 With the
support of the
CCI of Russia

37/282
ноябрь
2024

RBCG

Russian Business Guide

РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ — 2024

**КОНСОРЦИУМ «МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА»:
«НАША ЗАДАЧА — СОДЕЙСТВИЕ МИНПРОМТОРГУ РОССИИ В
ДОСТИЖЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»**

alpinecaramel.ru

Alpine Caramel

АЛЬПИЙСКАЯ КАРАМЕЛЬ

Натуральные леденцы Alpine Caramel (Альпийская Карамель) содержат комплекс эфирных масел 10-ти лекарственных растений.

Состав комплекса (кармолового масла) подобран так, что каждый компонент дополняет и усиливает друг друга, оказывая широкий спектр действий:

- улучшают состояние дыхательных путей, эффективны в профилактике и комплексной терапии простудных заболеваний;
- способствуют снижению раздражения и першения в горле, уменьшают осиплость голоса, освежают дыхание, улучшают общее самочувствие;
- оказывают общеукрепляющее и иммуностимулирующее действие;
- оказывают смягчающее действие на слизистую оболочку носа, уменьшают заложенность носа;
- снимают тошноту при укачивании в транспорте.



Леденцы в удобных металлических мини-боксах!



Большой подарочный набор



Alpine Caramel Альпийская Карамель Леденцы. Рег. уд.: АМ.01.48.01.003.R.000009.01.23 от 16.01.2023 г., АМ.01.48.01.003.R.000011.01.23 от 16.01.2023 г., АМ.01.48.01.003.R.000012.01.23 от 16.01.2023 г., Alpine Caramel Альпийская Карамель Леденцы Детские с натуральным мёдом и витамином С. Рег.уд.: АМ.01.48.01.003.R.000010.01.23 от 16.01.2023 г., Alpine Caramel Альпийская Карамель Леденцы Имбирь-Лимон. Рег.уд.: АМ.01.48.01.003.R.000227.08.23 от 15.08.2023 г., Alpine Caramel Альпийская Карамель Леденцы Детские с натуральным мёдом и витамином С со вкусами Черники, Брусники, Пихты, Мелиссы-Лимона. Рег.уд.: АМ.01.48.01.003.R.000010.01.23 от 16.01.2023 г.



Организация, уполномоченная принимать претензии от потребителей: ООО «САНТА СНГ», РФ, 143444, Московская область, г. Красногорск, мкр. Опалиха, ул. Геологов, д. 6, офис 4. Тел.: +7 (495) 739-43-26



БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ

Russian Business Guide
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
Журналисты: **Алина Волкова, Анна Добрынина, Вячеслав Колесников, Александра Убоженко**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электrozаводская, 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
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 №37/282 ноябрь 2024
Дата выхода в свет: 22.11.2024.
Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
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
Journalists: **Alina Volkova, Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov, Alexandra Ubozhenko**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektrozavodskaya, 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
Tel.: +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 №37/282 November 2024
Date of issue: 22.11.2024.
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 – член исполнительного комитета (Правления), директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова – генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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 **КЛЮЧЕВАЯ ЗАДАЧА РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ** – УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ
- 6 **СУВЕРЕНИТЕТ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ** – ОБЪЕДИНЁННАЯ ЗАДАЧА НАУКИ, ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА
- 8 **ФОРУМ «ФАРМЛИГА: ВСТРЕЧА ЛИДЕРОВ»**
- 10 **АЛЕКСАНДР ЧЕРНИЧЕНКО: «РЫНОК БАД В РОССИИ»**
- 11 **СЕРГЕЙ ШУЛЯК, DSM GROUP: «КУРС НА ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЕ»**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 12 **КИРИЛЛ ЛИТВИЦКИЙ, КОНСОРЦИУМ «МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА»:** «НАША ЗАДАЧА – СОДЕЙСТВИЕ МИНПРОМТОРГУ РОССИИ В ДОСТИЖЕНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ И МЕДИЦИНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ТРЕНД НА ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЕ

