому и осознанному будущему.

сайт



телеграмм



Основатель центра «Лукреция», врач-остеопат, невролог с 19-летним стажем и мама троих детей Вероника Лобанок – о семейных ценностях, о комплексном подходе к здоровью и о том, как перестать латать дыры и начать жить полной жизнью.

Вероника Лобанок:

«Счастье и благополучие – это не точка прибытия, а способ путешествия»



– Вероника, вы выросли в многодетной семье и сами – счастливая мама троих детей. Какие семейные ценности, заложенные в детстве родителями, сыграли ключевую роль в выборе вашего жизненного пути, как они помогают вам сейчас? Какие здоровые установки, привычки, прививаемые детям в семье, вы считаете наиболее ценными для будущей жизни, чтобы стать счастливой и гармоничной личностью с правильным подходом к жизни и к своему здоровью?

– Прежде всего это ценность общего дела и взаимопомощи. В большой семье ты с детства понимаешь, что ты – не один, что ты – часть системы, где все друг за друга в ответе. Это прямое отражение моего профессионального кредо: человеческий организм – это та же слаженная «семья» органов и систем, где всё взаимосвязано. Нельзя вылечить спину, не разобравшись с пищеварением или игнорируя разрушительное влияние стресса.

Самая важная установка, которую мы прививаем своим детям и которую я рекомендую всем родителям – это осознанное отношение к телу. Учите детей не бояться

врачей, а слышать сигналы своего тела: «Почему здесь болит? Что хочет сказать нам эта усталость?». Здоровье – это не отсутствие болезней, а диалог с самим собой. Второй ключевой навык – эмоциональный интеллект. Разрешите ребёнку злиться, грустить, бояться. Обсуждайте, что стоит за этими эмоциями. Это профилактика психосоматических расстройств во взрослой жизни. Счастливый человек – не тот, у кого нет проблем, а тот, кто умеет с ними справляться, прислушиваясь к себе.

– Как врач с 19-летним стажем вы как никто знаете, что в человеческом организме всё взаимосвязано, поэтому при лечении той или иной проблемы необходим комплексный подход. Какие методики вы используете во время работы с пациентами в своём семейном центре здоровья, долголетия и красоты «Лукреция»?

– Совершенно верно. Современная медицина нередко лечит симптом, упуская из виду первопричину заболевания. В «Лукреции» мы стремимся найти и устранить именно её. Поэтому мы применяем синергию методов:

1. Остеопатия – это основа. Я, как инженер-механик, выстраиваю гармоничную «конструкцию» тела: убираю смещения, восстанавливаю подвижность костей черепа, нормализую кровоток и работу внутренних органов, создавая прочный физический фундамент здоровья.

2. Краниосакральная терапия – тонкая работа с глубинными ритмами тела. Мягко избавляя от последствий стресса и тревожности, она словно бы возводит мост между телом и психикой, даря крепкий сон и внутреннюю гармонию.

3. Флоатинг – наша уникальная возможность «перезагрузить» нервную систему. В состоянии невесомости в солевой капсуле мозг освобождается от избыточной стимуляции и запускает процессы глубокого восстановления. Это антистресс-процедура № 1.

4. Нутрициология и биохакинг. Мы досконально анализируем питание, разрабатываем персонализированную программу витаминной поддержки, обеспечивая организм необходимыми «стройматериалами» на клеточном уровне.

Помимо этого, в нашем арсенале оздоровительных практик – различные виды рефлексотерапии, лечебный и оздоровительный массаж, гирудотерапия, психология и коучинг. Раскрывая эмоциональные блоки, возвращая мотивацию и формируя здоровые привычки, мы открываем путь к устойчивым и ощутимым результатам.

Суть не в том, чтобы применить все методики сразу, а в том, чтобы создать индивидуальный рецепт восстановления для каждого пациента, учитывающий его уникальные потребности.

– В чём разница между массажем, остеопатией и мануальной терапией? Кому и при каких заболеваниях больше подойдёт та или иная методика? Каким образом вы их комбинируете? И действительно ли своевременная профилактика может предотвратить ряд серьёзных заболеваний?

– Отличный вопрос, в котором часто путаются.

