

# RUSSIAN BUSINESS GUIDE

With the  
support of the  
CCI of Russia

31/276  
ОКтябрь  
2024



**КИРА СОРОКИНА:  
КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА NANOASIA —  
ЭТО ЗАМЕНА ИНЪЕКЦИИ!**

# УСИЛЕНИЕ И ПРОЛОНГАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ БОТУЛИНОТЕРАПИИ - ЭТО РЕАЛЬНО!

СТАЛКИВАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ С ТАКИМИ СИТУАЦИЯМИ:

- ботулинотерапия не даёт результат, как раньше, у одного и того же пациента
- эффект действия препарата сократился и стал слабее
- имеются противопоказания (беременность, лактация, индивидуальная непереносимость)

В RHEA разработаны специальные средства с ботулоподобным действием для усиления эффективности инъекций:

- **BotoLike** - ботокс-концентрат с миорелаксирующим действием
- **BotoNight** - ночная лифтинг-маска с эффектом "ботокса"
- **Интенсивные системы** домашней безыглационной мезотерапии для глаз и для лица



Чтобы получить выгодное коммерческое предложение, подробную информацию и набор пробников, перейдите по QR-коду и напишите слово «БОТОКС» в заявке

**ЯНЕА**  
COSMETICS  
MADE IN ITALY



Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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 Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера:

**Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка:

**Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

**Юлия Колчева, Наталья Фастова, Анна Шехматова**

Журналисты:

**Алина Волкова, Вячеслав Колесников**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, 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 «Бизнес-Диалог

Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

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

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

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

*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.*

**Russian Business Guide № 31/276 октябрь 2024**

Дата выхода в свет: 02.10.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://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 Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

**Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

**Julia Kolcheva, Natalia Fastova, Anna Shekhmatova**

Journalists:

**Alina Volkova, Vyacheslav Kolesnikov**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 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 Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

**the Moscow region, 143966.**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

**Publisher: Business-Dialog Media LLC.**

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass*

*Media. The mass media registration certificate*

*PI # FS77-65967 from June 6, 2016.*

**Russian Business Guide № 31/276 Oktober 2024**

Date of issue: 02.10.2024.

Edition: **30000 copies. Open price.**

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

### КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



### КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель

отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



### КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,

председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

### КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ  
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-  
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

### КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

### КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



### КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

### КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



### КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



### КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

### КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

**АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА**

---

4 **МИХАИЛ МУРАШКО:**  
«МЕДИЦИНСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ БРИКС МОГУТ СТАТЬ ОСНОВОЙ ДЛЯ ГЛОБАЛЬНОЙ АРХИТЕКТУРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»

---

6 **ОХРАНА МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА –**  
ПРИОРИТЕТ РОССИЙСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

---

8 **КРУГЛЫЙ СТОЛ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЕ В**  
СЕКТОРЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ»

---

**ЛИЦО С ОБЛОЖКИ**

---

10 **КИРА СОРОКИНА:**  
«КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА NANOASIA – ЭТО ЗАМЕНА ИНЪЕКЦИИ!»

---

**КОСМЕТОЛОГИЯ: НАСТОЯЩЕЕ НА ГРАНИ БУДУЩЕГО**

---

16 **VISIBLE AGE REVERSE – БЕЗИНЪЕКЦИОННЫЙ ПЛАЗМОЛИФТИНГ БЕЗ**  
РИСКОВ, ОСЛОЖНЕНИЙ И ПОБОЧНЫХ ЭФФЕКТОВ

---

**МЕДИЦИНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:  
ТРЕНД НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ**

---

20 **АРТЁМ ЛОМАКОВ, НПО «СКАНЕР»:**  
«СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ ОБЕСПЕЧИВАТЬ СОБСТВЕННУЮ СТРАНУ»

---

24 **НАТАЛЬЯ КИТАЕВА:**  
«КАЖДЫЙ ОБЪЕКТ ALGORI-M ЯВЛЯЕТСЯ ПОКАЗАТЕЛЬНЫМ»

---

28 **ИЦ «ТКМ»:** ТОЧНОСТЬ – НАШЕ ПРАВИЛО!

---

32 **ОХУТERRA:** КАК ОСТАНОВИТЬ БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЧАСЫ

---

36 **«БЕБИГ»:** ТОЧНО В ЦЕЛЬ!

---

40 **СЕРГЕЙ ГОРОБЕЦ, «МЕДКАР»:**  
«ПЕРСПЕКТИВЫ МОБИЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ В РОССИИ ПОИСТИНЕ КОСМИЧЕСКИЕ»

---

44 **«ПРОРОДИНКИ» – БЕСПЛАТНОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ**  
МАССОВОГО СКРИНИНГА НАСЕЛЕНИЯ

---



# SUN RAY

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ «ОНА ИНАЯ»

## ЗАЩИТА ОТ СОЛНЦА И УХОД ЗА КОЖЕЙ



Реклама. ИП Мустаева О.Н., ОГРНИП 311168919600013



СЕРТИФИЦИРОВАН  
BIORUS



ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИ  
ПРОТЕСТИРОВАНО

- ШИРОКИЙ СПЕКТР ЗАЩИТЫ ОТ UV-ЛУЧЕЙ
- ЛЕГКАЯ ТЕКСТУРА
- 2-В-1 УХОД И ЗАЩИТА
- 100% МИНЕРАЛЬНЫЕ ФИЛЬТРЫ
- УХАЖИВАЕТ ЗА КОЖЕЙ И УВЛАЖНЯЕТ
- НЕ ЗАБЕЛИВАЕТ



Золотое Яблоко



master-om.com



ozon.ru  
арт. 1183724291



wildberries.ru  
арт. 192625015

# Михаил Мурашко: «МЕДИЦИНСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ БРИКС МОГУТ СТАТЬ ОСНОВОЙ ДЛЯ ГЛОБАЛЬНОЙ АРХИТЕКТУРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»

Министр здравоохранения России Михаил Мурашко выступил на открытии Международного форума по ядерной медицине БРИКС в Санкт-Петербурге. Мероприятие организовано во исполнение поручения президента России Владимира Путина по расширению сотрудничества в ядерной медицине в рамках этого межгосударственного объединения. Участники форума обсудили вопросы разработки эффективных радиофармпрепаратов, внедрения в практику прорывных технологических решений в области радиофармацевтики.



## ВЕКТОРЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Михаил Мурашко подчеркнул, что страны БРИКС активно развиваются не только в технологическом, но и в научном плане. Комбинация общих усилий всегда приводит к позитивным результатам, поэтому важно использовать потенциал систем здравоохранения БРИКС в синергии, пояснил он.

– В совокупности инициативы БРИКС в области здравоохранения могут стать основой для глобальной архитектуры здравоохранения, – сказал министр.

Он добавил, что проблема онкозаболеваний остро стоит перед всеми государствами. Михаил Мурашко напомнил, что в России реализуется федеральный проект «Борьба с онкологическими заболеваниями». Благодаря ему удалось добиться определённых результатов по увеличению продолжительности жизни, выживаемости пациентов, ранней диагностики, отметил министр.

– Но хочу отметить, что для борьбы с этим заболеванием нужны новые прорывные решения. И радиофармацевтика – это одно из направлений, которое сегодня, как мы видим, может поменять ландшафт технологий в лечении пациента. Ядерная медицина уже достигла определённых результатов, и мы видим, что из общего объёма производства изотопов практически половина потребляется здравоохранением всех стран. Радионуклидная продукция востребована в здравоохранении. Разработка новых технологий радионуклидной диагностики и терапии обеспечивает повышение эффективности, безопасности лечения и, конечно же, увеличение показателей безрецидивной вы-

живаемости, а также улучшение качества жизни пациентов со злокачественными новообразованиями, – заявил он.

Являясь производителем и экспортёром медицинских радионуклидов, а также изотопно-обогащённого сырья для их производства, Россия занимает достаточно большую часть рынка в мире, добавил министр.

– Сегодня мы готовы вместе со странами БРИКС и многими другими участниками проводить исследования в области научных разработок. Мы видим, что научное сотрудничество – это всегда высокоэффективный и продуктивный формат взаимодействия, – заявил Михаил Мурашко.

## ОБЗОР ЛУЧШИХ ПРАКТИК

Министр также заметил, что российские специалисты достигли значительного прогресса во внедрении ядерной медицины в практическое здравоохранение. Речь идёт о таких радиофармпрепаратах, как йод-125, иттрий-390, рений-188, лютеций-177, радия хлорид-223, медроксан-99, технитрил-99, нанотех-99.

– В последние годы в рамках оказания медицинской помощи с применением методов ядерной медицины активно развивается новое направление – тераностика. И в его перспективах мы сегодня не сомневаемся, – сказал Михаил Мурашко.

В рамках сотрудничества уже сделано многое, отметил он. В частности, создана рабочая группа БРИКС по ядерной медицине, проведён первый экспертный форум. Министр выразил надежду, что сегодняшний форум войдёт в историю стран БРИКС в качестве мощной инициативы для толчка в развитии здравоохранения.

– Перспективным направлением ядерной медицины на ближайшие десятилетия мы видим разработку радиофармпрепаратов. И это не только вопросы онкологии, это и вопросы заболеваний нервной, сердечно-сосудистой систем и многое другое. Думаю, что, акцентируя внимание именно на данном направлении, мы увидим новые горизонты, – заявил Михаил Мурашко.

Он рассказал о предложении создать обзор лучших практик стран БРИКС по ядерной медицине и презентовать его на международных площадках.

– Мы хотели бы подготовить обзор к 14-й Встрече министров здравоохранения БРИКС, которая планируется в октябре текущего года в Москве, – пояснил министр.

Вице-премьер РФ Татьяна Голикова в видеоприветствии к открытию форума отметила, что сегодня ядерная медицина России и стран БРИКС достигла успехов в производстве различных радиофармацевтических препаратов. Она высказалась за продолжение взаимодействия стран объединения с формированием единой стратегии развития ядерной медицины, включая единые подходы к лечению заболеваний и применению радиофармпрепаратов, обмен компетенциями и информацией.

Губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов добавил, что Северная столица не случайно выбрана площадкой международного форума. По его словам, больше 100 лет назад в Санкт-Петербурге формировались отечественные радиология и ядерная медицина. Сейчас в городе сосредоточены крупные федеральные и частные центры диагностики и терапии, заметил Александр Беглов.

## РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА РАДИОФАРМПРЕПАРАТОВ

Михаил Мурашко также принял участие в пресс-конференции в рамках форума. Отвечая на вопрос о развитии сотрудничества стран БРИКС в части ядерной медицины, он отметил, что практически все члены межгосударственного объединения имеют неплохой опыт и необходимые компетенции, готовят специалистов, разрабатывают оборудование.

– Страны БРИКС с самой большой численностью населения могли бы, объединяя усилия в разработке, внедрении и, что немаловажно, удешевлении доступа к данному виду диагностики и лечению, добиться результатов. Поэтому мы и предлагаем кооперацию. Первый международный форум как раз демонстрирует, что у неё есть перспективы, – сказал министр.

Он также назвал «локомотивами» в области разработки радиофармпрепаратов НМИЦ онкологии им. Н. Н. Блохина Минздрава России, Московский научно-исследовательский онкологический институт имени П. А. Герцена – филиал НМИЦ радиологии Минздрава России, Российский научный центр радиологии и хирургических технологий имени академика А. М. Гранова Минздрава России.

– Сейчас у нас в строительстве и монтаже находятся три каньона (здание под установку оборудования для радиологического лечения. – Прим.) – в Москве, Саратове и Санкт-Петербурге – с монтажом новых, современных циклотронов. Также идёт строительство завода по выпуску радиофармпрепаратов, проект реализуется совместно с институтом им. Герцена Минздрава России и Госкорпорацией «Росатом» на площадке в Обнинске, – отметил Михаил Мурашко.

## ОПЫТ НАУЧНЫХ КЛАСТЕРОВ

Представители подведомственных Минздраву России учреждений также приняли участие в форуме.

На пленарном заседании директор НИИ клинической и экспериментальной радиологии НМИЦ онкологии им. Н. Н. Блохина Минздрава России Борис Долгушин рассказал о развитии ядерной медицины в стране и поделился мнением о перспективах сотрудничества со странами БРИКС.

– Мы рассчитываем, что при участии всех стран, хорошем активном сотрудничестве мы достигнем синергетического эффекта. Это позволит нам ускоренно создавать и развивать новые технологии, новые аппараты, машины и удешевлять этот процесс. И конечно, мы рассчитываем, что в странах БРИКС мы придём к единым стандартам диагностики и лечения. Это сразу же продвинет нас на очень высокий уровень в этом отношении, – сказал Борис Долгушин.

Директор Института кластерной онкологии имени профессора Л. Л. Левшина Сеченовского Университета Минздрава России, заведующий кафедрой онкологии, радиотерапии и реконструктивной хирургии, доктор медицинских наук, профессор Игорь Решетов на сессии «Образование и подготовка кадров в области ядерной медицины и радиофармацевтики: проблемы и пути их решения» поделился образовательным опытом Сеченовского Университета Минздрава России по онкологическим направлениям.

– Сеченовский Университет Минздрава России является старейшей и крупнейшей медицинской школой страны, школой наук о жизни, имеет все возможности для развития равноправного и взаимовыгодного партнёрства с университетами стран БРИКС и других стран в плане подготовки специалистов в онкологии, лучевой терапии, ядерной медицине и медицинской физике, – рассказал Игорь Решетов.

## ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ В ОКАЗАНИИ ОНКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ

Михаил Мурашко в ходе рабочей поездки в Санкт-Петербург вместе с губернатором Александром Бегловым посетил Городскую больницу Святого Великомученика Георгия. Это многопрофильный стационар мощностью 865 стационарных коек и 55 коек отделений реанимации, оказывающий квалифицированную специализированную медицинскую помощь как по экстренным показаниям, так и в плановом порядке. В стационаре лечатся пациенты с хирургической, гинекологической, травматологической, урологической, терапевтической, неврологической, пульмонологической, эндокринологической, ревматологической, сосудистой и кардиологической патологией.

– Санкт-Петербург сегодня является мощным кластером развития помощи для онкологических пациентов. Это и городские, и федеральные учреждения в области, в районе посёлка Песочный также сформировался мощный кластер из учреждений, которые сегодня являются лидерами в разработке технологий. Благодаря нашим с вами усилиям сегодня проводится форум стран БРИКС по радиофармацевтическим препаратам, – сказал министр.

Он отметил, что за последнее время модернизация первичного звена позволила улучшить и построить новые здания лечебных учреждений в Санкт-Петербурге.

– Вы коснулись темы поликлиник – хочу сказать, что для нас очень важно было сделать первичную реконструкцию, стационар. Мы это поняли в период ковида: если бы не было стационаров, мы бы не справились с задачей, так же как не справились в Европе и других странах, – сказал Александр Беглов.

## ОТКРЫТИЕ НОВОГО ЗАВОДА

Министр здравоохранения России и губернатор Санкт-Петербурга также побывали на открытии фармацевтического завода «Фармакор».

– Мы с Михаилом Альбертовичем запустили новую линию. Это очень важно для нашего города и страны, потому что препараты поступают не только в Санкт-Петербург, но и на всю Россию. Важно то, что, чтобы открыть такую линию, конечно, нужны средства. В Санкт-Петербурге создан специальный Фонд поддержки промышленности, и правительство Санкт-Петербурга выделило соответствующие средства, чтобы заработала новая линия, было закуплено оборудование, – сказал Александр Беглов.

Михаил Мурашко рассказал, что в 2023 году в России открылось восемь новых производственных площадок. Санкт-Петербург, по его словам, – один из лидеров отечественной фармотрасли: в городе локализованы 22 производителя, а также крупнейшая в стране лаборатория по контролю качества лекарственных препаратов, профильные научно-образовательные организации.

– Инновационные препараты, которые появляются в стране впервые, также имеют корни в Санкт-Петербурге. Один из самых последних препаратов, который был выпущен на рынок, направлен на лечение болезни Бехтерева. Первая серия этого препарата произведена как раз на территории Санкт-Петербурга. Мы видим, что правительство города очень активно, всеми средствами поддерживает производителей, разработчиков лекарственных препаратов. И конечно, для страны такой вклад просто колоссален, его нельзя не заметить, – сказал министр.

По состоянию на 2023 год почти 70% препаратов в упаковках на российском фармрынке были отечественными, добавил он. Это, по словам Михаила Мурашко, является весомым вкладом производителей в дело лекарственной безопасности.

– Все производители перешли на маркировку лекарственных препаратов. Сегодня нет никакого риска купить фальсифицированный или контрафактный лекарственный препарат, тем более что каждый покупатель может проверить с помощью специального приложения его подлинность. Уже сегодня создана система, которая не позволяет фальсифицированным недоброкачественным препаратам находиться на рынке, – подчеркнул он.

Этот комплекс мер в совокупности с контролем цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты обеспечивает стабильность фармацевтического рынка и оказания медицинской помощи, пояснил Михаил Мурашко.

# ОХРАНА МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА – ПРИОРИТЕТ РОССИЙСКОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В Минздраве России состоялась тематическая коллегия, посвящённая вопросам реализации государственной политики в области охраны материнства и детства. Мероприятие провёл министр здравоохранения Российской Федерации Михаил Мурашко. Участники коллегии обсудили реализацию мер государственной политики, направленных на охрану материнства и детства, промежуточные итоги национальных проектов, а также разработку федерального проекта «Охрана материнства и детства» нового нацпроекта «Семья».

## ДОСТИЖЕНИЯ И ВЫЗОВЫ

Открывая заседание, министр подчеркнул, что охрана материнства и детства – одно из ключевых направлений отечественной системы здравоохранения. Независимо от семейного и социального благополучия, ребёнок подлежит особой охране, включая заботу о здоровье, правовую защиту в сфере охраны здоровья, пояснил он. Основное внимание, в том числе в обновлённых национальных проектах, будет уделено вопросам обеспечения доступности медицинской помощи в сфере материнства и детства, вопросам формирования приверженности здоровому образу жизни у детей и профилактики детского ожирения, травматизма, а также профилактики детской инвалидности.

– Совместными усилиями мы добились значимых успехов. Показатель младенческой смертности ежегодно демонстрирует минимальные значения. Он достиг исторического минимума – 4,2 промилле. Трёхуровневая служба родовспоможения является для нашей страны оптимальной, и она – пример для копирования в зарубежных странах, – сказал Михаил Мурашко.

Он добавил, что сегодня все усилия государства направлены на восстановление уровня рождаемости, охрану материнства и детства. В качестве системных принципов по реализации государственной политики народосбережения

министр назвал также обеспечение приоритетов профилактики охраны здоровья, в том числе и репродуктивного здоровья, обеспечение доступности и качественной медицинской помощи, внедрение новых технологий здоровьесбережения, начиная с внутриутробного развития плода до совершеннолетия, а также вопросы, связанные с совершенствованием лекарственного обеспечения.

– Уникальная система скринингов, начиная с этапа беременности и родов, позволяет профильтровать большинство жизнеугрожающих осложнений у матери и ребёнка. Она также обеспечивает выявление врождённых и наследственных заболеваний в неонатальном периоде. Сегодня с помощью фонда «Круг добра» более 25 тыс. детей получило своевременное лечение. Мы достигли больших результатов в обеспечении доступности высокотехнологичной помощи детям в 2023 году: объём её оказания составил 152 тыс. операций, – сказал он.

Дети, у которых в рамках скрининга на более чем 40 врождённых или наследственных заболеваний выявлены заболевания, передаются на попечение фонда «Круг добра», который обеспечивает их необходимыми дорогостоящими препаратами и медицинскими изделиями; соответственно, лечение такой ребёнок получает, как только у него выявили заболевание, а не когда у него уже появились клинические симптомы. Реализация такого подхода позволяет улучшить качество жизни ребёнка, а также снижает инвалидизацию.

О создании централизованной системы по сопровождению детей с орфанными заболеваниями рассказал на коллегии министр здравоохранения Башкортостана Айрат Рахматуллин.

– На всей территории республики успешно реализован цифровой контур медицинского сопровождения человека от момента его рождения. Информация о ребёнке с редким заболеванием автоматически отображается в системе после визита пациента к врачу. В электронной медицинской карте фиксируются результаты скрининга, осмотра, госпитализации и исследования. В возрасте 17 лет заблаговременно составляется подробный эпикриз для передачи информации во взрослую сеть. Далее терапевт продолжает работать с той же электронной картой пациента, имея возможность изучить особенности течения





заболевания в детском возрасте, – отметил Айрат Рахматуллин.

Минздрав России продолжает вести активную работу по расширению базы методических документов и рекомендаций, развитию научного потенциала в области охраны материнства и детства. Министр подчеркнул, что последние годы прорывных разработок в области акушерства, неонатологии и востребованность этих разработок требуют концентрации внимания на этих направлениях.

## ШКОЛЬНАЯ МЕДИЦИНА

Обсуждались в рамках коллегии и вопросы школьной медицины. Министр здравоохранения Тульской области Михаил Малишевский поделился опытом взаимодействия медицинских и образовательных организаций в укреплении здоровья детей. Михаил Малишевский рассказал, что в Тульской области все образовательные организации обеспечены медицинским сопровождением. Более 150 школьных кабинетов имеет доступ к региональной информационной системе здравоохранения.