- 18 **АРТУР ВАЛИЕВ, SUN PHARMA: «РОССИЙСКИЙ РЫНОК – ВАЖНОЕ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ»**
- 22 **СПБНИИВС: БЕЗОПАСНЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ ВАКЦИНЫ ДЛЯ ВСЕГО МИРА**
- 26 **ВИКТОР СЕВАСТЬЯНОВ: «НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ В СФЕРЕ РЕГЕНЕРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ ДОЛЖНЫ ШИРОКО ПРИМЕНЯТЬСЯ В КЛИНИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ»**
- 30 **«ЗАВОД МЕДСИНТЕЗ» – ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА УРАЛЕ**
- 32 **ЗДОРОВЬЕ ИЗ ГЛУБИНЫ ВЕКОВ**
- 34 **ЕЛЕНА КРЕЧЕТОВА: «СОБЛЮДАТЬ ГИГИЕНУ БЕЗ ВОДЫ? ЛЕГКО!»**
- 38 **АРТЁМ ЛОМАКОВ, НПО «СКАНЕР»: «СЕЙЧАС САМОЕ ВРЕМЯ ОБЕСПЕЧИВАТЬ СОБСТВЕННУЮ СТРАНУ»**
- 42 **ИЦ «ТКМ»: ТОЧНОСТЬ – НАШЕ ПРАВИЛО!**
- 46 **ОХУТERRA: КАК ОСТАНОВИТЬ БИОЛОГИЧЕСКИЕ ЧАСЫ**



Международный научно-практический форум «РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»

С 2 ПО 6 ДЕКАБРЯ 2024 ГОДА В ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР» СОСТОИТСЯ ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ – НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ФОРУМ «РОССИЙСКАЯ НЕДЕЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ – 2024» (РНЗ).



Форум проходит под патронажем Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, при поддержке Совета Федерации ФС РФ, Минпромторга России, Минэкономразвития России. Организаторами выступают Государственная Дума ФС РФ, Министерство здравоохранения РФ и АО «ЭКСПОЦЕНТР».

Программа форума включает в себя масштабные международные выставки – «Здравоохранение», которая в этом году отмечает 50-летний юбилей, «Здоровый образ жизни», «MedTravelExpo. Санатории.

Курорты. Медицинские центры», «Фарм-МедПром», – а также насыщенный блок деловой программы.

В Российской неделе здравоохранения – 2024 примут участие 954 компании из 13 стран, включая национальные экспозиции Китая и Венгрии.

На РНЗ будут представлены 699 российских компаний из 52 регионов РФ.

Общая экспозиционная площадь составит более 19 500 кв. м, что превышает показатели прошлого года.

Форум предлагает участникам на-

сыщенную деловую программу: более 70 ключевых мероприятий. Основные темы форума охватывают широкий спектр актуальных вопросов, включая итоги национальных проектов в медицине, развитие экспорта медицинских услуг, цифровизацию и медицинскую реабилитацию.

Российская неделя здравоохранения – это уникальная возможность обсудить современные вызовы отрасли, установить деловые контакты и ознакомиться с российскими новейшими технологиями и решениями в здравоохранении.



Ключевая задача реализации национальных проектов в сфере здравоохранения – увеличение продолжительности жизни

Министр здравоохранения РФ Михаил Мурашко выступил на заседании Совета Федерации в рамках «правительственного часа». Министр рассказал о результатах реализации нацпроекта «Здравоохранение» и о задачах новых национальных проектов.

– В последние годы мы становимся свидетелями глобальной трансформации в сфере здравоохранения и в целом в жизни нашей страны, а национальные проекты, направленные на улучшение качества жизни и благополучие граждан, действительно дают свои результаты, – заявил Михаил Мурашко в начале своего выступления в Совете Федерации.

БОЛЬШИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ НАЦПРОЕКТОВ В 2024 ГОДУ

Как отметил министр, ключевой задачей реализации национальных проектов в сфере здравоохранения является увеличение продолжительности жизни.

– За четыре года реализации нацпроекта «Здравоохранение» мы имеем самый высокий показатель ожидаемой продолжительности жизни за весь период наблюдения, а также исторически низкие

значения общей и младенческой смертности, – сообщил Михаил Мурашко.

Глава Минздрава России отметил также, что благодаря мерам, реализованным в рамках нацпроектов, удалось повысить доступность медицинской помощи. Также с 2019 года создано более 6 тыс. медицинских объектов, поставлено свыше 236 тыс. единиц медицинского оборудования, дополнил он.