Массаж работает с мягкими тканями: мышцами, связками. Он, словно бальзам для уставшего тела, снимает напряжение, пробуждает тонус и разгоняет кровь. Но он не решает проблему смещения суставов или дисфункции внутренних органов.

Мануальная терапия – это «скорая помощь». Она направлена на быстрое устранение симптома, например вправление позвонка при остром защемлении. Это более жёсткое, локальное воздействие.

Остеопатия – это системная диагностика и лечение. Остеопат смотрит на тело как на единое целое. Проблема с голеностопом может вызывать боль сначала в колене, потом в тазу, а в итоге привести к головной боли. Мы ищем эту первопричину и бережно, без грубых воздействий, помогаем телу самостоятельно прийти в норму.

Профилактика – это не просто слово, это единственная экономия ресурсов. 80% проблем, с которыми ко мне обращаются, – это запущенные состояния. Их можно было бы избежать, регулярно посещая врача и корректируя свой образ жизни. Это выгоднее и для здоровья, и для кошелька.

– Вероника, ваша жизненная философия и многолетний профессиональный путь направлен на гармонизацию и истинное благополучие пациентов. Помимо прочего, вы являетесь преподавателем по Access Bars – сравнительно молодой технике избавления от стресса и проблем. Расскажите о ней подробнее.

– Access Bars – это удивительно мягкий и эффективный инструмент работы с сознанием. Представьте, что ваш мозг, как компьютер, переполнен файлами и программами. Access Bars – это 32 волшебные точки на вашей голове, своего рода клавиши «Delete», стирающие устаревшие убеждения, навязчивые мысли и шаблонные реакции, которые годами сдерживали ваш потенциал.

Это не психотерапия и не гипноз. Человеку не нужно ворошить прошлое или заново переживать травму. Процедура помогает мягко разрядить умственный багаж, который копился годами и часто проявляется как телесный зажим или болезнь. После сеансов клиенты отмечают, что к ним возвращается ясность ума, уходят тревожность и бессонница, находят неожиданные решения застарелых проблем. Это мощный союзник для остеопатии, работающий с ментальными корнями болезней, устраняя первопричины недугов на уровне сознания.

– Среди пациентов Центра здоровья и красоты «Лукреция» есть и беременные женщины. При работе с ними нужно учитывать ряд нюансов: некоторые методики им противопоказаны либо должны проводиться крайне деликатно и осторожно. Какие методики безопасны для беременных?

– Беременность – не болезнь, а прекрасное время, когда организм женщи-

ны как никогда нуждается в поддержке. Вопреки распространённым мифам многие методики не просто безопасны, но и крайне полезны для будущей мамы.

Остеопатия помогает телу адаптироваться к растущей нагрузке, избавляет от болей в спине и тазу, улучшает кровообращение в матке, обеспечивая наилучшее питание плода, готовит таз к родам.

Краниосакральная терапия нормализует работу нервной системы, помогая справиться с эмоциональными перепадами, отёками и тревогами, обеспечивая плавную и деликатную подготовку к родам.

Флоатинг особенно показан в третьем триместре беременности. Он снимает нагрузку с позвоночника и суставов, уменьшает отёки, помогает справиться с бессонницей и тревогой перед родами.

Главное – обращаться к специалистам, обладающим опытом работы с беременными женщинами.

– Как говорил Гиппократ, «мозг – центр всех центров и главный орган ума». Что, по вашему мнению, должен делать каждый человек для здоровья мозга и ясности мыслей?

– Мозг – не изолированный орган. Его здоровье зависит от трёх китов:

Физическое состояние – правильная осанка (свободный кровоток к голове!), качественный сон (детоксикация мозга!), физическая активность (кислород!).

Питание – достаточное количество омега-3-кислот, витаминов группы В, качественного белка и воды.

Ментальная гигиена – вот ключ к счастью как к процессу. Необходимо регулярно чистить своё сознание от мусора: навязанных установок, токсичных мыслей, старых обид.

Для этого я советую применять простые шаги:

- Ежедневно находить 10 минут тишины без телефона и мыслей о работе.
- Задавать себе вопрос не «Что я думаю?», а «Что я сейчас чувствую?». Это возвращает в тело и останавливает бесконечную «мыслемешалку».
- Находить практики для «перезагрузки»: флоатинг, медитация, посещение психолога, сеансы рефлексотерапии и Access Bars, прогулка в лесу.