– Это упрощает работу медиков и экономит время родителей: им не нужно вести ребёнка в поликлинику, чтобы сделать прививку или пройти очередной медосмотр. Об этом позаботится школьный медработник. Также медик может выдать справку или направление на консультацию к врачу-специалисту, сообщает родителям об отклонении в здоровье ребёнка, чтобы вовремя пройти необходимые обследования и как можно раньше начать лечение, – сказал Михаил Малишевский.

Министр здравоохранения РФ Михаил Мурашко отметил, что школьная медицина должна закрывать блок вопросов, связанных с профилактикой и формированием у детей приверженности здоровому образу жизни.

– Мы видим, что в части формирования у детей установок на здоровый образ жизни необходимо работать с родителями, в том числе на родительских собраниях, – заметил Михаил Мурашко.

Кроме того, по словам министра, в рамках нового национального проекта «Семья» планируется закупить и поставить медицинские комплексы для диспансеризации детей в школах и детсадах.

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОХРАНЕ ЗДОРОВЬЯ МАТЕРИ И РЕБЁНКА

На коллегии с докладом выступила заместитель министра здравоохранения Российской Федерации Евгения Котова.

– Системный многолетний подход к решению вопросов охраны здоровья матери и ребёнка позволил за последние 10 лет почти на 50% сократить младенческую смертность и более чем на 50% детскую



смертность. Ежегодные исторические минимумы обновляются, такой же тренд сохраняется и в текущем периоде календарного года. Мы достигли минимальной разницы показателей младенческой смертности между городом и селом. Значение этого интегрального показателя очень выигрышно смотрится на мировой арене, в том числе в сравнении с развитыми экономическими странами. А 16 регионов нашей страны достигли показателя «менее 3 промилле», что является, безусловно, большим достижением, – сказала она.

По словам Евгении Котовой, в России ежегодно увеличиваются объёмы специализированной и высокотехнологичной помощи детям. Так, объём высокотехнологичной помощи, оказываемой несовершеннолетним, возрос за последние пять лет на 6%.

– По классификации ВОЗ Россия находится в лидерской группе стран по выживаемости детей с онкозаболеваниями. Благодаря развитию современной инфраструктуры, строительству больниц и корпусов, где доступны самые современные технологии оказания помощи детям, увеличивается в том числе и число трансплантаций костного мозга детям. За последние годы показатель увеличился более чем на 60%. География клиник, в которых производится трансплантация, пополняется региональными учреждениями, – сказала заместитель министра.

Оптимально, когда медицинская помощь приближена к ребёнку в период его пребывания в образовательной организации, добавила Евгения Котова.

– Нашей важнейшей задачей является укомплектование таких кабинетов кадрами. У нас введена новая должность специалиста по оказанию медицинской помощи несовершеннолетним учащимся в образовательных организациях. Развитию школьной медицины мы будем уделять особое внимание. Это будет в том числе заложено и в рамках национального проекта. Также на стадии актуализации у нас находится порядок оказания медицинской помощи несовершеннолетним, – уточнила Евгения Котова.

По её словам, особое значение имеют мероприятия по снижению числа аборт. Замминистра здравоохранения РФ отметила, что по итогам 2023 года число женщин, отказавшихся от прерывания беременности и вставших на учёт, составило более 45 тыс.

## НОВЫЙ ФЕДПРОЕКТ

В федеральном проекте «Охрана материнства и детства» нового национального проекта «Семья» должны быть заложены мероприятия, направленные на совершенствование оказания медицинской помощи матери и ребёнку, рассказала Евгения Котова. Отдельное внимание в нём будет уделено расширению сети женских консультаций.

– Приоритет будет отдан открытию новых женских консультаций на селе, в посёлках городского типа, в малых городах, потому что на сегодня обеспеченность на селе женскими консультациями втрое меньше, чем в городе. Всё это приблизит медицинскую помощь, необходимую женщинам и семьям, желающим иметь детей. Во всех женских консультациях будут внедрены технологии повышения производительности труда, оформлены единые решения в отношении стиля и оформления. Пероснащение и дооснащение будут проводиться в рамках программы модернизации первичного звена, поэтому во всех женских консультациях в нашей стране должны быть обеспечены комфортные условия для пребывания, – добавила она.

Также отдельное внимание будет уделено модернизации перинатальных центров, отметила Евгения Котова. Ещё одним важным направлением она назвала модернизацию детских больниц.

– Мы планируем модернизировать «якорные» перинатальные центры и детские больницы регионального значения, а также все городские больницы, которые оказывают экстренную помощь детям. В этих больницах будут созданы противошоковые палаты в приёмных отделениях, что повысит эффективность оказания помощи детям, которые поступают в экстренном состоянии. Ну и конечно, возвращаемся опять к вопросам сохранения здоровья детей, к развитию школьной медицины. Мы планируем в части модернизации детских поликлиник оснастить их передвижным медицинским оборудованием, автомобилями и комплектом необходимого оборудования для проведения профилактических осмотров в школах, на селе, в труднодоступных населённых пунктах, – сказала заместитель министра.

25 сентября 2024 года медиа-группа Russian Business Guide при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ, ассоциаций «Российско-Турецкий диалог», «Российско-Азербайджанский диалог» в целях развития и укрепления взаимодействия между предприятиями, организации сотрудничества и совместных инвестиционных проектов провела круглый стол-дискуссию на тему «Импортозамещение и импортоопережение в сегменте медицинского оборудования. Сотрудничество с дружественными странами». Модерировал встречу Владимир Винокуров, председатель редакционной коллегии «Бизнес-Диалог Медиа».



## КРУГЛЫЙ СТОЛ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЕ В СЕГМЕНТЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ. СОТРУДНИЧЕСТВО С ДРУЖЕСТВЕННЫМИ СТРАНАМИ»

Ключевые темы дискуссии: «Особенности регистрации медицинских изделий на территории Российской Федерации», «Импортозамещение в области чистых помещений», «Задачи импортозамещения и импортоопережения отечественного производства средств клинической лабораторной диагностики», «Практика локализации производства современных медицинских изделий» и др.

С приветственным словом к участникам круглого стола обратились Алексей Егармин, генеральный директор Российско-Турецкого делового совета, и Арсен Аюпов, председатель Российско-Турецкой рабочей группы при РСПП, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».

В своём выступлении Алексей Егармин отметил, что сегодня необходимо продол-

жать развивать сотрудничество с дружественными с Россией странами в сегменте медицинского оборудования.

Арсен Аюпов выразил мнение, что между Россией и Турцией сложилась синергия. И уже есть эффективные проекты в области импортозамещения. В рамках взаимодействия следует продолжить партнёрство между странами. «Турция переняла европейский опыт и делится своими технологиями. Она продолжает оставаться хабом, и сейчас необходимо выстраивать партнёрство в сфере импорта, экспорта медицинского оборудования».

Об особенностях регистрации медицинских изделий на территории Российской Федерации рассказала Мария Суханова, врио начальника Управления

организации государственного контроля и регистрации медицинских изделий Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения. Она говорила о важности правильного прохождения регистрации медизделий. «Сегодня есть много механизмов, которые делают сам процесс прохождения практически «бесшовным». Для производителей медизделий проблем с проведением инспектирования нет, вопросы решаются и регулируются в установленные сроки. Взаимодействие с турецкими производителями и диалог есть», – отметила она.

Наталья Китаева, владелец ALGORI Group, выступила с темой «Импортозамещение в области чистых помещений». В своём выступлении она обратила вни-



зал Кирилл Литвицкий, генеральный директор АНО «Консорциум «Медицинская техника».

Мунавар Мамеди, директор ВМ Medikal, осветила в своём выступлении тему сотрудничества России и Турции в области медицины и возможности турецкого рынка для сотрудничества, совместного производства и параллельного импорта. Она отметила, что Турция является не только логистическим хабом, но и стратегическим партнёром. В рамках партнёрства необходимо развивать площадку для коммуникаций с разными странами.

Также в ходе круглого стола Антон Якушев, руководитель проектных продаж АО «Далгакыран-М», рассказал об активном развитии действующих проектов в сфере медоборудования и фармотрасли и о готовности к деловому партнёрству.

В рамках дискуссии спикеры обсудили различные темы сотрудничества, обмена инновациями и технологиями в области медицины и фармацевтики; проанализировали промышленные площадки, на которых реализуются проекты в области фармацевтики; наметили перспективы совместных проектов и создание эффективных инструментов для работы.

Дискуссия носила живой характер. Завершая встречу, Вадим Винокуров поблагодарил собравшихся за конструктивный диалог и активную позицию.

мание на то, что сейчас органы контроля ужесточили свои требования, особенно это касается «компаний-однодневок».

На круглом столе выступил Александр Шибанов, председатель правления Медико-технического кластера Московской области, член президиума правления ВРОС МП, который осветил тему импортозамещения и импортоопережения отечественного производства средств клинической лабораторной диагностики. «Задача импортозамещения решена на 90%. Основной проблемой сейчас остаются риски, связанные с низким уровнем технологической независимости в оснащении анализаторами КЛД». Он также озвучил стратегию развития аналитического приборостроения для клинической лабораторной диагностики в России, состоящую из трёх этапов.

Мария Спельникова, представитель компании «Миндрей Медикал Рус», в своём докладе затронула вопросы практики локализации производства современных медицинских изделий.

Татьяна Росс, генеральный директор производственной компании «Окситера», выступила с докладом на тему «Импортозамещение – проблемы и решения в текущих экономических условиях».

В ходе круглого стола была поднята тема подготовки проекта Плана развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2030 года. О ходе работ в этом направлении расска-



# Кира Сорокина: «КОНЦЕПЦИЯ БРЕНДА NANOASIA – ЭТО ЗАМЕНА ИНЪЕКЦИИ!»



Nanoasia – мультикомпонентная косметика с наномолекулярной структурой, созданная успешной и целеустремлённой Киной Сорокиной. Продукция бренда выпускается в лучших лабораториях Южной Кореи, в её основе – натуральные и только эффективные ингредиенты. Они позволяют решать практически все бьюти-проблемы: морщины, пигментацию, купероз, сужение пор и прочее. Задача компании – сделать каждый препарат максимально эффективным при каждом использовании.

Косметика Nanoasia несёт в себе нейромеханизмы, то есть пептидную регуляцию, защищает мембрану клеток от окисления, работая индивидуально для каждого человека. У компании открыто огромное количество филиалов как в городах России, так и за рубежом: косметика бренда представлена в Англии, Литве, Латвии, Эстонии, Греции, Турции, Казахстане, Беларуси, Узбекистане и Канаде. Сейчас готовится открытие филиала в США, также Кира Сорокина присматривается к перспективному рынку ОАЭ.

В нашей беседе создательница уникальной косметики с мировым именем Кира Сорокина рассказала о преимуществах и эксклюзивности своей продукции, поделилась опытом ведения бизнеса и дала советы по правильному и здоровому образу жизни.

**– Кира, вы создали собственный, совершенно уникальный бренд нейрокосметики Nanoasia, для этого необходимы знания в различных областях: в биохимии, косметологии и других. Какое образование вы получили?**

– Я получила образование по специальности «жизнеобеспечение пилотируемых аппаратов и космонавтов в космосе» в Московском авиационном институте, прошла многочисленные практики: два года меди-

цины, шесть лет биохимии; получила понимание того, как человеческому организму выжить и прекрасно себя чувствовать в условиях замкнутой среды в космосе, как улучшить жизнь человеку и на земле тоже.

**– Почему вы решили создать косметику именно в Корее? Каковы ключевые отличия косметики Nanoasia от других корейских фирм и какие корейские технологии вы используете в производстве?**

– Я решила производить косметику именно в Южной Корее, потому что в 2011 году приехала туда в командировку и увидела новейшие технологии в производстве косметических средств, которые в то время в России использовались лишь в единичных частных лабораториях. После посещения нескольких крупных лабораторий и фабрик я приняла решение начать производить косметику по своим собственным авторским формулам и запатен-

товать их именно на территории Южной Кореи. Ещё один факт, подтвердивший правильность моего намерения начать производство косметических средств, – исключительная надёжность южнокорейских партнёров, которые не захотели украсть или перепродать мои идеи и ноу-хау, так как в Корее это преследуется по закону.

**– Как возникло название бренда, из чего оно состоит?**

– Nanoasia состоит из двух слагаемых. Nano – это нанотехнологии, потому что на дворе XXI век, наука не стоит на месте: учёные в Южной Корее научились измельчать частицы до наноразмеров, которые используют в косметологии, в медицине и в различных исследованиях. Вторая часть Asia означает, что мы производим продукцию в странах Азии: и в Южной Корее, и в России.

**– Давайте поговорим о ключевых преимуществах косметики Nanoasia: как работают интеллектуальные технологии в вашей продукции?**

– Мы используем пептидные нейромеханизмы – нанопептиды высокой степени очистки узкого направления. Один пептид работает на выработку коллагена, второй пептид – на снятие воспалений кожи, третий пептид – на борьбу с пигментацией и так далее. Таким образом, мы используем пептидный ряд, работающий во всех направлениях. Есть пептиды, нацеленные на расслабление мышц лица, они снимают спазмы – в России это называется ботокс-эффектом: эффект ботокса, но без ботокса, благодаря сигнальным механизмам действия пептидов. Являясь белками, они через рецепторы в клетках передают сигналы с помощью гормональной сети в мозг, а мозг, в свою очередь, регулирует процессы, происходящие в коже и во всём организме в целом.

Следующие используемые нами технологии – растительные биотехнологии, представляющие собой выделение, культивацию и выращивание стволовых клеток растений. Мы сотрудничаем с корейской ведущей биохимической лабораторией, которая первой в мире научилась выделять и культивировать целиком стволовые клетки растений и размножать их в промышленном масштабе. Это позволило нам взять столетний корень женьшеня, который крайне сложно найти в природе, культивировать его стволовую клетку и размножить её в неограниченном количестве в условиях производства. Экстракт этой стволовой клетки мы используем для создания косметических средств, помогающих вырабатывать коллаген в два раза больше, чем ретинол, а саму стволовую клетку мы используем в производимых полезных продуктах питания.



**«ЕСЛИ ЗАНИМАТЬСЯ СОБСТВЕННЫМ ДЕЛОМ, КОТОРОЕ ТЕБЕ ПО ДУШЕ, ТО ТРУДНОСТИ ПРЕОДОЛЕВАЮТСЯ ЛЕГКО, ВЫСШИЕ СИЛЫ ПОМОГАЮТ В ЭТОМ».**

И третья технология – это использование различных растительных экстрактов путём медленного гидролиза, что позволяет очищать растительный экстракт до самого его сердца, делая его невероятно эффективным при использовании в косметике и в питании.

**– За счёт чего нейрокосметика Nanoasia работает? Какие пептиды в ней бывают и что умеют?**

– Мы используем синтезированные пептиды, короткие пептиды высокой степени очистки на все появляющиеся возрастные изменения, на все процессы, происходящие в коже, то есть используем целый ряд сигнальных пептидов. А те, в свою очередь, передают информацию о состоянии клеток кожи в мозг, который, видя, какие процессы происходят, регулирует их различными механизмами.

**– Нанотехнологии и нейрокосметика – в чём связь?**

– Именно пептиды имеют наноразмеры. Первое, чему я научилась в Южной Корее – это дробить пептиды до наноразмеров,



отсюда и пошли нанотехнологии. А нейрокосметика – это как раз регуляторная связка, позволяющая мозгу с помощью пептидов регулировать процессы во всём организме.

**– Nanoasia существует на рынке с 2015 года. Были ли какие-то сложности, с которыми вам пришлось столкнуться при ведении бизнеса?**

– Косметика Nanoasia существует на рынке уже девять лет. Что касается сложностей, то они были, есть и будут, без них не идёт ни один бизнес-процесс, как и жизнь в целом. Потому что бизнес – это дело, и если дело востребовано, то будешь сталкиваться с разными ситуациями. Самым трудным в начале моего бизнеса стало предательство людей. Но я поняла, что такое происходит сплошь и рядом, нужно научиться относиться к этому спокойно и с благодарностью за жизненный урок, продолжать идти вперёд, несмотря ни на что. В целом могу сказать, что если заниматься собственным делом, которое тебе по душе, то трудности преодолеваются легко, высшие силы, Бог, Вселенная помогают в этом.

**– Качество вашей продукции подтверждено сертификатами российского и европейского образца. Расскажите о получении патентов на уникальные препараты и методики омоложения.**

– Само собой, когда в команде с учёными разрабатываешь технологии, не имеющие аналогов, выводишь на рынок новый продукт, который до тебя никто не делал, хочется зарегистрировать на него интеллектуальные права. В России процесс получения патента очень сложный, он занимает около двух лет. На данный момент моя компания имеет пять патентов. Первый – на средства для умывания, а точнее – на уникальную очищающую пенку для лица Nanoasia; она наносится на сухую кожу, мылится за счёт воздуха и смывается водой, полностью нейтрализуя поверхностно-активные вещества,



**«ЭФФЕКТИВНАЯ ЛИНИЯ NANOCELL ОСНОВАНА НА ЭКСТРАКТЕ СТВОЛОВОЙ КЛЕТКИ СТОЛЕТНЕГО КОРНЯ ЖЕНЬШЕНЯ И ТЫСЯЧЕЛЕТНЕГО ДЕРЕВА ТИСА».**

не сушит кожу, не закупоривает поры и не образует плёнку на поверхности. Второй патент – на всесезонный тонер для лица для ежедневного применения, который повторяет состав профессиональных ампул для барофореза и заменяет целый набор средств. Он решает любые проблемы кожи за один месяц применения, восстанавливает все функции за счёт пептидов, защищает мембранные клетки, снимает воспалительные процессы и нормализует работу пор. Далее у нас есть патент на аппарат, с помощью которого мы наносим на кожу ампулы для омоложения, заменяющие инъекции, патент на безыгольный метод омоложения. Аналогичные документы мы имеем и на систему по работе с мышцами лица, позволяющую делать безоперационную подтяжку мышц лица за десять процедур. Она представляет собой маску, которая создаёт изометрическое давление под кожей, тем самым прокачивая в статике мышцы. При таком воздействии уходят круги под глазами, купероз, мимические и дермальные морщины, расширенные поры, второй подбородок и акне.

**– В Южной Корее применяется биотехнология внедрения растительных стволо-**

**вых клеток в продукты Nanoasia. Расскажите про новинки продукции.**

– В 2005 году в Корее произошло открытие, ставшее передовым во всём мире: один учёный смог выделить из растения стволовую клетку целиком, что позволило нам использовать в косметологии и питании такие растения-долгожители, как столетний корень женьшеня и тысячелетнее дерево тиса. Например, эффективная линия Nanocell основана на экстракте стволовой клетки столетнего корня женьшеня и тысячелетнего дерева тиса. Женьшень способствует выработке коллагена, а тис является мощнейшим антиоксидантом, превосходящим по результатам такие витамины, как А, Е и С, в десятки раз, что позволяет защищать мембраны от окисления и разрушения. В питании же мы используем стволовую клетку столетнего корня женьшеня в чистом виде, таким образом принимая сигнальный белок высокой степени очистки. Эта стволовая клетка богата редчайшими гинзенозидами, дающими энергию, отличное самочувствие, позволяющими очень быстро снимать воспалительные процессы во всём организме и оставаться молодым как можно дольше.

**– Отдельного внимания заслуживает anti-age-линия. В чём главные преимущества anti-age-возможностей вашей косметики, за счёт чего она работает?**

– Началось всё с того, что мы разработали профессиональные ампулы, которые наносятся с помощью аппарата барофореза и «воздушной кисти» путём давления воздуха и напыления на кожу. Благодаря нанотехнологиям состав ампул проникает через поры под кожу и влияет на её наполнение, эластичность, упругость, создаёт потрясающий лифтинг-эффект, увеличивает объём губ и скул, разглаживает



морщинки вокруг глаз – в общем, даёт мгновенный результат. Уникальный состав ампулы создавался девять месяцев, а не так давно мы его переработали и значительно усилили.

Также в линейке anti-age есть крем NanoasiaEva, который за две недели применения разглаживает кожу, морщинки, обогащает её, убирает сухость, даёт максимальное питание. Стоит назвать и чрезвычайно питательный крем вокруг глаз, который можно наносить и на носогубные складки, кремовую маску, также дающую ярко выраженный эффект омоложения всего за две процедуры.

Вообще, вся продукция Nanoasia направлена на поддержание молодости и здоровья кожи лица и тела. Кстати, о теле: нами разработан прекрасный крем, сохраняющий молодость и упругость кожи, он заживляет повреждения, убирает сухость и трещинки, омолаживает локти, колени, «работает» с растяжками, если есть необходимость их убрать после родов или резкого похудения.

**– Расскажите о наборе программ для работы с мышцами лица, а также о систе-**

**ме по работе с капиллярами, профилактирующими купероз.**

– У нашего бренда есть запатентованная система по работе с мышцами лица, улучшающая кровообращение тканей. Она создаёт изометрическое давление на кожу под маской, которую мы наносим специальным образом. Давление передаётся по всем слоям мышц, которые начинают его отталкивать, пульсировать и сокращаться. А если мышцы сократились, то они приходят в хорошую форму, натягивают кожу на себя, и кожа, в свою очередь, также подтягивается. Это убирает носогубные складки, брыли, уголки глаз поднимаются вверх, лоб разглаживается, овал лица приобретает чёткие контуры. Буквально 10 процедур раз в пять дней дадут эффект круговой подтяжки мышц лица на полгода.