– Нацпроект «Здравоохранение» – это крупнейший проект страны, на его реализацию с 2019 года предусмотрено более 1,7 трлн рублей. Эти средства направлены на девять федеральных проектов, охватывающих все уровни медицинской помощи, что обеспечило беспрецедентное повышение доступности медицинской помощи, включая высокотехнологичную. Развитие также получили кадровый потенциал, научная составляющая медицины, цифровая трансформация, дистанционные форматы работы и, конечно же, инфраструктура, – сообщил Михаил Мурашко.

Так, например, за период реализации нацпроекта построено 15 онкодиспансеров, открыто 548 центров амбулаторной онкологической помощи. Он также подчеркнул, что онкологические центры оснащены необходимым оборудованием для оказания высокотехнологичной помощи пациентам. Также, по его словам, увеличилась пятилетняя выживаемость онкологических больных. Кроме того, министр в своём выступлении затронул пути решения задач по обеспечению здравоохранения квалифицированными кадрами.

– Подготовка, обучение, привлечение и сохранение медицинских кадров – это комплексный вопрос. Во-первых, это обучение, мы увеличили целевой приём студентов; таким образом, доля целевых мест превысила 70%, а по ряду дефицитных специальностей в ординатуре это ещё выше. Второе направление – это привлечение, для этого реализуются программы «Земский доктор», «Земский фельдшер»; за весь период участие в программе приняло более 65 тыс. медицинских работников. Третье ключевое направление – это как сохранение кадров внутри региона, так и стимулирование их к работе в медицинских организациях первичного звена. В связи с поручением президента введены специальные социальные выплаты, почти 1 млн медицинских работников их получают, – поделился он.

РЕАЛИЗАЦИЯ НОВЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА 2025-2030 ГОДЫ

Михаил Мурашко рассказал о ходе планирования и реализации дальнейших национальных проектов в сфере здравоохранения. Он отметил, что планируемый объём финансового обеспечения национальных проектов на 2025-2030 годы в общей сложности составляет 2 трлн 25 млрд рублей.

– Эти средства будут направлены в том числе в новые регионы, которые будут участвовать в нацпроектах. Для этого проведена большая подготовительная работа, – подчеркнул он.

Национальный проект «Продолжительная и активная жизнь» является одним из самых глобальных и состоит из 11 федеральных проектов. Основной целью нацпроекта является обеспечение доступности для более чем 1,5 млн граждан медицинской помощи с применением сложных методов лечения вне зависимости от места проживания, отметил он. В нацпроект «Продолжительная и активная жизнь» включены мероприятия, которые направлены на увеличение продолжительности здоровой жизни и активное долголетие. По его словам, в разработке новых национальных проектов в сфере здравоохранения учитываются результа-

ты и инициативы, уже доказавшие свою эффективность.

– В основу предлагаемых мероприятий нового национального проекта «Продолжительная и активная жизнь», в соответствии с указом президента, легли мероприятия, направленные на увеличение продолжительности жизни, а именно здоровой жизни и активного долголетия. Смена парадигмы подразумевает сотрудничество с человеком и выход на оптимальную траекторию его здоровья. Новые национальные проекты строятся на основе результатов и инициатив, доказавших свою эффективность, – **отметил министр.**

Особое внимание министр обратил на реализацию мер по охране материнства и детства в рамках продолжающегося нацпроекта «Семья».

– Запланировано дальнейшее расширение сети женских консультаций, она будет увеличена ещё на 360 объектов, при этом будет сделан акцент на труднодоступных районах. Планируется продолжить перенос оснащение детских медицинских учреждений, более чем 180 больниц и 450 детских поликлиник, – **поделиться он.**

В свою очередь, национальный проект «Новые технологии сбережения здоровья», по словам Михаила Мурашко, направлен на инновационное развитие отрасли и обеспечение технологического суверенитета и лидерства. При этом министр отметил, что необходимо делать акцент на внедрении инноваций, в том числе в сфере здравоохранения.

– На этом, безусловно, вся страна должна делать акцент. Инновации для нашей страны будут конкурентным преимуществом, в здравоохранении совершенно точно, – **сказал он.**

Министр также сообщил о разработке федерального проекта «Здоровье для каждого» в рамках национального проекта «Продолжительная и активная жизнь». В числе мероприятий федерального проекта – модернизация около 500 центров здоровья с полной «перезагрузкой» функционала центров. Основная причина такого повышенного внимания к этим структурным подразделениям состоит в том, что активное долголетие на 60% зависит от образа жизни.