Счастье и благополучие – это не точка прибытия, а способ путешествия. Это интегрированный процесс ежедневного осознанного выбора в пользу себя: какой едой, какими мыслями, какой активностью и какими людьми я сегодня наполняю свою жизнь. И начинается этот путь с принятия простой истины: ваше тело – ваш самый главный и мудрый собеседник. Стоит только начать его слушать.

Беседовала Алина Волкова



Алексей Гвоздев: «ЗАЧЕМ НАМ ВНЕШНИЙ РЫНОК?»



– Более 30 лет назад вы одними из первых начали разрабатывать экспресс-диагностические тест-системы. Как трансформировался рынок экспресс-диагностики в целом, какие новации появились и что принципиально изменилось в работе вашей компании?

– За последнее десятилетие много что поменялось: мы расширились, у нас увеличился ассортимент выпускаемой продукции. Мы добавили к своему ассортименту линейку ветеринарных тестов для экспресс-диагностики мочи крупного рогатого скота и мелких домашних животных. Разработали и начали производить быстрые тесты на качество природной и питьевой воды, сделали много новых экспресс-тестов для клинической биохимии мочи и других биологических жидкостей. За это время мы выросли в три раза по площадям – нам уже сейчас тесновато. Поставили новое оборудование, полностью перешли на собственную отечественную упаковку, она теперь строго российская – и пеналы, и крышки. Поставили и запустили автоматическую производственную линию по засыпке осушителя в крышки, т.е. полностью ушли от импорта по упаковке, чему я очень рад. На данный момент наше производство импортозамещено примерно на 99,9% (исключением остаётся некоторая «модная химия»). Теперь мы не зависим от иностранных поставок материалов и упаковки, как это было 2–3 года назад, когда всё сильно задерживалось и поступало в самый последний момент.

«На данный момент наше производство импортозамещено примерно на 99,9%. Теперь мы не зависим от иностранных поставок материалов и упаковки».

НПК «Биосенсор АН» одна из первых начала разработку направления «сухая химия» в Российской Федерации, а научно-исследовательская работа велась ещё с 1988 года.

Сегодня «Биосенсор АН» – достаточно известный производитель экспресс-диагностических биохимических тест-полосок, созданных благодаря более чем 30-летней научно-исследовательской, конструкторской и производственной работе, которая не прекращается и в настоящее время. Высокая квалификация сотрудников и их ответственность обеспечивают качество продукции на уровне мировых стандартов.

Тест-полоски ООО «Биосенсор АН» успешно используются не только в клинко-диагностических лабораториях лечебно-профилактических учреждений, но и в домашних условиях, на работе, в командировке, на отдыхе. Их применение не требует специальных навыков и знаний. Достаточно чётко придерживаться прилагаемой инструкции по применению.

О развитии предприятия, новых разработках, трудностях и планах на будущее мы беседуем с Алексеем Гвоздевым, директором «Биосенсор АН».

Однажды даже создалась такая ситуация, что хоть останавливай производство: пеналы и крышки ехали из-за рубежа очень долго, и неизвестно было, с каким опозданием упаковка до нас доберётся. Это было очень неприятно для нашей спокойной работы. Например, последняя партия пеналов и крышек ехала к нам с Запада аж через Грузию. Представляете, какие это логистические расходы и временные характеристики?..

– Как же вам удалось вовремя сориентироваться, найти выход и выкрутиться из сложившейся ситуации?

– Тогда нам просто повезло. Через моих знакомых нам удалось перехватить несколько десятков тысяч пеналов и крышек в Москве. Они были не востребованы – остались от импортной несостоявшейся локализации. Их хотели выкинуть, но мы убедили наших партнёров, что лучше продать их нам. Они, в свою очередь, загнали за свой неликвид невообразимую цену. На этом, конечно, народ неплохо заработал, зато нас это временно выручило. Пока мы работали на их неликвиде, пришла фура с пеналами и крышками, и мы продолжили более-менее спокойно работать дальше.

– Если сравнивать нашу отечественную продукцию по экспресс-диагностике со странами Азии и Ближнего Востока, что нас отличает? Может, у нас есть какие-то преимущества?