Также у нас есть система работы с капиллярами, усиливающая поверхностное натяжение на эпидермисе, за счёт чего кровь приливает к поверхности лица, что является профилактикой схлопывания сосудов, воспаления сосудов и капилляров. Самый главный признак молодости – это кровообращение. Если мы усиливаем его в коже, то она выглядит лучше за

**«ЗДОРОВЬЕ НАЧИНАЕТСЯ ИЗНУТРИ, ПОЭТОМУ ПИТАНИЕ – ЭТО САМОЕ ВАЖНОЕ».**

счёт получения питательных веществ и отведения продуктов жизнедеятельности клеток. Таким образом, благодаря системам по работе с мышцами и с сосудами происходит хороший лимфодренаж, что замечательным образом сказывается на внешнем виде лица.

**– Вы создали не имеющую аналогов серию препаратов, убирающих любой вид пигментации, – препараты с наноиглами. Что это и как работает?**

– Nanoasia действительно разработала систему, которая является заменой химических пилингов, серьёзных лазерных процедур и различных шлифовок – это система с наноиглами морского происхождения. У нас есть крем-шприц, крем-пилинг с наноиглами, который продаётся только специалистам и только для профессионального применения в салонах красоты и в клиниках. Этот крем наносится на лицо особым образом. В нём содержатся наноиглы, запускающие процессы омоложения под кожей за счёт выработки макрофагов. То есть происходят очень мелкие повреждения – наноповреждения, диаметр игл – всего девять нанометров. Эти наноповреждения формируются под кожей в течение 10-15 часов, а затем эти иголочки полностью рассасываются в коже, что позволяет простимулировать нижний слой кожи, где находятся клетки кератиноциты для их деления. Соответственно, это выработка нового коллагена, гиалуроновой кислоты и эластина.

Ввиду того, что вырабатываются клетки-макрофаги, они могут убирать пигментацию, разбивать её и выводить из организма естественным путём, и также лопнувшие сосуды – купероз, следы от акне, расширенные поры – будут сужаться, что значительно изменит качество кожи и омолодит её.

Кроме препаратов с наноиглами для профессионального использования, у нас есть сыворотка для домашнего ухода, служащая усилителем профессиональной процедуры. В её состав входит шесть видов разного молекулярного веса гиалуроновой кислоты растительного происхождения, которые выделяются из растений и, соответственно, не вызывают привыкания кожи, потому что гиалуроновая кислота является кожным матриксом. Эффект от использования препаратов с наноиглами невероятно сильный: после курса процедур в салоне – это семь процедур по одному разу в неделю – клетки-макрофаги полностью разбивают любого вида пигментацию и вы-



водят её из организма естественным путём. Более того, при дальнейшем попадании под прямые солнечные лучи пигментное пятно не разрастётся с новой силой, так как при процедуре удаляется корень пигментного пятна.

**– Расскажите о процедурах: например, о барофорезе, газожиждкостном пилинге. И почему процедуру барофореза в домашних условиях, которая является альтернативой салонным инъекциям, многие хотят попробовать?**

– Барофорез одновременно решает проблему расширенных пор, мимических морщин, повышенной чувствительности кожного покрова, гиперпигментации, сухости и тусклости эпидермиса. Под эту процедуру у нас разработаны три сыворотки, имеющие наноразмеры, поэтому их можно использовать без инъекций: их размер молекулы – менее пяти нанометров, диаметр поры кожи – от 8 до 15 нанометров в зависимости от сухости или жирности. Первая сыворотка – для иммунитета кожи и усиления кровообращения, вторая – для эффекта ботокса, разглаживания мимических морщин и против купероза, третья – для питания и лифтинга кожи, которой нужно создать эффект наполненности. Часто мы используем три сыворотки на одном клиенте, чтобы максимально проработать все имеющиеся проблемы.

Что касается газожиждкостного пилинга, производимого на beauty-препаратах Nanoasia, в его задачи входят значительное улучшение состояния дряблой, увядающей, морщинистой кожи; устранение высыпаний, стрий, рубцов, «мешков» под глазами; лечение ожогов и алопеции.

Но отмечу, что после салонных процедур обязательно нужно поддерживать полученный эффект в домашних условиях. Продукция Nanoasia включает в себя целый ряд препаратов для домашнего использования: это линия Nanodessert, линия Nanocell, anti-age-уход в линии Eva.

**– Чем профессиональная линия Nanoasia отличается от применяемой дома?**

– Профессиональная линейка включает в себя биоревитализанты и биорепаранты – наши наномолекулярные сыворотки. Одна из них – SkinDo – подходит и для домашнего использования и только усилит эффект от профессионального ухода. Линейка Nanodessert для дома отличается высочайшим качеством и по уровню сравнима со многими профессиональными линейками.

Что касается всех остальных препаратов, на которых работают наши врачи (это пенка для умывания, тоник, кремы), они подходят как для профессионального, так и для домашнего использования. Так как я прекрасно понимаю, что каждый клиент,



видя, на чём работает профессионал, хочет купить эту косметическую продукцию. Поэтому мы приняли решение не разграничивать эти препараты.

**– Правда ли, что использовать ботокс или миостимуляцию больше не нужно, начав применять средства Nanoasia?**

– Концепция бренда Nanoasia – это замена инъекции! Любые вмешательства в природу и физиологию несут последствия. Самые опасные процедуры из инъекций – это ботулотоксин. Это токсин, который накапливается в организме и не выводится никогда. Он накапливается в сосудах, особенно головного мозга, сердца и щитовидной железы, что в дальнейшем может провоцировать инсульт, способен вызвать слабоумие, закупорку сосудов, ухудшение кровообращения, памяти – побочных эффектов очень и очень много.

Также ботокс начали колоть ещё и ниже лба: это глаза, подбородок, подмышки. Он тормозит кровообращение, потому что останавливает мышцу; соответственно, кровообращение в ней становится меньше, а это первый признак старости.

Поэтому мы изобрели и запатентовали систему по работе с мышцами. Система создаёт изометрическое давление на кожу под маской, безопасное для мышц лица. Мышцы пульсируют под маской около 15 минут и таким образом подкачиваются и укрепляются.

**– Какой разработкой вы особенно гордитесь, есть ли в ассортименте вашей продукции бестселлер – и почему?**

– Для меня самая шикарная разработка – это наш напиток для омоложения и под-

держания организма NanocellNectar. Он создан на основе стволовой клетки столетнего корня женьшеня, которая содержит в себе редчайшие гениназиды, с лёгкостью усваиваемые клетками. Также этот напиток содержит в себе черноплодную рябину и гранат, эффективно воздействует на организм, нормализует уровень сахара в крови и давление, а также приводит в норму все системы работы, обменные и сигнальные процессы. Наступает омоложение организма на клеточном уровне, потому что восстанавливаются обменные процессы, организм начинает работать как единое целое. Здоровье начинается изнутри, об этом знают все, поэтому питание – это самое важное.

**– Правда ли, что один тонер Nanoasia с пептидами и кислотами заменяет целый набор косметики и даёт непревзойдённый результат?**

– Тонер Nanoasia запатентован, он действительно решает массу проблем и задач. Это не средство для дополнительного очищения, потому что наша пенка для умывания этого не требует. Это отдельный продукт, который может заменить сыворотку. Он повторяет состав профессиональных ампул для барофореза. Тонер содержит в себе растения, пептиды, а также кислоты, которые позволяют за две недели тщательно очистить поры, привести кожу в порядок и провести пептиды глубоко под кожу. Данный продукт оценили и мужчины за счёт того, что он легко наносится, не чувствуется и не виден на лице, снимает воспаления и раздражения после бритья. Во всём мире это хит продаж.



– Кушон Nanoasia – в чём уникальность этого продукта и как им правильно пользоваться?

– Я решила создать этот продукт, потому что сама в нём нуждалась: мне было нужно хорошее тональное средство, но нигде на рынке я не могла найти подходящее. В итоге родился ВС крем-кушон, получивший впоследствии не одну премию как лучший продукт. Он ложится на любой тон кожи и подходит 95% людей, подстраивается и выравнивает цвет, защищает её, так как имеет SPF-фактор 50, абсолютно не забивает поры и незаметен на лице, а пептиды и экстракты растений в составе заботятся о коже в течение дня.

В состав кушона мы добавили нанопудру из драгоценных камней: рубин, сапфир, аметист, топаз и многие другие камни, которые позволяют создать внутреннее свечение кожи, придавая ей эффект сияния и здоровья и делая кожу очень «аппетитной» на вид. Цвет под нагревом впитывается в кожу и принимает ваш естественный оттенок, только выравнивает – получается эффект фотошопа в реальности.

Также мы создали увлажняющий и матовый кушон, который используется для профессиональных фотосъёмок; три продукта разного оттенка для профессионалов в тубах по 50 мл. Каждый из них по-своему прекрасен, их можно миксовать и в итоге выбрать самый подходящий для себя цвет. На мой взгляд, на сегодняшний день кушон Nanoasia – идеальный продукт для создания прекрасного цвета лица.

– Каким, на ваш взгляд, должен быть образ жизни современной женщины, чтобы сохранять красоту и здоровье? Сбалансированное питание, витамины, спорт...

– В первую очередь нужно иметь позитивное мышление: быть счастливым, наполненным, стараться не стрессовать ни при каких жизненных обстоятельствах, учиться любые невзгоды принимать спокойно. Не забывайте: все болезни от стресса. Также очень важно быть в состоянии любви к себе, к близким, к окружающим людям и к миру. Конечно же, пить необходимое количество воды и подобрать полезное питание. Ведь для каждого организма существуют продукты мегаполезные, нейтральные и малополезные. Из-за употребления вредных продуктов появляются отёки, лишний вес; энергия от них не накапливается. Мегаполезных продуктов в вашем ежедневном рационе должно быть 80% от общего количества.

Также необходимо выбрать тот вид спорта, который будет приносить радость. Найти любимое дело для души, общаться с позитивными людьми, уметь говорить «нет», убрать из окружения токсичных людей.

## «КУШОН NANOASIA – ИДЕАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПРЕКРАСНОГО ЦВЕТА ЛИЦА».

– Планируются ли к созданию или уже существуют препараты Nanoasia для мужчин, подростков?

– Мужчин очень радуют пенка для умывания, тонер – линия Nanoseal в красивых синих упаковках. Их приятно использовать, они быстро впитываются, не липкие и дают моментальный эффект. Подросткам по назначению можно использовать некоторые сыворотки, профессиональные процедуры с сывороткой, восстанавливающей иммунитет. К тому же она прекрасно работает с акне: за 2-3 процедуры убирает серьёзные угревые высыпания, демодекоз и другие неприятные вещи.

– Есть ли при использовании ваших продуктов противопоказания, побочные эффекты, возрастные ограничения и реабилитационный период? И подходит ли ваша косметика беременным и кормящим женщинам?

– Единственное противопоказание – это крем с наноидами при беременности, мы не рекомендуем применять его в первый

и третий триместр, потому что организм женщины более уязвимый, и не хочется вызывать у женщины в положении неприятных ощущений. Что касается нашего питания, за девять лет на рынке не было выявлено никаких аллергических реакций, лишь индивидуальная непереносимость отдельных продуктов.

– В следующем году ваш бренд будет отмечать 10-летний юбилей. Планируете ли вы создать нечто особенное к этой дате?

– Конечно же, мы выпустим новую уникальную продукцию, но пока держим это в секрете: чем больше интриги – тем больше продаж. Пока же могу сказать, что сейчас у нас выходит новинка – наноколлаген (диаметр молекулы коллагена – менее 300 дальтон), такой коллаген мы обогатили полезной для кожи и всего организма формулой. Он проникает в кости, в суставы, кожу за 2-4 часа и очень быстро даёт положительный эффект, снимает воспаление, защищает от ультрафиолета, уменьшает воспаление в суставах. Наноколлаген Nanoasia уже прошёл много клинических проверок перед тем, как выйти на рынок. Я считаю, что это прорыв: ни у кого на рынке ещё нет такого продукта.

*Беседовала Алина Волкова*





– **Наталья, как вы можете охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию в сегменте бьюти-индустрии, ведь в последнее время произошло много изменений и не все из них были позитивными?**

– Да, действительно, в жизни большинства из нас за последние годы случилось множество перемен и потрясений. Увы, нестабильность разрушает наш хрупкий баланс, затрудняет планирование и поступательное развитие. И наша отрасль, конечно же, не является исключением.

Сегодня многие бьюти-компании испытывают трудности из-за роста цен и проблем с поставками оборудования. Дополнительным фактором, вызывающим сложности, является увеличение «серого» рынка услуг, замещение более дешёвыми, но не всегда качественными аналогами серьёзных и дорогостоящих аппаратов. Кроме того, большой проблемой на косметологическом рынке являются несоблюдение рекомендованных розничных цен и демпинг, из-за чего возникает и ненормированная конкуренция, ведь профессиональные бренды и аппаратные методики представлены практически в каждом салоне красоты. Другой вопрос – насколько коррелируют между собой цена и качество услуг, но клиент задумывается об этом уже, как правило, постфактум.

В этом хаосе, мы, естественно, особенно остро нуждаемся в стабильности и чувстве безопасности, в том числе и финансовой. Поэтому сейчас, как никогда ранее, необходимо иметь рядом крепкого партнёра, быть уверенным в его надёжности.

GUINOT – это и есть та надёжная опора и 100% надёжность, доказанная десяти-

**Ф**ранцузский профессиональный косметологический бренд GUINOT с 55-летней историей представлен в 17 тыс. салонов красоты в 75 странах мира.

В лаборатории GUINOT постоянно ведутся разработки инновационных дерматокосметических препаратов, аппаратных и мануальных процедур для поддержания здоровья и молодости кожи лица и тела, а также коллекций декоративной косметики с уходом за кожей.

В России GUINOT представлен с 1998 года. За 25 лет бренд завоевал лидирующие позиции на рынке и получил признание не только клиентов, но и профессиональных косметологов в салонах-партнёрах по всей стране.

В 2023 году GUINOT запустил новое революционное направление – Guinot Medical, которое значительно расширяет возможности эстетической медицины.

Подробнее о Guinot Medical и о трендах развития рынка врачебной косметологии рассказывает основатель Guinot Россия Наталья Зазерская.

## VISIBLE AGE REVERSE – безинъекционный плазмолифтинг без рисков, осложнений и побочных эффектов

летиями партнёрства! За 55 лет своего существования бренд доказал свою абсолютную стабильность вне зависимости от мировых изменений.

Даже во время пандемии, когда большинство производств останавливали свою деятельность, фабрика GUINOT, благодаря соответствию фармацевтическим стандартам, не только продолжила свою работу, но и запустила производство специальных средств для медицинских учреждений.

– **Какие тренды вы отмечаете на рынке бьюти-услуг?**

– В первую очередь это актуальность врачебной косметологии. Несмотря на сильные потрясения, статистика показывает стабильную востребованность и даже прогнозируемый рост рынка врачебной косметологии.

Спрос на аппаратные процедуры не только растёт, но и в рамках данного тренда расширяет спектр востребованных направлений. Какую-то одну преобладающую аппаратную методику, которая бы занимала основную долю рынка, отметить нельзя, они все довольно равномерно востребованы. Это аппаратные процедуры, фототерапия, лазерные методики, SMAS-лифтинг.

– **Как я понимаю, новое уникальное направление Guinot Medical призвано в корне изменить этот ландшафт.**

– Да, действительно, бренд GUINOT, благодаря удивительному умению смотреть в будущее и предугадывать вектор развития мировой бьюти-индустрии, презентовал абсолютно новое революционное направление Guinot Medical!



Хочу подчеркнуть, что Guinot Medical объединяет в себе то, что ранее казалось невозможным соединить: высокую результативность медицинских технологий и комфорт и безопасность эстетической косметологии. Сегодня это, без сомнения, самое перспективное направление в бьюти-индустрии, а также будущий вектор развития рынка.

Суть в том, что мы обеспечиваем эффективность и результаты, сравнимые с инвазивными вмешательствами, но при этом клиент получает не стресс или неприятные впечатления, как при инъекционных методиках или других травматичных процедурах, а наслаждается процессом своей бьютификации.

– **За счёт чего достигается этот эффект?**

– Ключевой фактор – это разработанный компанией GUINOT аппарат для дермо-эпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга Visible Age Reverse.

Это абсолютно новая разработка, которая не имеет аналогов в мире! Думаю,

что пройдут годы, прежде чем другие компании смогут создать подобное оборудование и соответствующую методику.

Visible Age Reverse не только обеспечивает истинное омоложение кожи, но и является достойнейшей альтернативой одной из наиболее популярных инъекционных услуг.

Благодаря аппарату Visible Age Reverse наши партнёры не только получают эксклюзивную аппаратную методику, но и смогут привлечь колоссальное количество новых клиентов. Это те пациенты, кто ранее боялся инъекций, боли, не хотел выпасть из социума из-за папул и реабилитации после процедуры. Но теперь эти страхи остались в прошлом!

**– Вы говорите о классическом инъекционном плазмолифтинге?**

– Да, именно о нём. Суть этой методики заключается в том, что у пациента берут кровь, из которой выделяют плазму, обогащённую тромбоцитами, а затем её вводят с помощью инъекций. Попадая в кожу, плазма крови, содержащая аминокислоты, витамины, микроэлементы, белки и гормоны, активизирует функции клеток. Это улучшает общее состояние кожи и помогает избавиться от множества недостатков и возрастных изменений.

Однако, и это ни для кого не секрет, инъекционный плазмолифтинг является болезненной процедурой, что вызывает у многих пациентов неоднозначные эмоции. Кроме того, он требует длительного периода восстановления кожи, так как вызывает отёчность и появление синяков в местах уколов. К тому же после 50 лет эффективность плазмолифтинга снижается, а для достижения эффекта в среднем требуется от 5 до 10 процедур, то есть это довольно долгая история.

Поэтому хоть процедура и высокоэффективна, но в своём классическом исполнении востребована она не у каждого клиента.

**– Правильно ли я понимаю, что благодаря безинъекционному плазмолифтингу красота достигается без жертв?**

– Да, именно! Концепция, созданная доктором фармакологии Жан-Даниэлем Монданом, обеспечивает физиологическую стимуляцию микроциркуляции в коже для истинного омоложения full face. В течение пяти лет господин Мондан проводил исследования для разработки уникальной технологии дермо-эпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга.

Процедура Visible Age Reverse – это революционный метод коррекции возрастных изменений лица без рисков, без осложнений и негативных побочных эффектов.

**VISIBLE AGE REVERSE – КОМБИНАЦИЯ ТРЁХ ТЕХНОЛОГИЙ:**

**1. Нейроконцентрат-биостимулятор AGE INFLUX. Активизирует микроциркуляцию для стимуляции процессов регенерации кожи. Улучшает иннервацию кожи для ускорения процессов клеточного обновления. Способствует восстановлению структурных волокон дермы.**

**2. Виброэпидермальная манипула. Воздействует на эпидермис, разглаживает тонкие линии. Уменьшает мышечное напряжение, приводящее к образованию морщин.**

**3. Вибродермальная манипула. Воздействует на дерму, способствует равномерному распределению соединительной ткани, выталкивая дно морщины изнутри, уменьшая её выраженность. Стимулирует лимфодренаж в тканях.**

Это приводит к эффективной доставке собственной плазмы крови к тканям кожи изнутри, без инвазивного вмешательства. Кроме того, естественная стимуляция притока крови улучшает насыщение тканей кислородом. А одновременное биомеханическое воздействие с помощью уникальных виброизлучателей (виброэпидермальная манипула, вибродермальная манипула) позволяет оказать мощное реструктурирующее действие на эпидермис и на дерму.

Всё это обеспечивает физиологическую стимуляцию клеточной активности, активизирует процесс регенерации кожи, что выражается в увеличении толщины и плотности дермы. Воздействии вибродермальной манипулы, кроме того, способствует повышению плотности и равномерному распределению соединительной ткани, обеспечивая эффект контурной пластики, а также снимает мышечное напряжение и улучшает структуру и организацию слоёв эпидермиса.

**– Как быстро достигаются заявленные результаты?**

– Процедура дермо-эпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга на аппарате Visible Age Reverse позволяет получить мгновенные результаты устранения признаков старения кожи. И, как я уже говорила, без боли и реабилитационного периода.

Запатентованная методика гарантирует wow-эффект уже после первой процедуры, а для достижения максимального эффекта понадобится не более четырёх процедур, которые проводятся курсом один раз в неделю.

Процедура начинается с эксфолиации, затем следует нанесение нейроконцентрата-биостимулятора AGE INFLUX, который стимулирует регенерацию эпидермиса. Потом с помощью виброэпидермальной манипулы мы разглаживаем поверхностные линии с акцентом на проблемных зонах и оказываем терапевтическое воздействие на морщины, способствуя укреплению кожи.

Вуаля: в результате всего за 45 минут мы получаем «новую кожу», улучшаются тургор и эластичность, кожа становится более наполненной, гладкой и упругой\*.

Возвращаясь к теме трендов, в заключение скажу, что ключевое преимущество бьюти-отрасли как в 2024-м, так и в последующие годы – это эксклюзивность! И сегодня мы готовы её предоставить!

*\* Результаты клинически доказаны путём проведения тестов на эффективность на эксплантатах кожи человека и группы испытуемых.*



Сочетанное воздействие биостимулирующего нейроконцентрата и запатентованных аппаратных технологий приводит к активизации регенеративных процессов в коже.