Министр обратил внимание на важность продолжения модернизации первичного звена, как самой востребованной части медицинской службы. По его словам, на организации первичного звена здравоохранения приходится более 1 млрд посещений в год. В рамках модернизации создаётся комплексный медицинский сервис с широким функционалом.

– Отдельно нужно остановиться на задачах, связанных с теми, без кого мы сейчас не можем говорить о перспективах нашей страны. Это ветераны и участники СВО. Наша миссия – обеспечить им приоритет-

ную помощь и, безусловно, самую высоко-технологичную и качественную.

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ БОЛЬНЫХ С САХАРНЫМ ДИАБЕТОМ И ГЕПАТИТОМ С

Михаил Мурашко подчеркнул, что все дети с сахарным диабетом 1-го типа, кому показано применение систем непрерывного мониторинга глюкозы, ими обеспечены. Также развивается сеть школ и региональных центров по консультированию и профилактике осложнений сахарного диабета.

– Все дети в стране сегодня обеспечены непрерывным мониторингом глюкозы. И развивается сеть школ больных с сахарным диабетом, а также создаются региональные центры по консультированию и профилактике осложнений, – **поделиться он.**

Глава федерального Минздрава рассказал, что в прошлые годы за счёт средств «Круга добра» были пролечены все больные гепатитом С дети до 18 лет. Реализация дальнейших мер позволит сохранить почти 100 тыс. жизней.

– Следующий блок – это борьба с гепатитом С. Мы пролечили всех детей в стране до 18 лет с гепатитом С в прошлые годы за счёт средств «Круга добра». Сейчас следующий этап – это расширение лечения в рамках амбулаторного, получение лекарственных препаратов, противовирусной терапии и также расширение списка пациентов, которые получают помощь по определённым показателям в рамках ОМС в стационарном этапе. Это позволит сохранить почти 100 тыс. жизней, – **заверил министр.**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В НОВЫХ СУБЪЕКТАХ РОССИИ

Выступая на «правительственном часе» и отвечая на вопросы сенаторов, Михаил Мурашко также отметил, что в новых регионах восстановлено более 230 медицинских объектов, построен ряд новых крупных медицинских учреждений.

– В новых регионах восстановлено более 230 объектов, построен ряд новых крупных медицинских учреждений: перинатальный центр им. В. К. Чайки в Донецке, отремонтированы и восстановлены больницы и поликлиники в Мариуполе, строится детская больница в Мелитополе, а также открыт федеральный центр ФМБА в Мариуполе. Также совсем недавно открылся корпус областного онкологического диспансера в Мелитополе, – **сказал министр здравоохранения РФ.**

Кроме того, на модернизацию объектов первичного звена здравоохранения в новых регионах России будет направлено более 1,4 млрд рублей.

– На следующий год мы планируем выделить порядка 1,4 миллиарда рублей на приобретение модульных конструкций, автомобилей. Также новый национальный проект будет включать в себя все медицинские организации, которые мы должны восстановить, – **ответил министр здравоохранения РФ.**

Министр также подчеркнул, что в отношении новых регионов Российской Федерации Минздрав России придерживается ключевого принципа о том, что новые регионы Российской Федерации должны иметь такую же инфраструктуру здравоохранения, такие же медицинские технологии, как и все остальные регионы России.

– Новые субъекты должны иметь такую же инфраструктуру, такие же технологии, как и все остальные субъекты, – это тот принцип, который мы сегодня реализуем. Однако разрыв показателей по качеству инфраструктуры, технологическому оснащению огромен. Поэтому мы начали одновременно реализацию в нескольких направлениях. Более 230 зданий отремонтировано и построено. Параллельно идёт оснащение новым современным оборудованием. Ранее практически на всех субъектах были недоступны лучевая диагностика, лабораторная диагностика; люди постоянно сдавали анализы платно, за личные средства. Поэтому расширение этого направления для нас является приоритетом, – **сказал министр здравоохранения РФ Михаил Мурашко.**



Суверенитет в фармацевтической и медицинской промышленности – ОБЪЕДИНЁННАЯ ЗАДАЧА НАУКИ, ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА



О мерах по выводу отечественных лекарств и медицинских изделий на российский рынок, последовательном углублении их локализации и увеличении доли отечественной продукции по приоритетным направлениям развития рассказывает министр промышленности и торговли Российской Федерации Антон Алиханов.