– По сравнению с зарубежными коллегам в части нашей продукции считаю, что на данный момент мы ничем не отличаемся от импорта, а в чём-то наши изделия имеют даже более высокое качество изготовления.

Сейчас у нас на рынке присутствует очень много импортной аналогичной продукции. Это и Европа по параллельному и прямому импорту, Америка, Южная Корея, Япония и другие. Одних только китайских брендов минимум четыре штуки. С ними очень сложно конкурировать по ценам, я бы даже сказал, что это практически невозможно без господдержки, которую понемногу стало задействовать наше государство.

За последние несколько лет нам удалось разработать, зарегистрировать и запустить производство двух наших первых в стране отечественных анализаторов мочи, работающих на наших тест-полосках с максимальной производительностью – до 350 и до 820 анализов в час (БИОС-АН-100 и БИОС-АН-800). Научная разработка была выполнена давно, но мы никак не могли найти того, кто бы нам помог и создал такое оборудование. И вот, наконец, мы это сделали вместе с нашими партнёрами из Уфы. БИОС-АН-100 уже около трёх лет присутствует на нашем отечественном рынке. Наша техника зарекомендовала себя ничуть не хуже, чем импортные ана-

лизаторы. На момент создания собственного анализатора мочи нами были изучены практически все импортные аналоги – от американских до японских. Собрал все достоинства иностранного оборудования, сделали своё даже лучше. Правда, не обошлось без определённых трудностей. В результате получились два анализатора – БИОС-АН-100 и БИОС-АН-800.

Сейчас мы испытываем много сложностей по производству наших анализаторов, поскольку есть проблемы с поставками импортных качественных комплектующих. Отдельные затруднения присутствуют по изготовлению корпусов, так как наши корпуса – это малосерийный, а в некоторых случаях даже штучный продукт, поэтому стоит он как чугунный мост. Например, стоимость корпуса к анализатору БИОС-АН-100 доходит чуть ли не до трети от стоимости всего прибора. Надо кому-то задуматься над этим, между прочим. Может, компаниям, которые работают в данном направлении. С изготовлением корпусов есть проблемы у всех отечественных производителей.

– То есть отечественный рынок по производству малосерийных корпусов оказался не готов к импортозамещению?

– Абсолютно. Все хотят делать сразу и много. А со штучными и малосерийными заказами компании работать не особо хотят. Есть, к примеру, литьё в силиконовых формах, когда с помощью одной формы можно изготовить всего 25 корпусов. Но это ручная работа, достаточно сложная и дорогостоящая. Даже найти компанию, чтобы их сделали и сделали качественно, очень сложно. С этим мы тоже испытываем определённые проблемы.

– На ваш взгляд, в чём заключается основная миссия производимой «Биосенсор АН» продукции?

– Основная миссия биохимической экспресс-диагностики мочи заключает-

ся в том, чтобы быстро, информативно и дёшево провести анализ биологических жидкостей с целью выявления отклонений их параметров от нормы. В клинко-диагностических лабораториях ЛПУ в России и во всём мире такими тест-полосками скринингуют мочу, выявляя патологию с использованием анализаторов мочи или без них. Нашими тест-полосками можно пользоваться как на дому, так и на работе, в результате чего вы получаете собственную домашнюю КДЛ. В этом наш народ, который заботится о своём здоровье и здоровье своих близких, уже начал разбираться ещё во времена пандемии, когда в поликлинику было страшно даже заходить, не то чтобы сидеть там в очередях.

С началом проведения СВО, когда нашу страну начали обкладывать санкциями, были сильно нарушены поставки импортных медицинских изделий. Если честно, я ожидал существенного роста производства, примерно в 1,5–2 раза. Но этого не произошло. Рынок сложный и «болотистый», «волна» не такая быстрая, но всё же мы стали понемножку прибавлять количество выпускаемой продукции в год, я бы даже сказал сильно понемножку.

Медицинская отрасль и сейчас очень зависима от импорта. Под импортное медоборудование окольными путями возят реагенты и тест-полоски, но это не выход из сложившейся в стране ситуации. Необходимо иметь все или почти все свои медицинские изделия, развивая отечественное производство, помогая отечественным производителям медицинской промышленности, защищая экономическую безопасность страны. А это уже должна быть 100-процентная забота нашего государства российского.