В основе механизма действия процедуры – инновационная формула нейроконцентрата-биостимулятора AGE INFLUX. Активный ингредиент LIFE INFLUX вызывает возбуждение терморцепторов в коже, которые передают сигнал ЦНС о повышении температуры на поверхности, что, в свою очередь, вызывает расширение сосудов и усиление притока крови к тканям.



## VISIBLE AGE REVERSE – injection-free plasmolifting without risks, complications and side effects

**F**rench professional cosmetic brand Guinot with 55 years of history is represented in 17 thousand beauty salons in 75 countries of the world.

The Guinot laboratory is constantly developing innovative dermato-cosmetic preparations, hardware and manual procedures for maintaining healthy and youthful face and body skin, as well as collections of decorative cosmetics with skin care.

Guinot has been present in Russia since 1998. For 25 years, the brand has gained leading positions in the market and is recognized not only by customers, but also by professional cosmetologists in partner salons across the country.

In 2023, Guinot launched a new revolutionary direction – Guinot Medical, which significantly expands the possibilities of aesthetic medicine.

Natalia Zazerskaya, founder of Guinot Russia, tells us more about Guinot Medical and trends in the development of the medical cosmetology market.

– Natalia, how would you characterize the current situation in the beauty industry, as there have been many changes recently, and not all of them have been positive?

– Yes, indeed, most of us have experienced many changes and upheavals in our lives in recent years. Unfortunately, instability upsets our fragile equilibrium and makes planning and progressive development difficult. Our industry is certainly no exception.

Today, many beauty companies are struggling due to rising prices and equipment supply issues. An additional factor causing difficulties is the growth of the “gray” market of services, the substitution of cheaper, but not always high quality, analogs of serious and expensive equipment. In addition, a big problem in the cosmetic market is the non-compliance with the recommended retail prices and dumping, due to which there is a non-normalized competition, because professional brands and equipment techniques are presented in almost every beauty salon. Another question is the correlation between the price and the quality of services, but the client usually thinks about it after the fact.

In this chaos, of course, we need stability and a sense of safety, including financial. That is why, now more than ever, it is necessary to have a strong partner at your side, whose reliability you can rely on.

GUINOT is that unbreakable support and 100% reliability, proven by decades of partnership! In its 55 years of existence,



the brand has proven its absolute stability, regardless of global changes.

Even during the pandemic, when most production facilities were shut down, the GUINOT factory, thanks to its compliance with pharmaceutical standards, not only continued its work, but also launched the production of special products for medical institutions.

– **What trends do you see in the beauty services market?**

– First of all, the importance of medical cosmetology. Despite the strong shocks, statistics show stable demand and even projected growth of the medical cosmetology market.

The demand for apparatus procedures is not only growing, but within this trend the

range of demanded areas is expanding. It is impossible to note a dominant apparatus methodology that would occupy a large share of the market, they are all quite evenly in demand. These are hardware procedures, phototherapy, laser techniques, SMAS lifting.

– **As I understand it, the new unique Guinot Medical line is designed to fundamentally change this landscape.**

– Yes, indeed, the GUINOT brand, thanks to its amazing ability to look into the future and anticipate the vector of development of the global beauty industry, has presented a completely new revolutionary direction Guinot Medical!

I would like to emphasize that Guinot Medical combines what previously seemed impossible – high efficiency of medical technologies and comfort and safety of aesthetic cosmetology. Today, it is undoubtedly the most promising direction in the beauty industry and the future vector of market development.

The essence is that we provide efficiency and results comparable to invasive procedures, but at the same time the client does not get stress or unpleasant impressions, as in the case of injection techniques or other traumatic procedures, but enjoys the process of beautification.

– **What makes this effect possible?**

– The key factor is the Visible Age Reverse dermo-epidermal rejuvenation and injection-



free plasmolifting device developed by GUINOT.

This is a completely new development that has no analogues in the world! I think it will take years for other companies to develop similar devices and methods.

Visible Age Reverse not only offers true skin rejuvenation, but is also a worthy alternative to one of the most popular injectable services.

Thanks to Visible Age Reverse, our partners will not only get an exclusive device methodology, but will also be able to attract a huge number of new clients. These are patients who were previously afraid of injections, pain, not wanting to fall out of society because of papules, and rehabilitation after the procedure. But now these fears are a thing of the past!

**- Are you talking about the classic injectable Plasmolift?**

- Yes, exactly. The essence of this technique is that the patient's blood is taken, from which platelet-rich plasma is extracted and then injected. When the plasma, which contains amino acids, vitamins, trace elements, proteins and hormones, is injected into the skin, it activates cellular functions. This improves the overall condition of the skin and helps get rid of many imperfections and age-related changes.

However, it is no secret that injectable plasmolifting is a painful procedure that causes mixed feelings in many patients. In addition, it requires a long period of skin recovery because it causes swelling and bruising at the injection areas. In addition, the effectiveness of plasmolifting decreases after the age of 50, and it takes an average of 5 to 10 procedures to achieve the same effect – it is quite a long story.

Therefore, although the procedure is highly effective, its classic version is not suitable for every client.

**- Do I understand correctly that with injection-free plasmolifting, beauty is achieved without sacrifice?**

- Yes, exactly! The concept created by Dr. Jean-Daniel Mondan, Doctor of Pharmacology, offers a physiological stimulation of the skin's microcirculation for a true full face rejuvenation. For 5 years, Dr. Mondan researched and developed a unique technology for dermo-epidermal rejuvenation and injection-free plasmolifting.

The Visible Age Reverse procedure is a revolutionary method of correcting age-related facial changes without risks, complications or negative side effects.



**COMPOSITION OF AGE INFLOW NEUROCONCENTRATE BIO-STIMULATOR:**

● **The active ingredient LIFE INFLOW acts on the skin's thermoreceptors, causing a sensation of warmth and dilation of blood vessels in the dermis. The blood flow promotes the regeneration of the epidermis, moisturizing and thickening the dermis. The result is skin renewal and rejuvenation.**

● **The active ingredient LIFE INFLUX restores nerve fibers, stimulating skin cell proliferation, metabolic processes, cell renewal and regeneration.**

● **The FIBERLIFE complex is a nutrient base for skin cells consisting of 56 active cell nutrients (20 amino acids, 14 vitamins and 22 biologically active substances), which create optimal conditions for maintaining cell viability, rapid cell renewal and stimulating cell activity.**

The combined action of the biostimulating neuroconcentrate and patented hardware technology leads to the activation of regenerative processes in the skin.

The mechanism of action of the procedure is based on the innovative formula of the neuroconcentrate biostimulant AGE INFLUX. The active ingredient Life Influx causes excitation of thermoreceptors in the skin, which send a signal to the CNS about the increase in temperature on the surface, which in turn causes vasodilation and increased blood flow to the tissues.

This results in the effective delivery of your own blood plasma to the skin tissues from within, without invasive intervention. In addition, the natural stimulation of blood flow improves tissue oxygenation. And the simultaneous biomechanical action with the help of unique vibro-emitters (vibroepidermal manipula, vibrodermal manipula) allows a powerful restructuring effect on the epidermis and dermis.

All this provides physiological stimulation of cellular activity, activates the process of skin regeneration, which is expressed in the increase of thickness and density of the dermis. In addition, the action of the vibrodermal manipula increases the density and even distribution of connective tissue, providing a contouring effect, as well as relieving muscle tension and improving the structure and organization of the epidermal layers.

**- How fast will the effects be seen?**

- The Visible Age Reverse dermo-epidermal rejuvenation and injection-free plasmolifting procedure produces immediate results in eliminating the signs of skin aging. And, as mentioned before, without pain or rehabilitation period.

The patented method guarantees a "wow" effect after the first treatment, and to achieve the maximum effect, no more than 4 treatments are needed, performed in a course once a week.

The procedure begins with an exfoliation, followed by the application of AGE INFLUX neuroconcentrate bio-stimulator, which stimulates the regeneration of the epidermis. Then we use a vibro-epidermal manipula to smooth superficial lines, focusing on problem areas, and treat wrinkles therapeutically, helping to firm the skin.

Voila, the result in just 45 minutes is "new skin", improved turgor and elasticity, fuller, smoother and firmer skin\*.

Returning to the topic of trends, the key advantage of the beauty industry in 2024 and beyond will be exclusivity! And we are ready to provide it today!

\* *The results are clinically proven. Efficacy tests have been performed on human skin explants and a group of test audience.*

# Артём ЛОМАКОВ, НПО «СКАНЕР»: «СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ ОБЕСПЕЧИВАТЬ СОБСТВЕННУЮ СТРАНУ»

НПО «СКАНЕР» выпускает современное ультразвуковое диагностическое оборудование в России с 2018 года. На сегодняшний день это один из ведущих отечественных производителей УЗ-сканеров, выпускаемых под брендом «РуСкан», которые разрабатываются в сотрудничестве с Samsung Medison.

Вся продукция НПО «СКАНЕР» зарегистрирована на территории РФ, и производимые компанией ультразвуковые аппараты не уступают по качеству визуализации и работоспособности аналогичной продукции зарубежных лидеров рынка.

Предприятие постоянно занимается развитием существующих технологий, повышая качество производимых ультразвуковых систем, а также разрабатывает новые технологии, применяемые в моделях УЗ-систем. Сегодня линейка оборудования «РуСкан» представлена моделями от среднего до экспертного класса, оснащёнными отечественным программным обеспечением.

Об успехах предприятия и о планах на будущее нам рассказал генеральный директор НПО «СКАНЕР» Артём Ломаков.



**– Артём Русланович, как сейчас развивается предприятие?**

– С радостью могу ответить, что развитие идёт стабильно, к концу прошлого года мы подошли с результатом 30% рынка госзаказов.

И хочу отметить, что это было бы невозможно без господдержки, потому что процесс локализации ведёт к удорожанию итоговой стоимости продукта. Это понятное явление. Соответственно, государство для подтверждённого российского производителя даёт определённые преференции при закупках. Введена замечательная мера – правило «второй лишней»: когда подтверждённый российский производитель, внесённый в реестр, выходит на торги, то всех зарубежных производителей с торгов снимают. Вот благодаря таким мерам поддержки мы, как российский производитель, и заняли треть рынка госзаказов в прошлом году. И эту планку держим до сих пор: мы анализировали закупки первого полугодия 2024 года, этот уровень у нас сохраняется. Всего в 2024 г. было произведено 1022 аппарата – это сумма по пяти моделям.

***«Развитие идёт стабильно, к концу прошлого года мы подошли с результатом 30% рынка госзаказов».***

**– Сегодня компания работает на собственной производственной площадке в особой экономической зоне «Технополис Москва». В чём преимущества такой локации?**

– Переход в ОЭЗ был осознанным шагом, это этап развития компании. Начали мы с того, что опирались на производственные площадки Ростеха, когда был заключён договор об изготовлении изделий на мощностях оборонного предприятия АО «Калугаприбор». Мы благодарны

этому предприятию, успешно с ним сотрудничали, и до сих пор у нас партнёрские отношения не разорваны. Но проект идёт, развивается, постепенно мы достигли такого уровня, когда смогли заработать деньги и вложить их в собственное производство. То есть изначально мы использовали услуги контрактной сборки на промышленном предприятии Ростеха, а теперь у нас собственное предприятие в особой экономической зоне. Собственное – в смысле предприятие наше, а площади арендуем, потому что площади государственные. А особую экономическую зону создало государство для того, чтобы облегчить налоговую и прочие нагрузки на производителей, которые начинают развивать российскую промышленность. Благодаря режиму ОЭЗ мы экономим и на прибыли, и на аренде недвижимости, и на транспортных средствах.

Также очень важен такой момент, как особый таможенный режим. Так как у нас продукция локализованная, в целях её изготовления мы завозим часть комплектующих из-за рубежа. И, соответственно, ввоз комплектующих для медицинских изделий – освобождение от входящего НДС.

Также отдельно стоит отметить возможность кооперации с действующими резидентами «Технополиса» в части изготовления комплектующих: в своих стенах «Технополис» собрал много высокотехнологичных компаний, с которыми мы достигаем договорённостей о сотрудничестве и увеличиваем российскую составляющую изделий, обращаясь к компаниям в периметре ОЭЗ.

**– Возможно ли сегодня увеличение объёмов производства?**

– Безусловно. Для этого нужно просто увеличивать спрос. Сейчас, как я уже говорил, мы тридцать процентов рынка заняли, но можем выпускать и больше. Есть возможность организовать двухсменный режим работы, имеющиеся производственные площади позволяют нарастить производство до пяти тысяч изделий в год. То есть при желании мы можем закрыть всю потребность нашего рынка, но пока в этом необходимости нет.

**«У нас есть возможность организовать двухсменный режим работы, имеющиеся производственные площади позволяют нарастить производство до пяти тысяч изделий в год».**

**– Как разрабатывается линейка производимой продукции?**

– Так как у нас проект локализации, в основном идеи по разработкам идут от Самсунга – это материнская технология, на основе которой развивается наш проект. Мы передаём пожелания, требования и согласуем какое-то внесение изменений, ноу-хау в наши изделия. И потом начинаем этот прибор дорабатывать под особенности российского рынка. Постепенно добавляются наши уникальные особенности, которыми не обладает Самсунг. Например, у нас в стране сейчас активно внедряется телемедицина; и сейчас есть такой протокол – DICOM (стандарт обработки, хранения, передачи, печати и визуализации медицинских изображений. – Прим. ред.), по которому передаются все снимки, вся информация. В процессе внедрения своих изделий совместно с российской компанией «ЮСАР+» мы проработали программно-аппаратный комплекс, который будет поставляться с нашими изделиями, УЗ-сканерами РуСкан. Он позволяет хранить данные на локальном сервере медицинского учреждения. Чтобы не только сохранять их на самом аппарате, на жёстком диске, но и сразу транспортировать в какой-то сетевой ресурс. Также этот протокол позволяет подключать возможность консультации каких-то узкоспециальных врачей, находящихся удалённо. Врач, который проводит исследование, транслирует картинку в сеть, там её видит другой доктор, он может попросить врача как-то повернуть датчик, наклонить туда-сюда, чтобы уточнить какие-то нюансы и дать своё заключение. Со следующего года мы планируем эту возможность внести во все наши аппараты.



Это я опускаю какие-то мелкие детали, такие как ударопрочные влагозащитные транспортировочные кейсы и сумки для переноса аппарата. У нас, к примеру, есть портативный сканер в виде ноутбука, но также у него есть специальная тележка. Когда он установлен на неё, он ни в чём не уступает стационарному сканеру. Вот эту тележку мы также разработали самостоятельно. В следующем году она придёт на смену тележке корейского производства. Мы углубляем все эти процессы. Пока основное наше направление – это радиоэлектронные компоненты, то есть мы производим электронные модули и программное обеспечение. И постепенно подходим к более сложным для нашей специализации технологическим переделам. Есть запрос от государства, чтобы мы производили не только сканеры, но и датчики к ним. Потому что сейчас мы производим сканеры, а датчики в полном объёме закупаем, а это не очень надёжная позиция; и поэтому в разработке сейчас находится несколько моделей датчиков собственного производства.

**– По какому принципу идёт обновление, модернизация выпускаемых УЗИ-аппаратов?**

– Принцип очень простой: мы анализируем потребности, запросы врачей. Вот, допустим, у нас в нескольких областях России был введён проект DICOM, о котором я уже говорил. Это было обкатано в регионах, аппараты поставлялись только при наличии этой опции, и теперь это планируется расширить по всей стране. То есть потребность у нас возникает, когда мы знаем, что такая тестовая программа запущена и её планируют расширить. Соответственно, мы стараемся в этом направлении развиваться, чтобы к моменту, когда это будет внедрено, мы были готовы.

Плюс мы также общаемся с большим количеством врачей, которые высказывают свои пожелания. Недавно мы участвовали в форуме «Армия», и к нам даже пришли специалисты из Военно-медицинской академии, которые на форуме представляли свои достижения. В итоге исследования, которые они запланировали продемонстрировать, выполнялись на нашем стенде: и приводили к нашему аппарату людей, которые обращались с вопросами, и обследовали у нас просто потому, что наш аппарат давал лучшую, более чёткую картинку. В результате врачи остались очень довольны, по итогам выставки они попросили аппарат на апробацию. Есть такой способ продвижения продукции, знакомство потребителей с техникой, а наши потребители – это врачи. Поэтому если есть такой запрос, то мы абсолютно безвозмездно выдаём аппарат на две недели-месяц в лечебное учреждение, которое его запрашивает. К нам может



обратиться любое лечебное учреждение, попросить апробацию. Есть парк оборудования, который используется именно в апробациях. Мы смотрим в графике, когда высвобождается аппарат, ставим в очередь, отправляем вместе с инженером и врачом. У нас квалифицированный сопровождающий персонал, который подключает это оборудование и обучает пользованию им. То есть мы привозим аппарат в больницу, устанавливаем, обучаем врачей, проводим первые исследования, врачи учатся,

проверяем всё, уезжаем. Они работают, и единственное, о чём мы их просим – это оставить отзыв о работе аппарата, на что обратить внимание, высказать, если есть, какие-то пожелания. Это тоже один из способов получения информации: когда врачи поработали какое-то время и сказали – вот тут удобно, это неудобно, вот это бы сделать так, а вот здесь добавить или убрать. Мы всё стараемся учитывать, если пожелания не выходят за рамки наших возможностей.



## «В следующем году планируем запуск ещё трёх экспертных аппаратов, которые, я думаю, рынком будут очень востребованы».

– Какие модели запланированы к выпуску в ближайшее время?

– Так как мы идём путём развития, в следующем году планируем запуск ещё трёх экспертных аппаратов, которые, я думаю, рынком будут очень востребованы. Рабочие названия у них: РуСкан 75, 75М и РуСкан 80. Они представляют собой значительный шаг вперёд по сравнению с предыдущими нашими моделями. Сочетают в себе передовые технологии визуализации, высокую производительность, ряд улучшений эргономических решений – повышенное удобство для пользователя. Мы максимально уменьшили корпус самого аппарата для большей возможности работы с экранами: настроить по высоте, повернуть, развернуть, наклонить. Предусмотрена возможность установки больших экранов до 27 дюймов – можно выбрать эту опцию, если врачу будет удобнее использовать монитор с таким размером. То же самое – тачпад, с помощью которого осуществляется управление аппаратом, он у нас станет 14 дюймов, а был 11. Благодаря этому увеличивается площадь, проще и удобнее управлять, мелкие элементы укрупняются. Добавлена ещё и функция искусственного интеллекта. Она отвечает за обработку сигнала, повышает качество картинки, детализацию, чётче прорисовывает контур органов, артерий и т. д. – более детально, чем было.

– Сколько человек сегодня работает в НПО «СКАНЕР»? Как происходит процесс отбора специалистов?

– Сейчас у нас суммарно, с учётом нескольких сервисных инженеров, врачей-инсталляторов, менеджеров, в компании работает порядка пятидесяти человек. Основной подбор у нас идёт через кадровые ресурсы, рынок рекомендаций по-прежнему работает. После этого проводится профессиональное собеседование. Когда мы приглашаем специалиста, как правило, он общается не с одним человеком. Если мы берём инженера, с ним ведут беседу 2-3 инженера, руководителя. Проверяем уровень компетенций, насколько

он готов, к какому уровню задач. И часто какого-то специалиста мы можем искать очень долго, потому что ищем человека с нужными нам компетенциями.

Очень сильно мы «просели» с рабочими специальностями. Когда конкуренцию составляют, скажем так, суммы контрактов на участие в СВО, очень сложно искать производственный персонал, потому что ну не могут наши уровни зарплат конкурировать с уровнем министерства обороны. А так – в основном справляемся.

– В 2024 году завершается национальный проект «Здравоохранение». Какое участие компания принимала в его осуществлении?

– Мы, как производитель медицинских изделий, собственно, и занимались их изготовлением. Кроме того, мы старались участвовать в различных конференциях, выставках, информировать участников рынка о своём производстве, изделиях, их возможностях. Ну, тридцать процентов рынка о чём-то говорят! Есть определённая степень доверия, и это нам по 10% рынка в год добавляет. Люди знакомятся с аппаратами, возрастает доверие, вот так мы, собственно, и заходим в эту программу здравоохранения – практическим путём. Прилагаем массу усилий, чтобы создать достаточный уровень информирования среди врачебного сообщества, стараемся участвовать во всех тематических профессиональных мероприятиях.

– Планируется ли расширение географии продаж за счёт выхода на зарубежные рынки?

– У нас пока нет планов на зарубежный рынок, потому что мы считаем, что не все ещё возможности реализовали на Родине, и пока не хотим распылять свои силы. Хотим всё-таки доработать и реализовать все запросы, которые получаем от российских врачей. Ну и плюс сама по себе обстановка сейчас сложновата: все процессы находятся на стадии изменения, всё перестраивается в мире, в том числе и финансовые, логистические цепочки. Поэтому сейчас самое время обеспечивать собственную страну. Это самый стабильный план на ближайшее будущее.

– Среди заявленных целей НПО «СКАНЕР» – создание полностью отечественного аппарата, в котором все комплектующие будут российского производства. Насколько сегодня вы близки к этому?