– Какая господдержка, на ваш взгляд, может сделать вашу продукцию конкурентоспособной на международном рынке?

– Немного странный для меня вопрос. Сначала надо подумать, насколько сейчас



нам нужен этот международный рынок, если на своём порядок навести не можем. Вездесущее преобладание импортной продукции даже при наличии собственной отечественной. Почему все туда рвутся, кому мы там нужны, если у себя мы не востребованы должным образом? Что – Россия маленькая? Громадная страна! Куда в Китай поставлять? У них всё своё имеется, как и во всех других развитых странах. Вот наш Минпромторг говорит: регистрируйте, идите на внешние рынки! А я не понимаю, для чего это надо – свой надо заполнять. Если мы расставим везде наше оборудование и расходные материалы, будем всем отечественным пользоваться, нужен нам будет этот Запад? Отвечу: нужен, но только после того, как на всё своё перейдём, вот тогда можно задуматься над выходом на международные рынки.

«Только та продукция, которая имеет действующее регистрационное удостоверение, купленное в заводской, неперефасованной упаковке, гарантирует качество».

– Не все знают о вашей продукции. Как можно её популяризировать, тем более сейчас, когда такие диагностические системы могут очень многим сохранить здоровье и предотвратить более тяжёлые последствия от заболеваний?

– Основная популяризация – это первая линия контакта врача с пациентом. Однако сами врачи зачастую не знают, а кто-то не доверяет этим экспресс-системам и не советует их. Вот, говорят, у нас лаборатории есть, там всё точно, хотя сами КДЛ уже давным-давно пользуются такими тест-полосками.

Например, в той же урологии, тест на pH мочи при заболеваниях почек, когда каждый день желательно и даже необходимо следить за кислотным балансом, как человек сам будет измерять? Громадный прибор будет покупать с контрольными материалами? Нет. Есть же тест-полоски – там всё чётко, и не обязательно до третьего знака pH знать, во всяком случае в моче. При женских делах там да, более узкий диапазон, но мы начали производить «Кольпо-тест pH» для определения pH вагинального отделяемого аж в 2013 году, а спрос на него до сих пор не очень большой.



– Как вы работаете с медицинским сообществом?

– Честно скажу, никак. Потому что я не знаю, как с ними работать. На законодательном уровне это когда-то запретили. Знаю, что нельзя идти в лабораторию, нельзя с главврачами общаться. Всё из-за того, что коррупция. Раньше «западники» заходили, договаривались и поставляли в клинику определённое оборудование. К нему, естественно, расходные материалы нужны – ну и, подсаживалась клиника на импортные расходники. Многие даже дарили, ставили оборудование просто под расходные материалы.

Мы в основном общаемся с клинико-диагностическими лабораториями или на выставках. В той же выставке «Здравоохранение» мы участвуем каждый год, врачи на ней присутствуют в большом количестве. Рассказываем им о наших новинках, как правильно пользоваться нашей продукцией. Те грамотные врачи, которые хотят быть более подкованными в своей сфере, знают, чем можно помочь пациенту не только лекарствами, но ещё и диагностикой, не выходя из дома, всё знают, доводят до своих пациентов информацию о самодиагностике. И расходится потихонечку информация, как по сарафанному радио. Плюс мы зашли во все маркетплейсы: ЯндексМаркет, Wildberries, OZON. Там очень многие ищут подобные вещи, потому что в аптеке их купить практически невозможно. Аптека у нас полностью монополизирована, туда зайти со своей продукцией очень сложно. Аптеки покупают не сами, а централизованно. А вот та же Аптека.ру – великолепно. Гений придумал такую систему продажи лекарств и медизделий, к тому же если заказываешь

через них, получается сильно дешевле, чем в той же аптеке. Они проверяют всю продукцию, которую закупают для продажи по аптекам. Реальное ли медизделие, есть ли на него регистрационное удостоверение, не просрочено ли оно, не контрафакт ли? К сожалению, на маркетплейсах такого нет. С начала этого года туда хлынуло очень много незарегистрированных контрафактных китайских медизделий, практически вся линейка выпускаемой нами продукции. Год уже мы боремся с этим контрафактом, обращаемся в Роспотребнадзор, пишем письма в другие инстанции. Качество и безопасность контрафактной продукции не подтверждена. Такие медизделия опасны для здоровья наших граждан.

Каждый месяц мы мониторим то, что появляется на площадках маркетплейсов, пишем продавцам, разъясняем, что это даже не административная ответственность, а уголовная.

– Что показывает аналитика того, что представлено на маркетплейсах?

– То, что у них продаётся, на голову не надеть. Некоторые умники покупают в банках, в пенах по 100 штук, – как правило, это обычная фасовка. Дома перефасовывают в зип-пакеты, кладут нерегенерированный осушитель и начинают это продавать, не понимая, что они уже больше чем наполовину испортили медизделие. В результате сроки годности не выдерживаются – после такой упаковки этот экспресс-тест проработает неделю, может, две. Дальше сенсорные зоны тест-полоски становятся нерабочими – химия портится, как молоко при неправильном хранении. В этом весь ужас! К нам такие даже обращались: а давайте нам по

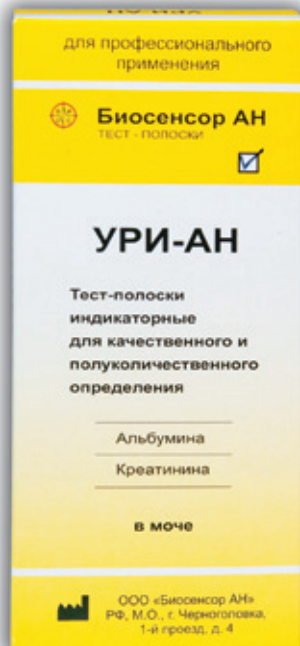
2–5 в зип-пакеты делать будете или мы будем сами перефасовывать. Я говорю: «Нет! Так делать ни в коем случае нельзя – только заводская упаковка гарантирует качество». Тогда эти горе-продавцы начали покупать тест-полоски у китайцев, на том же AliExpress и перефасовывать их по зип-пакетам. Поэтому ничего из того, что продаётся на маркетплейсах без действующих регистрационных удостоверений, покупать нельзя. Никакой гарантии нет, мы всё это проверяли, и не один раз. Покупатель такого контрафакта может нанести непоправимый вред своему здоровью.

«Мы сделали тест на два параметра: микроальбумин и креатинин; тем самым мы закрыли импортные позиции».

– Экспресс-диагностические системы для животных – это был запрос?

– Нет, это не был запрос. Как-то на одной из выставок я увидел импортные тесты для животных. Думаю: «Опаньки! Как интересно!». Открываю и вижу – это практически то же самое, что и мы делаем. Тут же пришло решение: «А почему бы не открыть ветеринарную линейку продукции?».

Мы сделали коробочку с кошечками и собачками, с коровами и козами. Реально, практически вся продукция, которую мы производим, вполне подходит и для животных. Мы даже пипетку вкладываем в упаковку, чтобы было удобно собирать мочу для анализа. Например, белок и pH мочи – очень важные показатели. Из-за сухого корма у наших питомцев через какое-то время начинаются проблемы с почками, нужно следить за этим и вовремя разнообразить их питание.



– Как вы считаете, в каких мерах поддержки нуждаются отечественные производители? Как развивать тот сегмент, в котором вы уже работаете так много лет?

– Как помочь? Государству нужно жёстче заниматься импортозамещением, не допускать импорт на госзакупках медизделий, если есть аналогичная продукция, реально производимая в России.

Помощь как бы есть. Всё началось с каталога ГИСП Минпромторга. Ранее он был только для радиоэлектронной промышленности, примерно с прошлого года в него начинают вводить все остальные медизделия. Если доказать, что ты – отечественный производитель, в него можно попасть, хоть и очень сложно. У нас один прибор – БИОС-АН-100 – уже входит в этот каталог, и мы вне конкуренции для госзакупок по данному виду оборудования, хотя некоторые нерадивые медицинские работники умудряются это обходить, в нарушение законодательства продолжая закупать импортные медизделия. Сейчас мы стараемся ввести и второй прибор БИОС-АН-800 в этот каталог. Остальные наши медизделия находятся только на первом этапе вхождения в ГИСП.