– Достижение этой цели, к сожалению, зависит не только от нас, здесь многое зависит от кооперационных производств, связанных с радиоэлектронными компонентами. Плюс ряд ограничений накладывает высокая загруженность именно по металлообработке и некоторым другим направлениям. То есть люди сейчас очень сильно заняты на предприятиях и сосредото-

чены на текущих оперативных потребностях страны. Конечно, это временные перегрузки, постепенно правительство примет меры для «расширения» этой ситуации.

Насколько мне известно, обсуждаются возможности создания преференций для отрасли радиоэлектроники, так же как это было сделано для поддержки ИТ. Потому что радиоэлектроника – это следующее, очень важное направление, которое нужно для развития. В том числе это важная, незаменимая часть и в производстве ультразвуковых сканеров. Сделать остальное можно, какие-то корпусные детали и так далее, а вот радиоэлектронная составляющая – она самая главная.

## «Я из тех людей, кто не просто верит, а видит реальную эффективность государственных мер поддержки, которые сейчас есть у российских производителей».

– Скажите, вы с оптимизмом смотрите в будущее?

– Однозначно, смотрю с оптимизмом. Я из тех людей, кто не просто верит, а видит реальную эффективность тех мер поддержки, которые сейчас имеют российские производители. При каждой удобной возможности я благодарю наше правительство, наш Минпромторг за эти меры. Они действительно работают.

К примеру: мы находимся в ОЭЗ, здесь же находятся и наши технологические партнёры. Мы собираемся брать мониторы не за рубежом, а в России, и вот рядом есть предприятие, которое производит их у нас, в «Технополисе». И мы с ними договорились, сотрудничаем и в новых моделях также заменим мониторы на российские. Я вижу, как развиваются другие предприятия в особой экономической зоне, поэтому я однозначно знаю, а не просто верю, что всё у нас получится и мы идём верным путём. Это абсолютно наглядно можно проследить на успехах предприятий, пользующихся тем ресурсом поддержки, который государство нам предоставляет.

Беседовал Вячеслав Колесников



Философией компании ALGORI-M является поддержание высочайших стандартов качества производимой продукции, она зарекомендовала себя как лидер по разработке и изготовлению доступных и качественных ограждающих конструкций для чистых помещений и ведёт свою деятельность на рынке России и стран ближнего зарубежья уже 17 лет. Изделия из оцинкованной стали, алюминия и стекла соответствуют современным требованиям к материалам и технологиям производства, отличаются высокой прочностью и качеством. Клиенты компании – государственные и частные объекты в области здравоохранения и фармацевтики, которые выбирают ALGORI-M за мощную производственную базу, оперативность исполнения заказов и широкий ассортимент выпускаемой продукции. О том, как добиться успеха в бизнесе и завоевать доверие клиентов, мы поговорили с основателем и владельцем ALGORI Group, в состав которой входит и завод ALGORI-M, Натальей Китаевой.

**НАТАЛЬЯ КИТАЕВА:**

## **«КАЖДЫЙ ОБЪЕКТ ALGORI-M ЯВЛЯЕТСЯ ПОКАЗАТЕЛЬНЫМ»**

**– Наталья, ваше предприятие ALGORI-M является крупнейшим в России производителем продукции для чистых помещений. Какие изделия входят в состав чистого помещения и насколько широк ассортимент реализуемой продукции?**

– На сегодняшний день ALGORI-M – один из основных в России производителей ограждающих конструкций для высокотехнологичных чистых помещений.

Объясню, что такое чистые помещения и для чего они нужны. Чистые помещения позволяют создать контролируемую воздушную среду, в которой содержание загрязняющих веществ, таких как пыль, аэрозольные частицы, микроорганизмы и химические пары, не превышает требуемого уровня, который определяется количеством частиц на кубический метр.

Основное назначение таких помещений –

исключение влияния внешних и внутренних загрязнителей на производственный процесс и конечный продукт. В чистых помещениях создаются определённые условия: контролируются количество частиц в воздухе, температура, влажность, а также уровни вибрации и электростатических зарядов.

Такие помещения применяются в различных отраслях промышленности и медицины, включая:

- \* полупроводниковое производство и нанотехнологии;
- \* производство фармацевтической продукции и медицинских изделий;
- \* изготовление оптических и лазерных компонентов;
- \* разработку и производство аэрокосмической техники.

В состав реализуемой нами продукции входят следующие базовые элементы:

1. Ограждающие стеновые конструкции (усиленный каркас, гипсометаллические/стеклянные стеновые панели, автоматические двери, передаточные окна, фальшокна, обрамляющие плинтусы).
2. Герметичные кассетные потолки со встроенными растровыми светильниками и оконечными устройствами вентиляции.
3. Антистатические полы.
4. Система подготовки воздуха (приточные, вытяжные и рециркуляционные вентиляционные установки, устройства забор воздуха, воздухораспределители с финишными HEPA-фильтрами тонкой очистки, воздухорегулирующие устройства, датчиковая аппаратура и элементы автоматики).
5. Система управления инженерными системами чистых помещений.
6. Воздушные шлюзы.
7. Передаточные окна.
8. Фальшокна.
9. Фильтро-вентиляторные модули для создания чистых зон внутри чистых помещений.

**– ALGORI-M – это семейный бизнес, которым вы руководите наравне с вашим супругом. Расскажите, как всё начиналось**



**и благодаря чему общее дело смогло перерасти в такой успешный и востребованный проект.**

– Действительно, наша компания – это семейное дело как в прямом, так и в переносном смысле, она была основана мной и моим супругом Михаилом в 2013 году. Несмотря на то, что фамильные компании в России пока не стали такими же масштабными, как в других странах, семейный формат работы уже получил достаточно широкое распространение. И мы не стали исключением.

В начале пути наше предприятие, конечно, сложно было назвать крупной производственной организацией. Всё

начиналось с небольшого производства, которое занималось разработкой и усовершенствованием ограждающих, уже разработанных конструкций для чистых помещений. Мы арендовали станки в сторонних организациях, чтобы производить продукцию. Было очень сложно.

Со временем ALGORI-M стала лучшим производителем чистых помещений в России, и сегодня она изготавливает свою продукцию на самых современных станках ЧПУ. Металлообработка с ЧПУ – это технология, которая даёт огромные возможности для производства высококачественных и сложных деталей и изделий. Она позволяет сократить затраты на производство, увеличить точность и качество продукции, а также расширить возможности для проектирования и создания новых качественных изделий.

Также хочу отметить, что на сегодняшний день наша организация не только активно занимается производством и монтажными работами, но и старается участвовать в совершенствовании законодательной базы в сфере медицины и здравоохранения.

За последнее время изменилось отношение к чистым помещениям. Раньше операционные блоки строили без проектов, очень обобщённо соблюдали нормативы и требования. Как по мне, делали дорожный ремонт. Я не уверена, что такие операционные проходили аттестации или валидации. Что мы видим сейчас? Контролирующие органы стали более грамотными и профессиональными. Как следствие – ужесточён контроль за созданием современных медицинских учреждений. Врачи стали более осведомлёнными, для них теперь важны технологичность и современность в ограждающих конструкциях. Прогресс не стоит на месте, и это, конечно, радует!





– На рынке чистых помещений в России работает более 40 компаний, но производство ALGORI-M существенно отличает вас от конкурентов и позволяет быть в числе лучших. Как вам удалось завоевать доверие клиентов, добиться успеха в бизнесе и столь безупречной репутации?

– ALGORI-M реализует медицинские объекты полного цикла, как модно говорить – «под ключ». На сегодняшний день мы строим самые значимые медицинские объекты в России и за её пределами, нам доверяют как в федеральном, так и в частном сегменте. У нас самая высокоэффективная и лучшая команда в своей отрасли, каждый наш объект является показательным! Мы – ЗАВОД!

За время своей деятельности наша компания реализовала свыше тысячи проектов разного уровня сложности. Среди них – чистые помещения в ГБУ РО «Областная детская клиническая больница» в Ростове-на-Дону, в ГКБ № 23 им. И. В. Давыдовского в Москве, в клинике «Давинчи» в Ростове-на-Дону, в Московском урологическом центре в Москве, в клинике MEGA во Владикавказе, в Воронежском онкологическом диспансере в Воронеже, в European Fertility Clinic в Тбилиси и других медицинских центрах.

Если вам необходимо построить чистые помещения качественно, чтобы они прошли все требуемые протоколы испытаний, с соблюдением требуемых нормативов и характеристик, технологично и красиво, тогда вы – наш клиент.

Что касается компаний-однодневок, перекупщиков, то их количество на самом деле возросло и на рынке чистых помещений. Очень часто можно услышать истории, что горе-производители не выполняют свои обязательства, «кидают» заказчика или вовсе поставляют продукцию неликвидного качества и прикрываются (подкладывают) при сдаче недействующими (чужими) сертификатами и протоколами испытаний. Я сбилась со счёта, сталкиваясь с такими «специалистами». А недавно увидела рекламу: «Продаём светильники «Алгори», только дешевле!» Юмористы!

У меня довольно простой критерий: мы, как компания, чего-то стоим, пока у нас воруют идеи, дизайн, технические разработки. Когда перестанут воровать, вот тогда у нас возникнут проблемы (*смеётся*). Если у тебя идея не украли, значит, ты не сделал ничего интересного, поскольку воруют только хорошее. «Неликвид» никому не интересен, так что всегда нужно быть в тонусе!

– В масштабах государства ваша компания не только выполняет на отлично все свои обязательства, но и создаёт имидж чистых помещений, показывает зарубежным коллегам, что медицине в России уделяется достаточное внимание, на эти проекты выделяются бюджетные средства, а к работе привлекаются лучшие из лучших.

– Это действительно так. Отправляясь в международные командировки и посещая государственные и частные клиники, хочу отметить, что в России медицина на очень высоком уровне. Однако всегда есть к чему стремиться.

В то же время я считаю, что не нужно возлагать избыточные надежды на полную автоматизацию и искусственный интеллект (например, телемедицину). Сейчас эти технологии являются ведущим трендом и данью моде, однако 90% медперсонала, если не более, не умеют пользоваться подобными технологиями и оборудованием! В данном вопросе очень важны образование и практика. Многие поставщики сами являются перекупщиками и, как следствие, могут обучить персонал весьма поверхностно! А стоит данное решение может очень дорого.

– Наталья, вы – яркий представитель бизнес-лидера, добились колоссальных

**успехов в производстве продукции и решений для чистых помещений. Расскажите о фундаментальных принципах успешного предпринимательства; и почему, на ваш взгляд, так важна активная социальная позиция?**

– Считаю, для того чтобы добиться успехов в работе, нужны три составляющие: постоянство, работоспособность и индивидуальность. Конечно же, нужно уметь верно расставлять приоритеты и выбирать, что делать в каждый конкретный момент времени. При этом чем выше у человека должность и статус, тем сложнее с этим справиться. Когда ты – владелец предприятия, то должен выполнять годовые показатели и думать о том, что будет с компанией через три, пять, десять лет. Если последним не заниматься, об успехе придётся забыть.

Хочу обратить внимание на ещё один важный момент, который управляет процессами в компании: количество изменений возрастает, как и скорость реакции на них, а это значит, что изменилась и периодичность, с которой команде приходится передоговариваться по уже принятым решениям, порой даже стратегическим. И встаёт вопрос: насколько люди внутри компании к этому готовы?

Опыт команды ALGORI-M, которая первый этап организационной трансформации начала в 2022 году, показывает, что готовность к тому, что решения могут корректироваться, даёт результаты. Чем меньше времени, энергии тратится на преодоление сопротивления внутри, тем больше ресурсов есть на решение вопросов с клиентами,



с конкурентами и так далее – на всё, что может привести к росту компании.

Сейчас интересы ALGORI Group гораздо шире, чем только производство металлических ограждающих конструкций. Всё это про результат. Команда вокруг этого результата спланируется, верит в будущее, делится опытом. Новые идеи всегда заряжают активных людей на что-то передовое, интересное, всегда бодрят, чтобы никто не застрял в старом, не перестал развиваться.

На вторую часть вопроса хочется ответить заявлением Президента Российской Федерации Владимира Путина: «Гарантировать успех, развитие на годы

вперёд сможет только тот бизнес, который заботится о своих сотрудниках, о трудовых коллективах, помогает им повышать профессионализм, платит достойную заработную плату, обеспечивает социальный пакет, потому что понимает, что от этого зависят благополучие граждан, их семей, детей, будущее страны, а для конкретных предприятий – отдача и так называемый экономический выхлоп положительный», с чем я полностью согласна.

А вообще – я советую не бояться брать удачу в свои руки! И конечно, вне всякого сомнения, важны тыл и семейная поддержка.  
*Беседовала Алина Волкова*





– 4 июня инженеринговая компания «Техно-Ком» отметила своё 20-летие. Расскажите, как происходило становление компании?

– Компания была основана в 2004 году в Челябинске, где сосредоточено большое количество промышленных предприятий машиностроения, металлургии и энергетики. Поэтому основная деятельность компании по автоматизированным системам управления технологическими процессами (АСУТП) была ориентирована именно на эти сектора, включая проектную часть, поставку измерительного оборудования, его монтаж и пусконаладку. Первые 10 лет нами также внедрялись проекты по энергосберегающим технологиям, «умным домам», «интернету вещей», то есть направлениям, которые актуальны и применимы в современной жизни. Сегодня инженеринговая компания «Техно-Ком» и инженерный центр «ТехноКомМониторинг» входят в группу компаний «Техноком».

– Почему было принято решение начать выпуск именно такого продукта, как системы мониторинга температурно-влажностного режима?

– В августе 2016 года был издан приказ Минздрава РФ № 646н, который регламентировал правила хранения и транспортировки лекарственных средств. Поскольку у нас уже имелся практический опыт внедрения инженеринговых проектов «под ключ», к нам стали поступать запросы от фармацевтических компаний на внедрение автоматизированных онлайн-систем мониторинга микроклимата, которые отвечали бы требованиям этого приказа и другим регламентирующим стандартам в области качества.

Если с пониманием технической части проектов было всё достаточно ясно, то с документальной частью – квалификацией и валидацией этого оборудования по критериям ВОЗ – были пробелы. Приходилось часто выезжать на обучающие курсы, семинары, конференции для получения теоретической части компетенций и далее всё отрабатывать на практике.

– Когда и как появился собственный бренд «СканЭйр Темп»?

– Из-за возросшего числа запросов на оборудование мониторинга микроклимата возникла необходимость предложить рынку достаточно сложный технический продукт, включающий в себя как аппаратную, так и программную часть. То, за что мы несём ответственность, уверены в его функционале, качестве, на что предоставляем свою гарантию и сервисное обслуживание. Это и подвигло нас к созданию собственного бренда «СканЭйр Темп», или сокращённо – «СЭТ», под которым сейчас выпускаются три серии различных

## ИЦ «ТКМ»: ТОЧНОСТЬ – НАШЕ ПРАВИЛО!

Инженерный центр «ТехноКомМониторинг» занимается разработкой, производством, монтажом, пусконаладкой и валидацией систем мониторинга параметров микроклимата и приборов для автоматизации под собственным брендом «СканЭйр Темп».

Кроме того, ИЦ выполняет инженеринговые проекты «под ключ» по техническому заданию заказчика, оказывает консультационные и аналитические услуги по надлежащему хранению и перевозке лекарственных препаратов в соответствии со всеми современными требованиями законодательства и регуляторной практики, что гарантирует успешный результат проверок и лицензирования у регуляторов фармацевтической и пищевой отрасли.

Главное достижение ИЦ «ТехноКомМониторинг» – это современная и амбициозная команда, осознающая уровень ответственности и обладающая необходимым профессионализмом.

Мы беседуем с руководителем компании ИЦ «ТКМ» Владиславом Майоровым.

## «Выставки расширяют кругозор и позволяют абстрагироваться от стандартного «тоннельного» видения конфигурации проекта».

систем мониторинга микроклимата (беспроводные системы серии № 101, № 301 и проводная № 201).

Бренд появился в октябре 2017-го – одновременно с основанием инженерного центра «ТехноКомМониторинг», специализирующегося на разработке, поставке, пусконаладке и сервисном обслуживании систем мониторинга. Компания с самого начала активно развивалась в направлении, более ориентированном именно на фармацевтический рынок, которым занимается и по сей день.

Второе направление деятельности нашей компании – это услуги по аналитическим измерениям однородности и стабильности теплового поля различных объектов согласно стандартам GxP и критериев Росздравнадзора РФ. А также – подготовка отчётов по квалификации оборудования для обеспечения надлежащих условий хранения и перевозки лекарственных препаратов, по термокартированию складов, аптек, производственных и чистых помещений, по валидации холодильных и морозильных камер, автотранспорта и другого оборудования, участвующего во всей цепочке «холодовой цепи»: от производителя до конечного потребителя.

### – Как осуществляется разработка новых систем?

– Получив за эти годы достаточно большой опыт в специфике организации мониторинга микроклимата для фармацевтического рынка, мы понимаем основные «головные боли», проблемные места и потребности данной отрасли. Путём получения качественной обратной связи от клиентов мы интегрируем в наши проекты новые разработки и функционал, которые касаются как оборудования, так и ПО. Есть как универсальные решения для небольших и средних компаний, так и нестандартные проекты для лидеров рынка.

### – Где и насколько сегодня востребован ваш продукт?

– Достаточно востребован. Прежде всего – на современном фармацевтическом рынке, который очень требователен к функционалу используемого оборудования. Именно поэтому система мониторинга микроклимата прошла очень серьёзный путь внедрения, доработки и отладки на разных площадках в Российской Федерации. Кроме того, система активно используется и другими отраслями, где нет таких жёстких требований. Это пищевая промышленность, логистика – как для той же фармы, так и для широкой линейки скоропортящихся продуктов. Применяется на производственных предприятиях (оборонка, серверные и чистые помещения), а также в музеях, архивах и т. д., то есть везде, где требуется отслеживание температурно-влажностных критериев.



Мы видим также, что наш продукт очень востребован в здравоохранении: это научно-исследовательские организации, стационары, больницы. Там, где до сих пор используется «рутинный мониторинг», включающий в себя как устаревший аналоговый фонд средств измерений, так и необходимость ручного ведения записей мониторинга в бумажных журналах – для соблюдения достоверности и целостности данных мониторинга и их хранения.

### – Расскажите о специалистах, работающих в компании. Как идёт подбор кадров, обучение?

– Продукт проходит длительный процесс адаптации к рынку, прежде чем мы его сможем предложить клиенту. Это этапы разработки, тестирования и регистрации для чёткого соответствия российскому законодательству. В этом процессе в нашей компании заняты как инженеры-разработчики, программисты и IT-специалисты, тестировщики, монтажники и пусконаладчики, так и специалисты по качеству, отвечающие за документальную часть проекта – отчёты по валидации. Все проходят обучение по своим квалификациям для соответствия их компетенций современным трендам.

Выбор и обучение новых сотрудников – это очень критичная составляющая нашего бизнеса и современных реалий. Поэтому я лично провожу собеседование с каждым новым кандидатом, анализируя не только его опыт, но и психологические и волевые качества. Сам увлекаюсь психо-

логией и саморазвитием, подбираю коллег, которые в разных сложных ситуациях будут действовать конструктивно и профессионально. Важно, чтобы сотрудник не только обладал необходимыми навыками, но и был ментально близким мне человеком, на которого можно рассчитывать в любой турбулентной ситуации.

Сотрудники обучаются ведению проектов как внутри компании, так и на различных курсах по повышению квалификации. Но главное – это, конечно, практика на реальных производственных площадках клиентов. Именно там проявляется креативность мышления и оттачивается необходимый опыт. Сотрудникам приходится много ездить, общаться, точно вникать в специфику каждого проекта, повышать уровень своей экспертности – порой даже «путём проб и ошибок» в каждом конкретном случае.

### – Вы регулярно участвуете в различных выставках. Как это помогает продвижению продукта?

– На выставках мы стараемся продемонстрировать наши инновационные решения, узнавать потребности клиентов и интегрировать их в наши разработки.

Иногда забавно бывает услышать какие-то фантастические задачи от клиентов, которые через какое-то время начинают внедряться в новом проекте, вызывая удивление своей реальностью. В этом плане выставки расширяют кругозор и позволяют абстрагироваться от стандартного «тоннельного» видения конфигурации проекта.

– Предлагаемые вами системы позиционируются как российский продукт. Есть ли у них зарубежные аналоги?

– Безусловно, существуют зарубежные аналоги. Но подобные продукты требуют обязательной сертификации в России как датчиков, так и ПО. Поэтому клиентам следует учитывать все риски, связанные с покупкой иностранного оборудования, с учётом «космических» цен на сервисное сопровождение, а также отсутствия возможности обслуживания импортных систем мониторинга микроклимата в целом.

Из-за этих моментов в настоящее время в технических заданиях 90-95% клиентов указывают предпочтение на поставку оборудования именно российского производства.

– Какова география продаж ваших систем?

– Наши продукты больше ориентированы именно на российский рынок, так как они были адаптированы, прошли тестирование и получили национальные сертификаты для наших условий, стандартов и нюансов ведения бизнеса. География поставок – практически вся территория РФ, но нам всегда вдвойне интересно получить запрос от клиентов из удалённых регионов Сибири и Дальнего Востока. Должен сказать, что интересно и очень познавательно посещать новые для нас регионы в целевых командировках, знакомиться с национальными особенностями и менталитетом каждого отдельного региона России.