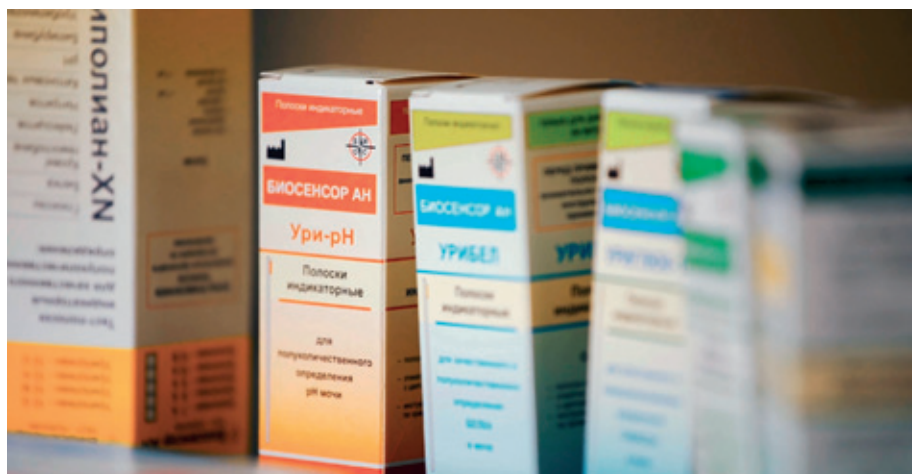
– Семь лет вашей работы были посвящены отдельному проекту – диагностике на микроальбуминурию. Уже успешно завершён подготовительный этап, производство запущено – какие возможности это даёт?

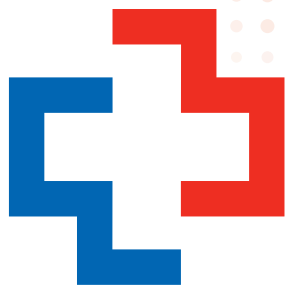
– Да. В этом году наконец-то завершена регистрация такого медизделия, под названием УРИ-АН. Оно позволяет диагностировать микроальбумин (менее 0,3 г/л) (УРИ-1 микраль), креатинин (УРИ-1 креат) с одновременным определением микроальбумина и креатинина в моче (УРИ-2 Мак). Полностью налажены все циклы производства этого продукта.

В первую очередь такие тесты необходимы людям, страдающим сахарным диабетом, чтобы следить за состоянием почек. Также такой контроль необходим всем, у кого есть патологии почек или жалобы на дискомфорт в области поясницы.

Вывод на российский рынок таких экспресс-тестов позволил нам запустить процесс импортозамещения и по данному виду медизделий. Это достаточно сложный тест, мы действительно очень долго его разрабатывали. Это тест не на общий белок, а именно на альбумин, на специфичный белок. Уникальная возможность нашей отечественной тест-системы такая, что по отношению микроальбумина к креатинину можно чётко сказать, в каком состоянии почки: в норме или в пограничном состоянии; нужно ли срочное лечение и надо ли быстро бежать к врачу, а то будет поздно.

На государственную регистрацию этого медизделия у нас ушло целых два года, «спасибо» Росздравнадзору. Была проделана очень большая и своевременная работа по созданию этого продукта, которая обязательно должна войти в историю лабораторной диагностики в РФ.





РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ RUSSIAN HEALTH CARE WEEK

Ежегодно входит в план научно-практических мероприятий Министерства здравоохранения РФ

РОССИЯ, МОСКВА, МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»



Здравоохранение

«Медицинская техника,
изделия медицинского назначения
и расходные материалы»



Здоровый образ жизни

«Средства реабилитации и профилактики,
эстетическая медицина, фармацевтика и товары
для здорового образа жизни»



MedTravelExpo

Санатории. Курорты. Медицинские центры

«Медицинские и оздоровительные услуги,
технологии оздоровления
и лечения в России и за рубежом»

**8-11
декабря 2025**

WWW.ZDRAVO-EXPO.RU

Организаторы:

Государственная Дума ФС РФ
Министерство здравоохранения РФ
АО «ЭКСПОЦЕНТР»

При поддержке:

Совета Федерации ФС РФ
Министерства промышленности и торговли РФ
Министерства экономического развития РФ

Под патронатом ТПП РФ



12+

РЕКЛАМА



ЭКСПОЦЕНТР