«У нас много разнообразных клиентов с уникальными задачами. Но, как известно, именно в сложных ситуациях происходит развитие».



Кстати, в моей личной «копилке» по выездам в субъекты РФ уже 63 региона. Думаю на этом не останавливаться и со временем увидеть каждый регион нашей великой и прекрасной страны. Я люблю автопутешествия и надеюсь, что когда-нибудь устрою автопробег Калининград – Владивосток и таким образом реализую задуманное! (смеётся)

– Расскажите о ваших самых ответственных и интересных проектах.

– Как я уже отмечал, в числе наших клиентов – традиционно компании фармацевтического рынка, так как с них мы начинали наш путь развития по системам мониторинга микроклимата. Это производители, дистрибьюторы, логистические компании, аптеки.

Два года назад мы разработали и провели полноценное тестирование нашего нового продукта «СЭТ-101» для универсального использования в отрасли. Он позволяет не только метрологически точно, плюс-минус 0,3 °С, определять температуру в условиях стационарного применения на промышленных площадках и складах, но и также показывать геолокацию и поминутный мониторинг с любого перемещающегося объекта на всей территории страны: от ж/д и авто-рефрижератора до любого курьера с термосумкой.

Выпуск нового решения существенно увеличил продажи и для использования в других отраслях, так как практически не требует монтажа, пусконаладки и приходит полностью готовым для оперативного запуска в работу. Такое решение очень актуально для компаний, не имеющих в штате своих IT-специалистов и серверной локализации, которая, в связи с возросшими рисками в сфере IT-безопасности, требует рутинного и долгого внедрения «под ключ». Также у нас есть клиенты, у которых головной офис расположен за пределами России, и для осуществления технической поддержки необходимо сначала получить одобрение в центральном европейском офисе, а затем на месте локализации оборудования в РФ. Поэтому у нас хватает разнообразных клиентов с уникальными задачами.





Интересный проект, осуществлённый за последнее время, который хочется выделить, – это сотрудничество с крупным логистическим оператором «КурьерСервисЭкспресс». Недавно центральный московский офис этой компании оснастил новый автопарк рефрижераторов нашей новинкой – облачной версией «СЭТ-101», под них мы доработали телеграм-бот для оперативного отправления уведомлений ответственным лицам компании о рисках и возможность получения полноценной чековой ленты мониторинга с поминутными данными с помощью мобильного термопринтера. Также вновь вводимая холодильная камера на складе была оснащена стационарной серверной системой мониторинга «СЭТ-301» с необходимостью расширения возможностей программного обеспечения. Нами – под корпоративные критерии и современное видение процесса обеспечения стабильности качества хранения – был разработан инновационный модуль «тепловая динамическая онлайн-карта» для современной 3D-визуализации всего объёма хранения холодильной камеры – с поминутными данными мониторинга и 5-летним архивом.

**– Владислав, на ваш взгляд, что самое главное при общении с клиентом?**

– Самое важное – выстраивание доверительных отношений. В чём это заключается по-нашему? Доверие – это как бумага: один раз смял – и выправить её идеально уже не получится. Понимание этого заставляет выстраивать отношения с клиентом, основанные на гибком под-



ходе к задачам, честности, прозрачности, уважении друг к другу. Второй важный момент, которым бы я хотел поделиться, – это прокачивание в нашей команде навыков проактивности и конструктивности. Мы позиционируем себя как команду практиков, которая решает все вопросы, связанные с какими-то противоречиями, нюансами, какими-то трудностями, с которыми мы иногда сталкиваемся. Поэтому наша задача перед проектом – согласовать грамотное техническое задание с клиентом, предварительно выехать к нему на встречу, проговорить все нюансы и подойти к какому-то общему знаменателю, который бы устраивал обе стороны. Ну и самое важное, что хочет получить заказчик при завершении проекта, – это одобрительное заключение от регуляторных органов. У нас есть определённые гарантии, потому что, сдав более семисот проектов, мы можем с уверенностью сказать, что наши решения и квалификационные отчёты на хорошем счету. Работая с нами, клиент, как говорится, может спать

спокойно, рассчитывать на положительное заключение на всех стадиях, в том числе и на получение лицензии.

Главный девиз нашей команды – «Точность – наше правило». И поверьте: это не пустые слова, это понимают все члены нашей команды на каждом этапе взаимоотношений с клиентом – помните о том, что «назвался груздем, полезай в кузов».

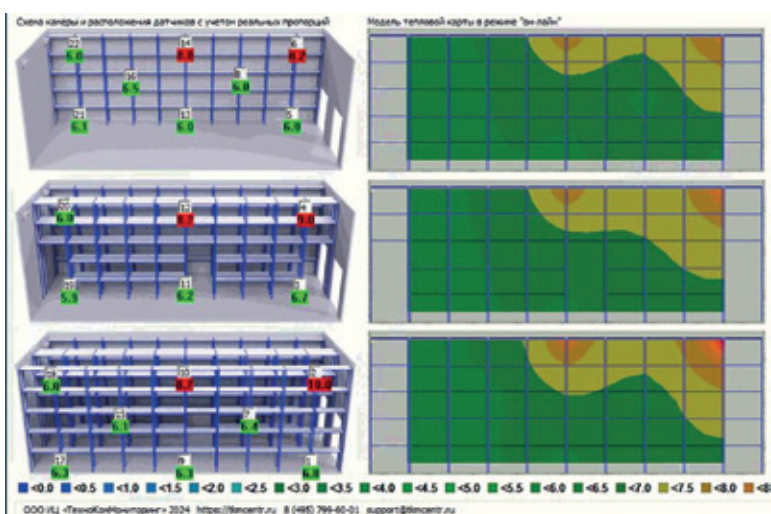
Наша стратегическая цель – это команда-лидер, которая гибка в решениях, открыта, готова к изменениям, инновациям. И эти изменения мы начинаем, прежде всего, с себя, стараемся быть настоящими, открытыми, пусть со своими ошибками, своими ментальными установками. Проблемы и задачи мы встречаем с определённым здоровым оптимизмом, понимая, что они нас прокачивают, делают нас сильнее, увереннее, позволяют с позитивом смотреть в завтрашний день. Мы также благодарим наших конкурентов, потому что, глядя на них, мы сами стараемся развиваться, не плошать, быть в тренде. Как говорится, будут новые кризисы – будут и новые решения.

**– Каковы планы развития компании? Будут ли расширены линейка ваших систем, география продаж?**

– Динамичное развитие современных технологий в области автоматизации, необходимость упрощать, наглядно улучшать видимость «серых» зон и различных рисков во многих задачах и, самое главное, оперативно реагировать для их недопущения мотивируют наш коллектив на дальнейшее развитие и новые разработки.

Мы готовим новые современные установки для надлежащей аналитической работы как для научных организаций, так для практических, производственных задач в различных отраслевых применениях.

Также в настоящее время нам поступают заявки на проекты мониторинга из стран ЕАЭС. Так как мы находимся в едином законодательном поле, нам легко адаптировать наши решения для местных интеграций и их дальнейшего сопровождения.



**«Доверие – это как бумага: один раз смял – и выправить её идеально уже не получится».**

*Подготовил Вячеслав Колесников*



## **OXYTERRA: КАК ОСТАНОВИТЬ БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЧАСЫ**

Основной вопрос XXI века, который становится всё более актуальным: как повернуть вспять биологические часы? Эта мечта слишком амбициозна, но в настоящий момент мы уже знаем ответ, как эти часы приостановить. Решение – научиться обновлять наш организм на клеточном уровне, заставить митохондрии работать по максимуму.

Решением на многие задачи стал российский аппарат OXYTERRA для обновления и омоложения клеток организма, осуществляющий дыхательную гипокси-гипероксическую тренировку. Эффективность данной методики подтверждена Нобелевской премией в 2019 году, которой учёные Уильям Кэлин, Питер Рэтклифф и Грегг Семенза были удостоены «За открытие механизмов адаптации к гипоксии».

Сегодня о перспективах метода и тонкостях в производстве такого оборудования мы беседуем с генеральным директором «ОКСИТЕРРА» Татьяной Росс.

– Каков принцип работы аппарата, в чём его уникальность?

– Вы лежите на удобной мягкой кушетке и вдыхаете через дыхательную маску обеднённую кислородом (7-16%) и обогащённую (25-33%) дыхательную смесь. Вы входите в медитативное состояние глубокой релаксации, иногда даже спите. В это время ваша сатурация незначительно снижается, и головной мозг получает лёгкий гипоксический стимул, запуская интенсивные процессы обновления клеток организма на различных уровнях: начиная от увеличения скорости метаболизма (в среднем пациент за курс процедур теряет от 3,5 кг и выше) до улучшения мозгового кровообращения и кровообращения в тканях (лимфодренажный эффект, омоложение кожи, улучшение микроциркуляции, рост волос и др.). При этом методика востребована и в антиэйдж-направлении, и в реабилитации.

Уникальность аппарата в том, что технология безопасна и эффективна как для относительно здоровых, так и для ослабленных пациентов, нуждающихся в осо-



Клуб здоровья и долголетия RODINA



Boutique Pilates

бенном внимании при восстановлении. Аппарат имеет биологическую обратную связь и возможность персональной настройки тренировок.

– Перечислите области применения аппарата.

– Первое направление – это, конечно же, медицина. Аппараты применяются в кардиологии и кардиореабилитации, пульмонологии (реабилитация после COVID-19 и бронхолёгочных заболеваний), для нормализации эмоционального состояния и восстановления после стресса, ПТСР; женское и мужское здоровье (импотенция у мужчин и фертильность у женщин), эндокринология.

Аппарат также предназначен для восстановления и улучшения дыхательной функции и тренировки сердечно-сосудистой системы. Крайне показано использование OXYTERRA для больных сахарным диабетом, так как за счёт обновления митохондрий усиливаются и стабилизируются метаболические процессы, позволяя более эффективно утилизировать глюкозу в организме. Отсюда же и сильный омолаживающий эффект, а также эффективное снижение веса.

Поэтому одни из самых популярных направлений для применения OXYTERRA сегодня – это антиэйдж, эстетика и косметология. Доказаны эффективность применения аппарата для снижения веса (за счёт жировой массы), увеличения коллагенового слоя и кровообращения в тканях лица и тела, лимфодренажный эффект, уменьшение отёчности тканей и выраженности целлюлита.



Клиника Grand Clinic

## АППАРАТ ПОЗВОЛЯЕТ СОЗДАВАТЬ И КОРРЕКТИРОВАТЬ В ПРОЦЕССЕ ПРОЦЕДУРЫ НАСТРОЙКИ ПРОТОКОЛА ЛЕЧЕНИЯ ПАЦИЕНТА С УЧЁТОМ ЕГО АНАМНЕЗА, ТЕКУЩЕГО ФИЗИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ, УРОВНЯ ПУЛЬСА И САТУРАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ БИОЛОГИЧЕСКОЙ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ.

Следующая область применения – спорт. Гипокси-гиперокси терапия помогает повысить выносливость и добиться новых результатов. Многие спортсмены достигают определённого лимита своих возможностей, не могут выполнить более сложное упражнение или реагируют на любую нагрузку снижением сатурации. После 2-3 сеансов на аппарате OXYTERRA они выдерживают более интенсивные тренировки и могут улучшить свои достижения.

Пользователями аппарата сегодня являются около 300 организаций страны: из них – четыре федеральных НМИЦ, государственные и частные реабилитационные центры, санатории и здравницы, центры спортивной и военной медицины,

медицинские клиники, центры антивозрастной медицины и эстетической косметологии, холистические клиники, центры превентивной персонализированной медицины, отели, спа, велнес- и фитнес-индустрия.

### – Существуют ли мировые аналоги вашего оборудования?

– В мире существуют различные виды гипоксикаторов, но OXYTERRA по принципам работы и техническим характеристикам существенно отличается от мировых аналогов. Во-первых, она может иметь большой диагностический блок: пульс, SpO<sub>2</sub>, кардиомодуль (определение ЧСС, возможность диагностики аритмий, нарушения перфузии миокарда на осно-

вании анализа смещения сегмента ST), спирометрия. Кроме того, преимущества OXYTERRA – многорежимность для персонализированного подхода в терапии каждого пациента.

Отличительная особенность и экономичность нашего оборудования – тоже наше конкурентное преимущество. Дыхательная смесь производится из окружающего воздуха, фильтруется, увлажняется и подаётся в «лучшем виде». Из расходников – только недорогие маски, никаких газовых баллонов. Окупаемость аппарата по России – от семи месяцев.

### – Поддерживаете ли вы контакты с коллегами из-за рубежа?

– Да, конечно, поддерживаем. И с коллегами из Германии, Швейцарии, Белоруссии, Узбекистана, Арабских Эмиратов и ряда других стран.

### – Расскажите об этапах вашей научной работы, тестировании и внедрении прибора.

– Аппарат OXYTERRA прошёл апробацию в Центре медицинской реабилитации Московской медицинской академии им. Сеченова, Центре им. Л. И. Швецовой, Центре патологии речи и нейрореабилитации; в Институте МОНКИ, ГКБ № 8 в Сочи. В этом году мы начали научное сотрудничество с Институтом физиологии имени Павлова и Военно-медицинской академией имени Кирова в Санкт-Петербурге, с Научно-клиническим центром медицинской реабилитации и курортологии ФМБА в Москве, с федеральным исследовательским центром Уральского отделения Российской академии наук в Сыктывкаре.

Технология интервальной гипокси-гипероксической тренировки на OXYTERRA внесена в 2022 году в методические рекомендации «Физические факторы в реабилитации больных, перенёвших COVID-19» Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга, в 2024 году – в научно-методические рекомендации «Применение аппарата OXYTERRA в клинической практике» Первого СПбГМУ им. И. П. Павлова и справочник «Физические методы лечения – 2024» под авторством профессора, д. м. н. Г. Н. Пономаренко.

### – Какова сегодня география продаж оборудования и комплектующих?

– Мы как работаем на российском рынке, так и активно выходим на зарубежные рынки.

В этом году мы приняли участие в международных выставках бренда «Сделано в Москве» на KINE 2024 (Алматы, Казахстан), IRAN HEALTH 2024 (Тегеран, Иран); получили регистрацию аппарата OXYTERRA Министерством здоровья и профилактики Объединённых Арабских Эмиратов.

– Требуется ли специальная подготовка для работы с оборудованием OXYTERRA?

– Работать на аппарате могут как врачи-специалисты, средний медицинский персонал, так и немедицинские работники, прошедшие обучение. Компания проводит вводный инструктаж, оказывает методическую и техническую поддержку, предоставляет клиентам доступ к маркетинговым материалам на русском и на английском языках. Кроме того, для персонала, работающего на OXYTERRA, регулярно проводятся обучающие вебинары и тренинги.

– Татьяна Николаевна, расскажите об истории компании и её современных достижениях.

– Мы являемся группой компаний, объединяющей производственные компании полного цикла, а также торговые дома «ТАРПА», занимающиеся комплексным оснащением медицины и спа. Так как в прошлом у нас были свои медицинские центры, мы, как никто, знаем, какое именно оборудование нужно клинике или спа-центру, как



Медаль с  
ПМФЗ-2024



Курорт Первая Линия  
Health Care Resort

приобрести наиболее технологичное и недорогое решение, каким является OXYTERRA.

В этом году нас отметили в номинации «Лучшие инновационные технологии для санаторно-курортной сферы» всероссийского форума «Здравница-2024», а совсем недавно мы получили золотую медаль в номинации «Инновационные решения для медицины (профилактика, диагностика, лечение, реабилитация)» на XII Петербургском международном форуме здоровья.

– Поделитесь планами компании по расширению продаж оборудования OXYTERRA, по внедрению новых разработок.

– Мы планируем продолжать развитие экспортного направления OXYTERRA: в 2024 году в ОАЭ, в Дубае, появился первый партнёр OXYTERRA – клиника PrimaVitaClinic, а также официальный дистрибьютор аппаратов OXYTERRA на территории Республики Беларусь, это минская компания «ТАХАТ». Кроме того, до конца года компанией поставлены задачи выхода на рынки Казахстана, Узбекистана и Киргизии.

Ведётся и перспективная работа по разработке портативной версии аппарата, а также оборудования с использованием технологии водородотерапии.

Подготовил  
Вячеслав Колесников



**– Кирилл Владимирович, расскажите, пожалуйста, об основных направлениях деятельности и целях компании «БЕБИГ».**

– Нашу компанию давно знают клиники, которые специализируются на методах радионуклидной терапии, 2/3 из них работают на гамма-аппаратах SagiNova® и Multisource®, которые мы же и поставляем. Поэтому если говорить о направлениях, то это, прежде всего, поставки соответствующего оборудования и комплектующих в клиники. А также сервис и всесторонняя помощь во всём, что связано с работой центров брахитерапии.

Второе направление нашей работы – собственное производство медицинских изделий на основе радиоизотопов.

И третье, самое интересное: это научно-производственная деятельность по созданию новых продуктов на основе радионуклидов. Если оборудование мы привозим из-за рубежа и это высококонкурентные аппараты, то остальные продукты «БЕБИГ» исключительно отечественного происхождения. И они ничуть не уступают аналогичным продуктам зарубежных компаний первой пятёрки. А по некоторым характеристикам даже превосходят.

**– В чём заключается суть инновационных методов лечения онкологических заболеваний, которые разрабатывает «БЕБИГ»?**

– Суть не столько в методах, сколько в причинах для их использования. Ведь что определяет успех в лечении рака? Чем раньше заболевание выявлено, тем быстрее, эффективнее и малотравматичнее врачи с ним борются. Вот почему терапия – это будущее радионуклидной терапии, когда болезнь удаётся предотвратить на сверх ранних стадиях, уже на



## «БЕБИГ»: ТОЧНО В ЦЕЛЬ!

**Н**аучно-производственная компания «БЕБИГ» уже 20 лет успешно работает для того, чтобы у российских онкопациентов был такой же выбор современных и эффективных методов лечения, как в лучших клиниках Швейцарии, Израиля, Германии и других стран с высоким качеством жизни и медицинского обслуживания.

Руководствуясь этой непростой целью, специалисты компании сотрудничают с государственными и частными клиниками, оснащая центры брахитерапии (контактной лучевой терапии) и создавая продукты для инновационных методов лечения с помощью радиоактивных изотопов.

**О будущем в лечении рака и роли медицинских инноваций в этом процессе мы поговорили с генеральным директором ООО «БЕБИГ» Кириллом Майоровым.**

этапе диагностики. Сейчас больше востребованы разработки, которые позволяют лечить рак в запущенных стадиях и/или сложной локализации, где традиционными методами не добиться нужного результата. В нашей линейке продуктов это микросферы с иттрием-90, которые применяются для рака печени.

**– Что стимулировало «БЕБИГ» к тому, чтобы посвятить себя медицинским инновациям?**

– Предпринимательский азарт, профессиональные амбиции, желание быть полезными обществу и гордиться своей страной. Онкология здесь даёт обширное поле для работы. Например, почему мы обратили внимание на терапию иттрием? Некоторые виды рака не всегда проявляют себя симптомами вплоть до последних стадий. Основная проблема позднего выявления в том, что пациентам с запущенными стадиями не подходит большинство методов лечения. Клинические рекомендации предлагают в основном паллиативную поддержку, смысл которой – максимально облегчить неизбежный и, увы, очень быстрый уход пациента из жизни.

Например, рак печени более чем в 70% случаев выявляется на 3-4 стадии. Опухоль на этом этапе очень крупная, радикально её не удалить, т. к. печень – сложный орган для хирургии. До трансплантации такой пациент может и не дожить. Химиотерапия и дистанционное облучение неэффективны, к тому же тяжелее переносятся возрастными пациентами, у них и так имеется внушительный перечень хронических болезней.

Мы стали интересоваться тем, как эта проблема решается на Западе, куда, как известно, стремится большинство граждан, уверенных, что «за границей лечат всё». Вот так в списке наших инновационных проектов появился проект по созданию отечественных микросфер с иттрием-90.

**– Что это за метод? Можете коротко рассказать о нём нашим читателям?**

– Его особенность заключается в прицельном воздействии на опухоль изнутри и без повреждения соседних тканей. Технически это выглядит так: пациенту в печень через крупный сосуд устанавливается специальный катетер, по которому непосредственно в опухоль вводятся мельчайшие стеклянные шарики с радиоактивным изотопом иттрия-90. Шарики физически закупоривают кровеносные капилляры опухоли, лишая её возможности брать из кровеносной системы питательные вещества для роста, а изотоп уничтожает клетки опухоли, не затрагивая соседние органы. Процедура очень хорошо переносится пациентами,



**БРАХИТЕРАПИЯ – это высокоточный контактный метод лучевой терапии с использованием радиоактивного источника, который внедряется в очаг злокачественной опухоли, разрушая её изнутри.**

через 24 часа они уже выписываются домой и наблюдаются амбулаторно у своего онколога. Эффективность метода очень высокая: от кратного увеличения продолжительности жизни, её качества и до ощутимого увеличения периода ремиссии у таких пациентов. Это доказано исследованиями и довольно широкой медицинской международной практикой.



**– Кому подходит этот метод? Достаточно ли этой процедуры или нужно ещё какое-то лечение?**

– Это решает консилиум после дополнительного обследования пациента и проведения диагностической операции, где используется другой изотоп. Чаще всего хватает одной процедуры. Если очаг крупный, может потребоваться несколько введений. Но обычно сценарий такой: пациент проходит обследование, диагностическую операцию. Если результаты положительные, ему вводят через пару недель микросферы, и он выписывается через сутки/двое домой. Затем через месяц приходит к врачу для планового осмотра. По итогам тот же консилиум принимает решение о дальнейшей тактике ведения этого пациента. Методика применяется как в монорежиме, так и в составе комбинированного лечения: например, чтобы подготовить пациента к трансплантации печени.

**– Звучит просто и понятно. Но наверняка были какие-то трудности на пути создания методики?**

– При всей внешней простоте продукта это достаточно сложная технология,



Флакон с микросферами на основе Y-90 (иттрия-90)

для неё нужен ядерный реактор. За рубежом микросферы производят только две компании. Везти такой продукт в Россию сложно из-за короткого срока жизни иттрия, регламентных процедур и, в конце концов, высокой стоимости. Так как у нас уже был подобный опыт с производством микроисточников с йодом, было решено разработать технологию производства этих микросфер с нуля. И наша компания с благословения Минпромторга РФ и Минздрава РФ в лице главного онколога Андрея Каприна и его команды приступила к разработке. В результате мы создали полностью отечественный продукт, который с 2021 года прошёл апробацию и сейчас доступен пациентам. Наше производство базируется в Томске, поближе к Томскому политехническому университету, где находится реактор.

**– Сколько подобных проектов у вас сейчас в работе?**

– Это уже второй инновационный проект «БЕБИГ», который «вышел в люди» и набирает популярность. Про остальные разработки мы пока не можем более подробно рассказать, так как промежуточные исследования и испытания ещё не завершены. Но все наши будущие продукты обладают общими характеристиками: простые для пользователей (врачей и пациентов), эффективные для лечения малоурабельных или некурабельных (сложных или не поддающихся лечению) заболеваний, легко внедряющиеся в клинику и обязательно производящиеся в России.

**– Если говорить о доступности лечения онкологических заболеваний для пациентов, то какие проекты реализует компания в этом направлении?**

– Брахиотерапия уже много лет доступна пациентам по ОМС, ежегодно на неё



Микроисточники на основе I-125 (йода-125)

выделяются соответствующие квоты. К сожалению, мы не можем влиять на бюджетирование ВМП, нет у нас такой волшебной возможности. Но мы стараемся в процессе создания своих продуктов максимально упростить их внедрение в работу медучреждений.

Например, за счёт того, что наш продукт, как это сейчас происходит с иттрием, подходит клиникам, уже имеющим в своём арсенале необходимое оборудование и специалистов. А если клинике не нужно закупать дорогостоящую аппаратуру и искать дополнительный персонал, это значительно сокращает дорогу новой методики лечения к пациенту.

Как производственная компания, мы хорошо понимаем существующий спрос и можем не только закрыть полностью потребности в данном продукте, но и обеспечить поставки наших микросфер за рубеж, такие контракты сейчас у нас в работе.

**– Основной ваш профиль – это лечение злокачественных новообразований предстательной железы. Однако сейчас компания ведёт разработки технологий и препаратов для лечения рака печени и поджелудочной железы. Расскажите об этом подробнее.**

– Наш профиль – разработки и технологии, поточное производство. Мы не

участвуем непосредственно в лечебном процессе. У нас широкий перечень дополнительного оборудования, с помощью которого лечат также рак ротоглотки, молочной железы, кожи, головы, лёгких, желудка, поджелудочной железы и кожи. Мы в курсе всех новинок, которые появляются для лечения всех этих заболеваний у производителя оборудования, и мы знакомим с ними российских специалистов.

Как раз для этих целей в Обнинске на базе ведущего центра – МРНЦ имени А.Ф. Цыба – филиала ФГБУ «НМИЦ радиологии» Минздрава РФ – открылся в прошлом году референсный (учебный) центр, где был установлен наш гамма-аппарат SagiNova® для обучения молодых специалистов и освоения уже опытными врачами новых нозологий. Это наш совместный проект с отечественным флагманом в области лечения онкологии, мы вместе работаем над развитием метода брахиотерапии в нашей стране.

Если говорить про микроисточники с йодом-125, именно их чаще всего используют при лечении РПЖ – как наиболее эффективный и органосохраняющий метод. Йод также перспективен для лечения таких сложных локализаций, как опухоли головы, и ещё ряда заболеваний, при которых важно сохранить орган и не покалечить здоровые ткани.

Наш приоритетный проект на данном этапе – внедрение метода радиоэмболизации различных опухолей печени микросферами с иттрием-90. Пока основное применение для него – это гепатоцеллюлярный рак печени (примерно 1100 случаев в год), но в ближайшей перспективе – лечение вторичных опухолей (метастазов) в печени с помощью иттрия (более 30 000 случаев в год). Российские онкологи ведут исследования применения этой технологии для других локализаций рака, таких как рак поджелудочной железы, лёгких и мозга, поэтому запаса «перспективности» у микросфер хватит надолго.

**– Какие достижения в области онкологии были совершены благодаря реализованным проектам компании?**

– Мы гордимся своей сопричастностью к тому, что онкопациенты, живущие в регионах, получили возможность не ждать очереди и не пересекать всю страну в поисках лечения. Благодаря национальной программе «Онкология-2030» практически все регионы сегодня имеют свои отделения для радионуклидной терапии и необходимое оборудование. Это примерно 120 аппаратов, поставленных только «БЕБИГ», на которых ежегодно проходит лечение 150 000 – 200 000 пациентов. Мы вдвойне гордимся тем, что создали производственную базу для таких сложных продуктов. Если по выпуску микроисточников йода-125 мы стали вторым



предприятием в стране, то, что касается микросфер с иттрием-90, «БЕБИГ» стал первой в России и третьей компанией в мире, которая разработала технологию их производства и введения пациенту.

**– На какие исследования в лечении онкологических пациентов вы опираетесь?**

– Каждый лекарственный препарат или медицинское изделие проходят обязательные исследования до выхода на рынок. На стадии разработки нашего продукта мы опирались на международный опыт. С момента запуска и вплоть до сегодняшнего дня мы нарабатывали уже свой собственный опыт, который нам позволяет развивать этот продукт уже наравне с зарубежными медиками. Это принципиальный момент, потому что мы не повторяем то, что было кем-то сделано двадцать лет назад. Мы двигаемся наравне с мировой наукой и это увеличивает экспортный потенциал наших микросфер. Поэтому, повторюсь, нашим продуктом сейчас активно интересуются несколько стран.

**– Как «БЕБИГ» взаимодействует с лечебными учреждениями?**

– Если говорить об оснащении, мы руководствуемся принципом комплексного подхода и оказания услуг «под ключ». Наш продукт не просто продаётся и устанавливается, а сопровождается на всех этапах его эксплуатации. Я думаю, что вряд ли кто-то будет спорить с тем, что клиника и врачи должны в первую очередь заниматься своими основными обязанностями и лечить пациентов. Мы же берём на себя все вопросы организационно-технического характера, создавая максимально клиентоориентированный сервис. Это наш базовый подход, который способствует созданию основы для долгосрочного партнёрства. Но у нас также есть проекты с ведущими НИИ и клиниками, где мы являемся полноправным участником создания новых методов лечения.

**– Отразилась ли на деятельности компании ситуация в экономике? С какими вызовами или трудностями столкнулись за последний период? И как с ними справлялись?**

– Весь российский бизнес в той или иной степени ощутил на себе последствия санкционных ограничений. Определённый опыт у нас был, поэтому свои риски мы начали хеджировать с 2014 года и были готовы к разным негативным сценариям. Например, у нас всегда есть запасы расходников и комплектующих, мы можем долго находиться в автономном режиме. Нас очень мотивирует тот факт, что от нашей работы зависят жизни многих. Как пилотов пассажирского лайнера, который находится в небе, и в нём пассажиры, а также члены экипажа,

и всем нужно вернуться домой живыми и невредимыми. Мы должны гарантировать клиникам и пациентам непрерывность процессов, связанных с лечением. Мы эту задачу пока успешно выполняем.

**– Как выстроено ваше взаимодействие с государством? Насколько оно эффективно и как его можно было бы совершенствовать?**

– Наша компания создавалась для реализации определённых задач здравоохранения на государственном уровне. Мы выполнили все эти задачи, а проект принёс Госкорпорации «РОСНАНО» более 670 млн прибыли. Этот опыт был признан успешным по всем параметрам, что, собственно, и сформировало нас как компанию, способную выполнить сложный и системообразующий проект за счёт правильной стратегии, создание команды и выбора инструментов.

Сегодня «БЕБИГ» – это частная научно-производственная компания с устойчивым бизнесом, который позволяет реализовывать проекты без привлечения государственных инвестиций. Наше взаимодействие с государством сегодня реализуется через партнёрство с крупными научно-исследовательскими институтами, такими как Национальный исследовательский центр «Курчатовский институт» и флагманскими медицинскими центрами, в котором «БЕБИГ» является научным и индустриальным партнёром.

**– Планируете ли вы какие-либо коллаборации в своей деятельности с партнёрами в различных проектах?**

– Мы открыты для совместных проектов. «БЕБИГ» – пожалуй, одна из немногих

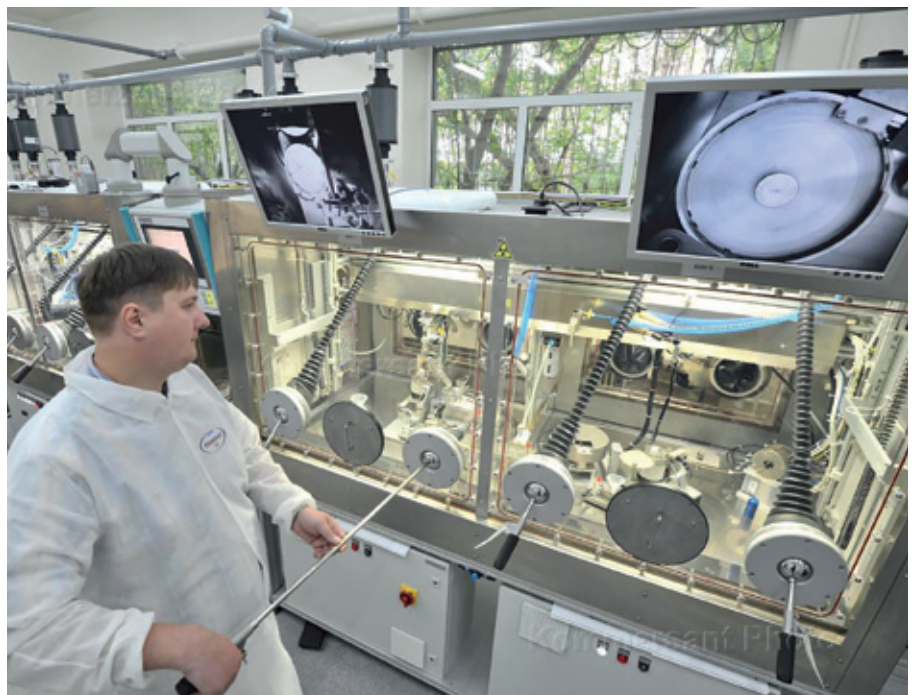
российских компаний, которая обладает уникальным опытом и компетенциями для реализации сложных инвестиционных проектов в сфере биотеха и медицинских инноваций. Мы можем автономно развивать такие проекты, можем выступить в качестве инвестора, а можем стать надёжным партнёром в совместных проектах.

**– Поделитесь, пожалуйста, перспективными планами развития компании на ближайшее время.**

– Мы занимаемся разработкой – можно сказать, «от А до Я» – медицинских технологий, которые в нашей стране представлены в единичных центрах или вообще отсутствуют. Нам интересно сделать продукт и закрыть существующую в нём потребность. Деньги, которые мы зарабатываем на поставках и производстве, инвестируются в новые технологии и разработки с высоким спросом и потенциалом для развития.

В ядерной медицине есть направления, которые нас привлекают концептуально, такие как тераностика, радиофармацевтика, производство генераторов короткоживущих изотопов и некоторые направления в биотехнологии. Прикладная область для них – в основном онкология, но есть и другие специализации, такие как кардиология, ортопедия. Тренд в медицине на персонализацию охватывает всё больше направлений. Есть определённые планы по расширению производства и увеличению списка изотопов. У нас хорошая команда, есть идеи и возможности для их реализации.

Подготовила  
Екатерина Иванова



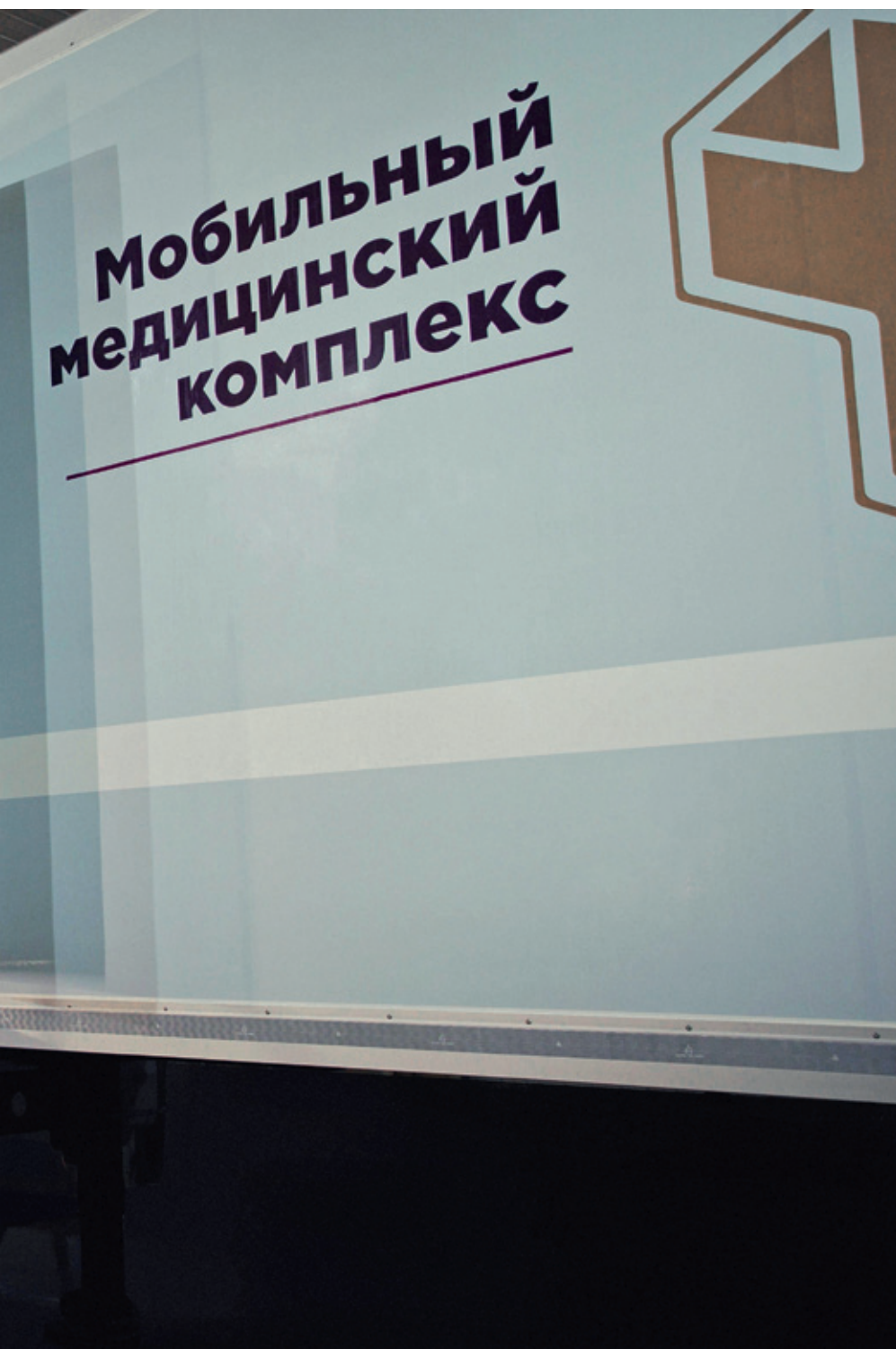
Роботизированная линия по производству микросточников на основе йода-125

# Сергей Горобец, «МЕДКАР»: «ПЕРСПЕКТИВЫ МОБИЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ В РОССИИ ПОИСТИНЕ КОСМИЧЕСКИЕ»



**По** оценкам специалистов Министерства здравоохранения РФ, у российских регионов сохраняется потребность в дополнительном приобретении передвижных медицинских комплексов для оказания медпомощи в отдалённых поселениях, а также в случае отсутствия в районных клиниках профильных врачей-специалистов или отдельного медицинского оборудования.

О развитии этого направления, его роли в улучшении оказания качества и доступности медицинской помощи мы беседуем с Сергеем Горбцом, экспертом, генеральным директором НПО «МЕДКАР», производящего передвижные медицинские комплексы и ряд другой инновационной медицинской техники.



*– Сергей Леонидович, в рамках реализации нацпроекта «Здравоохранение» запланировано оснащение регионов РФ большим количеством передвижных медицинских комплексов. Какие факторы – экономические, географические или иные – определяют потребности отечественной медицины в такой технике?*

– Именно размеры нашей страны – это главный и наиболее важный фактор. Удалённость малых городов и сёл от областных центров, в которых сосредоточены основные возможности по диагностике и оказанию медицинской помощи, диктует нам необходимость создания передвижных медицинских комплексов. А если мы говорим о регионах Севера и Сибири, то здесь вопрос будет уже стоять о производстве специализированных ПМК высокой проходимости.

*– Насколько подобные комплексы востребованы в других странах? Или это наше российское ноу-хау?*

– Мне представляется, что в любой стране мира, где у пациента есть сложности во времени или транспорте, чтобы добраться до диагностического пункта или центра принятия решения, мобильная медицина должна двигаться к пациенту.

И, насколько мне известно, мобильные медицинские клиники представляют собой важный компонент современной системы здравоохранения во всём мире, в частности в странах БРИКС. Это отличная возможность, чтобы повысить доступ к профилактике и лечению заболеваний, сокращая при этом расходы на лечение.

*– За последние четыре года регионы получили более 1,3 тыс. передвижных медицинских комплексов. В конце 2023 года премьер-министр РФ Михаил Мишустин сообщил, что в ближайшее время в больницы будет направлено ещё 250 таких комплексов. А какова в целом потребность регионов РФ в ПМК сегодня?*

– Да, кроме того, российские регионы с 2024 года смогут закупать передвижные медицинские комплексы на субсидии по программе развития первичного звена здравоохранения в сельской местности. Соответствующее постановление также подписал Михаил Мишустин.

И мы, и наши коллеги-производители давно ждали подписания этого документа, чтобы принять участие в решении этой непростой и ответственной задачи. Однако, как стало известно позже, пока речь идёт только о поставке ПМК на базе ГАЗели и ПАЗа. Конечно, эти комплексы будут огромным подспорьем для городов и посёлков городского типа, но что делать с остальной частью России, не городской? Ведь там тоже живут и работают наши гра-



ждане, они также нуждаются в оперативной диагностике и медицинской помощи.

Реальность такова, что многие сёла и деревни нашей страны расположены в сложных климатических и логистических условиях, где потребуется совсем другой транспорт, наверняка с повышенной проходимостью.

Чтобы было более наглядно, предложу вам простой расчёт: в Российской Феде-

рации 89 субъектов, в каждом субъекте минимум пять районных центров и ещё не менее пяти средних городов. Это уже около 1000 передвижных медицинских комплексов, и это только по одному профилю – допустим, «Детское здоровье». А ведь региональные Минздравы должны предоставить диагностику и по другим программам: «Женское здоровье», «Офтальмология», «Маммография» и «Флюо-

рография». Я уже не говорю о высокоинформативной диагностике: например, КТ и МРТ.

**– Каковы возможности передвижных медицинских комплексов в плане оказываемых медицинских обследований: скрининги, диагностика и пр.?**

– ПМК при полном комплекте оснащения могут оказывать полный перечень

медицинских обследований по профилактическим осмотрам (Приказ 29Н) или диспансеризации населения (Приказ 404Н).

В уже упомянутом постановлении за подписью премьер-министра РФ отмечено, что в федеральном бюджете на 2024 год на развитие первичного звена здравоохранения предусмотрено 80 млрд рублей. По нашему мнению, большой плюс в том, что регионы сами смогут решить, какое медицинское оборудование они хотят закупить. В том числе они смогут увеличить автопарк ПМК (помимо ГА-Зелей и ПАЗов), исходя из своих потребностей, добавить передвижные пункты по разным профилям: «Маммографы», «Диспансеризации» и «Профосмотры».

**– Как, по вашему мнению, будет решаться вопрос с кадровым обеспечением таких комплексов, ведь дефицит медперсонала сегодня наблюдается практически во всех регионах и медицинских специальностях?**

– Да, безусловно, проблема дефицита медперсонала на сегодняшний день стоит довольно остро. Поэтому самым правильным решением, на мой взгляд, было бы закупать ПМК на баланс областных больниц, где дефицит не такой сильный или вообще отсутствует.

**– Насколько актуальны вопросы не только диагностики, но и оказания телемедицинских консультаций?**

– Сегодня мировые тенденции таковы, что искусственный интеллект и телемедицина – это уже настоящее и ближайшее будущее систем здравоохранения. Ещё в 2005 году ВОЗ на 58-й сессии Всемирной ассамблеи здравоохранения отметила, что «электронное здравоохранение является экономически эффективной и надёжной формой использования информационно-коммуникационных технологий в интересах здравоохранения и связанных с ним областей». А в 2014 году по инициативе России была создана рабочая группа экспертов по телемедицине стран БРИКС.

Мы стараемся соответствовать этим трендам, в настоящее время наша компания находится на стадии регистрации специализированного «Телемедицинского модуля», который впоследствии будет интегрирован в ПМК. Использование данного модуля позволит в формате «врач – врач» получать врачам консультацию своих коллег более узких специальностей, что, в свою очередь, приведёт к более качественной постановке диагноза и повысит уровень оказания медицинской помощи.

**– Что касается НПО «МЕДКАР»: каковы ваши возможности в плане изго-**



**товления ПМК с учётом их высокого спроса?**

– На сегодняшний день наша компания расширила производственные площади в два раза, что позволяет нам производить порядка 300 ПМК в год.

Высококвалифицированные инженеры, дипломированные специалисты ежегодно проходят обучение, стажировку и сертификацию у производителей автомобилей.

НПО «МЕДКАР» также входит в состав Российской ассоциации предприятий по ремонту и продаже медицинской техники (РАПМЕД), что позволяет нам осуществлять обслуживание и сервис передвижных медицинских комплексов, а также оборудования, входящего в их состав, на всей территории страны. Что касается ходовой части, то ремонт производят официальные автодилеры, сертифицированные на территории РФ.

**– Специалисты отмечают, что в России существует проблема по охвату населения КТ-диагностикой, особенно по программам федерального значения по выявлению сердечно-сосудистой и бронхолёгочной патологии с учётом постковидного синдрома. Например, по данным последнего съезда Российского общества рентгенологов и радиологов, в РФ в целом оснащённость компьютерными томографами ниже в 2,5 раза, чем в странах Европы и Японии. Какова потребность в изготовлении ММК именно такой спецификации?**

– В настоящий момент на территории РФ, по нашим подсчётам, имеется порядка 5000 ПМК общего профиля, а вот комплексы для более детального скрининга (такие

как мобильное КТ) можно пересчитать по пальцам.

По информации того же Российского общества рентгенологов и радиологов, на территории РФ всего чуть более 4000 стационарных КТ-аппаратов.

Поэтому мы с коллегами считаем, что если прямо сейчас начать работу и поставлять в каждый из 89 субъектов РФ минимум по одному аппарату, то это позволит не только повысить уровень диагностики населения, но и спасти миллионы пациентов.

**– Поставляете ли вы оборудование в другие страны, помимо России?**

– Да, у нашего предприятия есть опыт внешнеэкономической деятельности. По большей части это партнёры из стран СНГ, хотя вспоминается, что в определённый период нашей продукцией интересовались также Индия, Мексика и несколько государств Северной Африки. Мы провели несколько сделок, но всё же решили больше внимания уделять российскому рынку.

**– Как вы оцениваете перспективы развития мобильной медицины в России на ближайшие годы?**

– Не будет преувеличением, если ответчу, что перспективы поистине космические. Потребности отечественного рынка – как в целом мобильной медицины, так и ПМК в частности – чрезвычайно велики, уж кто-кто, а мы это знаем не понаслышке. Конечно, пока что оснащение комплексами и их внедрение в систему российского здравоохранения где-то пробуксовывают, однако дорогу осилит идущий. И мы готовы идти этой дорогой, потому что понимаем, что и от нас тоже зависит здоровье и жизнь миллионов граждан нашей страны.

**В** средствах массовой информации часто и подробно говорят о важности самоконтроля состояния здоровья в любом возрасте. Теме самостоятельной диагностики, предотвращающей развитие различных болезней, уделяется большое внимание. Безусловно, данная тенденция даёт свои положительные результаты, да и современные технологии сопутствуют этому.

О развитии «умных девайсов» в России и применении искусственного интеллекта в сфере диагностики онкологических заболеваний кожи мы поговорили с руководителем уникального и новаторского проекта, разрабатывающего информационные системы и решения на основе нейросети, генеральным директором компании «АИМЕД» Вениамином Дардыком.



## «ПроРодинки» – бесплатное мобильное приложение для массового скрининга населения



**– Вениамин Иосифович, скажите, какие технологии сегодня способны кардинально изменить подход к диагностике и лечению людей? Какие решения особенно вызывают интерес у профессионального медицинского сообщества?**

– Действительно, истории многих болезней начинаются с появления определённой симптоматики, чаще всего болевых ощущений, которые сигнализируют человеку о необходимости принять меры. Однако сегодня для того, чтобы разобраться в постановке диагноза, врачи могут не только опираться на болезненные ощущения, которые испытывает пациент, но и использовать ряд различных приборов и систем, дающих объективную картину состояния здоровья. Часть этих приборов доступна только врачам, другая уже перекочевала из рук докторов в руки самих пациентов.

Например, тонометр. Я помню, как много лет назад, в моём детстве, мама-врач, принимая очередного больного на дому, использовала для измерения арте-

риального давления громоздкий прибор с реальным ртутным столбиком, фонендоскопом и «грушей». Теперь существуют автоматические или полуавтоматические тонометры, которые можно приобрести в любой аптеке, так же как и глюкометры, измеряющие уровень сахара в крови.

Став доступными, гаджеты незаметно вывели здравоохранение на новый уровень развития, прежде всего, благодаря возможности самодиагностики. Более того, в значительной степени эти техно-

логии облегчили и труд врачей. Массовое применение подтверждённых методов самоконтроля здоровья позволило исключить из общего потока пациентов людей, которые в состоянии самостоятельно принять меры по улучшению своего самочувствия (не путать с самолечением), и оставить лишь тех, кто действительно нуждается в квалифицированной врачебной помощи.

С появлением смартфонов методика самодиагностики шагнула на новый, ещё

*Шлишко Ирина Леонидовна*



более совершенный уровень, обеспечив людям возможность постоянного наблюдения за параметрами организма и при необходимости передачи их врачу. С помощью разных устройств человек способен контролировать пульс, артериальное давление, физическую нагрузку, уровень сахара в крови и другие показатели. Кроме того, современные телефоны обладают «зрением», то есть фотокамерами, дающими качественное изображение. Иногда фотоснимка достаточно для того, чтобы врач мог заподозрить или определить серьёзное заболевание.

Проект «ПроРодинки» начался именно с того, что мы научили искусственный интеллект, точнее – нейросеть, определять признаки злокачественного заболевания по фотографии новообразования, сделанной обычным смартфоном.

**– Вот мы и подошли к главной теме беседы! Вениамин Иосифович, несколько лет назад команда «АИМЕД» стала разработчиком сенсационного в области здравоохранения мобильного приложения «ПроРодинки» и участником социально значимого проекта «Регион без меланомы». Поделитесь историей возникновения приложения и этапами его развития.**

– Автором концепции в 2017 году стала прекрасный врач, заведующая кафедрой кожных и венерических болезней Приволжского исследовательского медицинского университета, доктор медицинских наук Ирена Леонидовна Шливно. Её идея по созданию мобильного приложения вызвала у меня огромный профессиональный интерес – как у программиста и математика. С этого и началась история проекта «ПроРодинки», а также деятельность самой компании «АИМЕД».

На первом этапе реализации идеи нашей команде необходимо было найти материалы для обучения нейросети. Поиск мы отдали большое количество времени: использовали интернет и запрашивали архивы фотоснимков кожных новообразований у всех знакомых дерматологов и онкологов. В результате собрали около 6000 изображений, большинство из которых имело гистологическое подтверждение.

Первая обученная нейросеть была создана нами в 2019 году, изначально она обладала не самой высокой точностью диагностики – примерно 60-70%. Тем не менее уже эти показатели были сравнимы с тем, насколько верно может определить заболевание врач общей практики.

Далее перед нами встала задача по совершенствованию нейросети с последующим решением нескольких вопросов, связанных с увеличением объёма базы изображений, обеспечением необходимого качества изображений, определе-

*Клейменова Ирина Александровна*



нием новообразования и отличим его от иных предметов на фото.

Постепенно мы продвинулись в решении всех трёх пунктов, запустив приложение и обеспечив приток накопления новых изображений для дальнейшего их

использования в обучении нейросети. Сейчас в нашей базе больше миллиона фотографий.

Однако только накопить фото было недостаточно. Для обучения искусственного интеллекта их нужно было анноти-

*Миронычева Анна Михайловна*





Гаранина Оксана Евгеньевна

ровать, то есть сопроводить достоверным диагнозом. Для этого мы воспользовались методом двойной слепой верификации, выбрав двух самых сильных экспертов в области онкологии и дерматологии и попросив каждого из них самостоятельно, не видя результатов другого, диагностировать отобранные для дальнейшего обучения нейросети изображения. Те фото, для которых диагнозы экспертов совпали, шли в базу для очередного этапа разработки.

Далее важным моментом стало обучение сервиса контролю качества приходящих двух изображений, которые проверялись двумя параметрами: отсутствием белых и чёрных зон, а также уровнем резкости изображения. Данная опция обеспечила необходимую степень детализации на всех участках фотографии. Но и этого оказалось мало для достижения результата. В процессе работы мы столкнулись с ещё одной проблемой: нейросеть принимала за новообразования пуговицы, попавшие в кадр, часы и другие посторонние предметы, ставила по ним диагноз. Для выхода из этой ситуации пришлось обучать отдельную нейросеть отличать на изображении именно новообразования, с чем она хорошо справилась. Таким образом, можно сказать, что у нас получился конвейер нейросетей: нейросеть детекции обнаруживает новообразования на изображении и передаёт их нейросети классификации, где вторая уже составляет своё заключение по заболеланию. Решив эти задачи, мы повысили качество распозна-

вания изображений новообразований с помощью нейросетей примерно на 50% от первоначального уровня. Теперь наша нейросеть обнаруживает около 94 меланом (и даже выше) с качеством работы хорошего онколога-дерматолога. Эффективность и достоверность созданного сервиса были подтверждены Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения. 27 декабря 2023 года мы получили соответствующее регистрационное удостоверение.

**– Если говорить подробно об алгоритме работы приложения, то по какому принципу искусственный интеллект выявляет злокачественное новообразование на коже человека? Насколько он точен и возможна ли ошибка?**

– Стоит начать с того, что подробный алгоритм, по которому действует та или иная модель нейросети, неизвестен. Однако общие принципы её обучения и работы мы можем описать. Для понимания расскажу о той системе, с помощью которой врачи обучаются классификации кожных новообразований. Это алгоритм ABCDE, названный по первым буквам признаков, классифицирующих изображение:

- A – Asymmetry (симметричность/асимметричность изображения);
- B – Border (чёткие или расплывчатые границы);

- C – Color (один или более цветов содержит новообразование);
- D – Dimension (размер изображения);
- E – Evolution (динамика изображения).

По такому же принципу обучается и нейросеть. Для её корректной работы мы, прежде всего, готовим базу изображений: несколько десятков тысяч фотографий, аннотированных правильными диагнозами. После загрузки изображений запускаем сам процесс обучения. Система обучения нейросети проверяет изображения на наличие вышеупомянутых признаков: симметричности, многоцветности изображения, резкости и чёткости границ; наличие неоднородностей на изображении, перепадов яркости и так далее. Таких признаков у системы обучения нейросети много – сотни. Соответственно, задача обучения – найти оптимальную комбинацию признаков и определить их весовые коэффициенты, которые дадут на заготовленном материале максимальный результат из всех возможных. Для этого система должна проверить миллионы возможных сочетаний, отчего процесс обучения может длиться от нескольких часов до нескольких суток. Тем не менее, когда оптимальное сочетание этих признаков найдено, по нему формируется модель нейросети, которая, в свою очередь, работает с довольно высокой скоростью распознавания одного изображения: ~ 0,2 секунды.

Я бы добавил, что мозг человека, вполне возможно, тоже работает по похожему принципу, что хорошо демонстрирует созданная нами программа «Экзамен», выбирающая случайным образом 10 изображений из базы данных и предлагающая человеку поставить по ним диагноз. Мы неоднократно убеждались, что неподготовленный пользователь, проходящий тест впервые, действует по принципу теории вероятности. Но если он проходит экзамен несколько десятков раз, то у него появляются некая насмотренность, опыт диагностики, благодаря которым он достигает точности в постановке диагноза в пределах 80-90%. Этой же насмотренности мы и добиваемся от нейросети.

**– Если с помощью функции фотофиксации пользователь приложения выявил у себя злокачественное новообразование, то какие рекомендации в данном случае даёт система?**

– Приложение не имеет права ставить диагноз. Результат его работы носит рекомендательный характер. Главная цель при обнаружении подозрения на злокачественное новообразование – сподвигнуть человека посетить врача-онколога. Безусловно, услышать предварительный вердикт – неприятно и даже страшно, но нужно понимать, что сегодня в 95% своевременный визит к онкологу спасает



жизнь. И всё, как правило, ограничивается локальным иссечением новообразования. А вот если повременить с лечением, то ситуация может сильно усугубиться.

**– Уверена, что приложение уже завоевало доверие людей. Скажите, какому количеству пациентов удалось выявить меланомы на ранней стадии благодаря новейшей технологии?**

– В приложение уже поступило более одного миллиона обращений от 550 000 пользователей. Среди них было обнаружено более 26 000 подозрений на злокачественное новообразование, из которых свыше 14 000 – меланомы. Мы, к сожалению, не имеем возможности отследить результат по всем нашим обращениям, но знаем, что средний возраст пациентов с подозрением на онкологию составляет около 50 лет, хотя официальная статистика говорит о среднем возрасте больных с меланомой – 62 года. Это означает, что благодаря массовому скринингу мы сдвинули возраст выявления меланомы на ранней стадии более чем на 10 лет.

Анкетирование наших пациентов по Нижегородской области показало, что из 100 человек, прошедших скрининг в приложении, меланому диагностировали и подтвердили (на 3 и 4-й стадии развития) у двоих людей – следовательно, это 2% из опрошенных. И хотя выборка нерепрезентативна, она даёт возможность оценить эффект приложения. При этом официальная статистика гласит, что выявление меланомы у населения на поздних стадиях развития составляет около 17-18%.

Помимо жизнеспособности, выявление меланомы на ранней стадии даёт значительную экономию бюджета: операция по иссечению новообразования на 1 или 2-й стадии стоит не более 80 000 рублей. А противоопухолевая терапия той же меланомы на 3-й стадии стоит не менее 4 500 000 рублей в год на человека.

**– В сентябре прошлого года проект ПИМУ (Приволжского исследовательского медицинского университета) «Регион без меланомы» получил премию имени академика Александра Ивановича Савицкого. Расскажите подробнее об участии в данном событии, вашей номинации и перспективах, которые открыла для вас победа.**

– Пилотный проект «Регион без меланомы» проводился в Нижнем Новгороде и Республике Татарстан в 2021 и 2022 годах, в результате чего подтвердил возможность проведения массовых популяционных скрининговых программ по выявлению меланомы. Ранее подобное исследование стало бы довольно обременительным с финансовой точки зрения, так как стоимость приёма одного паци-

ента врачом-онкологом платной клиники варьируется от 1000 рублей и более. Соответственно, массовые исследования стали бы достаточно дорогостоящими. В свою очередь, приложение «ПроРодинки» позволяет с помощью самообследования неограниченного количества пользователей бесплатно провести массовый скрининг и получить предварительные результаты.

Благодаря проделанной работе сегодня проект «Регион без меланомы» включён в число лучших практик Министерства здравоохранения Российской Федерации. Однако мы не останавливаемся на достигнутом, а преследуем цель тиражирования программы «Регион без меланомы» по всей территории нашей страны.

Отмечу, что, кроме премии имени академика Александра Ивановича Савицкого, группа врачей проекта стала лауреатами премии «Призвание» в номинации «За открытие нового метода диагностики», организованной Министерством здравоохранения Российской Федерации и Первым каналом среди лучших врачей России. Это самая престижная премия в российском здравоохранении.

**– В завершение беседы хотелось бы спросить о профессиональных планах команды «АИМЕД». Над чем ещё сегодня работают специалисты компании? Каких новых открытий и разработок**

**можно ожидать от вас в ближайшем будущем?**

– Одним из основных критериев при диагностике меланомы является отслеживание эволюции новообразования во времени, его границ, формы, размера и прочего. Мы стремимся научить приложение «ПроРодинки» сравнивать полученные с интервалом в 2-3 месяца изображения одного и того же новообразования и автоматически отслеживать по нему динамику развития.

Ещё команда «АИМЕД» стремится интегрировать искусственный интеллект приложения в профессиональные медицинские устройства, предназначенные для фотографирования новообразований.

Но самое главное наше желание – чтобы сервисом поддержки принятия врачебных решений по распознаванию злокачественных новообразований «ПроРодинки», получившим официальный статус медицинского изделия, стали пользоваться и врачи. Причём не только дерматологи и онкологи, которые оснащены другими специальными средствами диагностики, но и врачи общей практики и медицинский персонал, работающий с пациентами, чтобы при необходимости направлять людей к более узким специалистам в целях сохранения их жизни и здоровья.

*Беседовала Дарья Бакарина*

*Ускова Ксения Александровна*





# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)



ОСОБАЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ЗОНА

DEVELOPED  
BY GDP QUADRAT

# СТУПИНО КВАДРАТ

«СТУПИНО КВАДРАТ» –  
ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ЗОНА В РОССИИ, РЕАЛИЗУЕМАЯ ЗА СЧЁТ  
ЧАСТНЫХ СРЕДСТВ



- СФОРМИРОВАННЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ СО ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, СРАЗУ ПЕРЕДАВАЕМЫЕ В ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ.
- ВЫСОКИЙ КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Удобная локация:  
7 км до трассы М-4  
«Дон»; собственные  
ж/д пути на  
территории

Территория –  
431 га

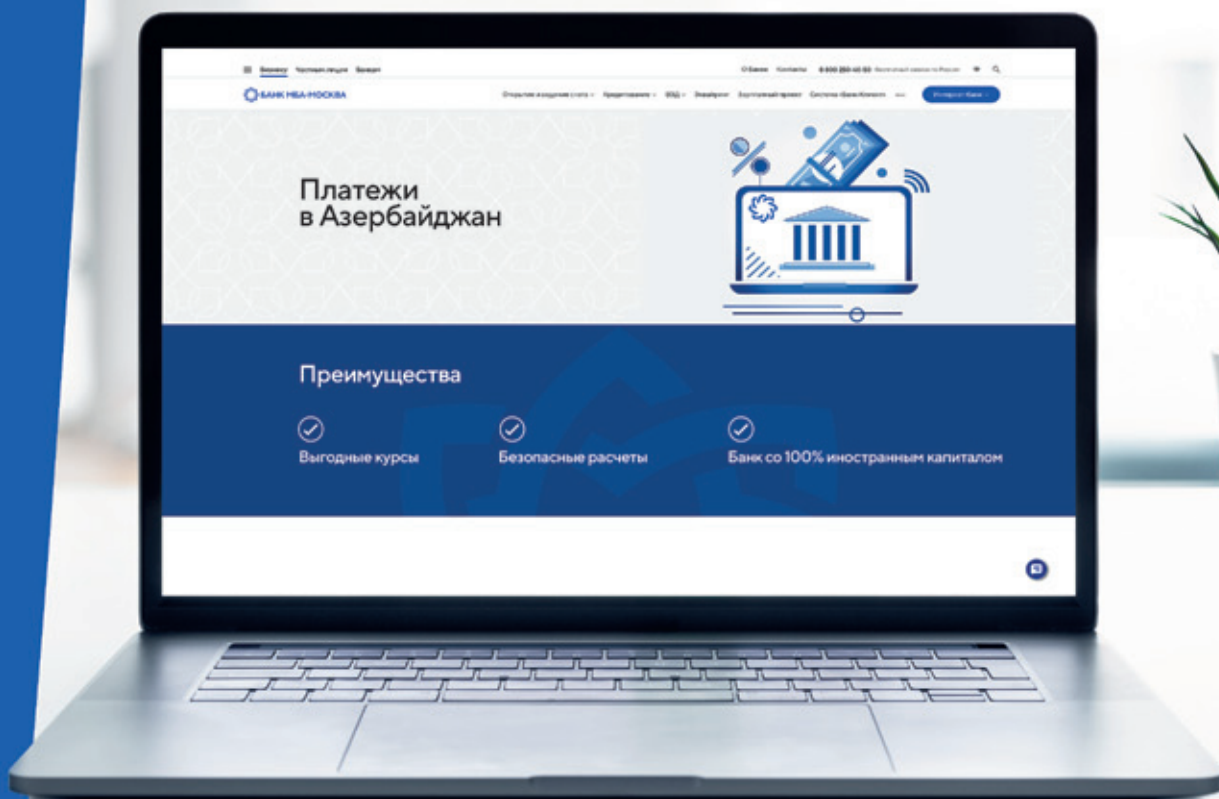
25 лет опыта  
на рынке  
промышленной  
инфра-  
структуры

1 год требуется  
нам на полный  
запуск вашего  
производства

43 компании  
признано  
инвесторами

Россия,  
Московская область,  
деревня Шматово,  
ул. Индустриальная,  
вл. 4, стр. 1.





# ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, 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**

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН 7744001828. Erid: 2VSb5xU1KLU