– В нацпроект «Новые технологии сохранения здоровья» планируется включить пять федеральных проектов, и за Минпромторгом закреплён «Промышленность для здравоохранения». Какие задачи стоят?

– Федеральный проект «Промышленность для здравоохранения» – «продуктовый» и весьма конкретный. Он включает в себя задачи по выводу отечественных лекарств и медицинских изделий на российский рынок, последовательное углубление их локализа-

ции и увеличение доли отечественной продукции по приоритетным направлениям, соответствующим в том числе наукоёмким технологиям (это биотехнологии, радиофарма, бионические и нейротехнологии). Верхнеуровневая задача федпроекта звучит следующим образом: достижение к 2030 году не менее 90% локального производства лекарственных препаратов по номенклатуре ЖНВЛП и более 40% по линии медицинских изделий.

Уверен, что поддержка со стороны государства и усилия наших производителей помогут достичь этих целей в полном объёме. Вместе с этим надо понимать, что реализация как федпроекта «Промышленность для здравоохранения», так и нацпроекта в целом взаимосвязана и идёт параллельно с другими целями технологического лидерства. Мы учитываем это в нацпроекте «Новые материалы и химия» и закладываем при проработке нацпроекта «Биоэкономика». Вместе с коллегами мы будем координировать эту системную работу и таким образом закроем задачу по формированию консолидированного спроса в смежных отраслях промышленности в части сырья, материалов и комплектующих.

– Какие меры реализует Минпромторг России для достижения суверенитета в фармацевтической и медицинской промышленности? И как проходит разделение задач для смежных отраслей?

– Создание отечественных лекарств по полному производственному циклу, а также разработка и углубление локализации востребованных медизделий невозможны без сырьевого обеспечения и технологической оснащённости на всех этапах жизненного цикла продукции: от производства сырья до готового продукта, дистрибуции, потребления и утилизации.

Сегодня уже ведётся работа по снижению зависимости от зарубежной сырьевой базы. Наши производители, фокусируясь на создании собственной продукции, стремятся к независимости в том числе в части критически значимого сырья, а мы, в свою очередь, стараемся создать для них такие возможности.

Для проработки имеющихся барьеров, в том числе в рамках реализации стратегии «Фарма-2030», на базе подведомственного Минпромторгу Института медицинских материалов в тесном контакте с отраслью идёт анализ текущей обеспеченности и групповой потребности отраслей в сырье, материалах, комплектующих, а также формируется реестр используемого отраслями сырья. Систематизация получаемой от отрасли информации и выявление приоритетных видов продукции позволяют формировать консолидированную потребность – в т. ч. для дальнейшего направления смежным отраслям промышленности

и содействия в организации производства в части критического сырья. Кроме того, это позволяет оказывать поддержку производителям в поиске поставщиков российского сырья, уже производимого другими отраслями промышленности; благодаря такой коммуникации производителей и поставщиков есть возможность и усовершенствовать характеристики сырья, чтобы оно максимально соответствовало целям применения в производстве лекарств и медизделий.

При активном межотраслевом взаимодействии ведутся и предусматриваются в ближайшей перспективе работы по актуализации Перечней критической промышленности для импортозамещения и приоритизации государственной поддержки востребованных видов сырья. Актуализируется Перечень приоритетных проектов малотоннажной химии, ведутся активные работы в рамках федеральных проектов, входящих в национальный проект «Химия и новые материалы».

Например, в рамках федерального проекта «Развитие отрасли редких и редкоземельных металлов» предполагается создание горно-металлургических и обрабатывающих производств для производства востребованных в том числе для медицинской промышленности сырья, материалов и комплектующих: магнитов на основе редкоземельных металлов для аппаратов МРТ, титанового сырья для обеспечения производителей титановых имплантатов, циркониевого сырья для дентальных имплантатов и др.

В рамках федерального проекта «Развитие производства химической продукции» прорабатывается интегрированная цепочка «Активные фармацевтические субстанции» для обеспечения фармацевтической отрасли сырьём для производства отечественных субстанций. Кроме того, Минпромторг работает над формированием федерального проекта «Импортозамещение критической биотехнологической продукции», в который планируется включение критически значимых для фармацевтической и медицинской промышленности продуктовых направлений: например, ферментов, гормонов, витаминов, антибиотиков.

– Когда в России появятся свои действующие вещества для химических средств защиты растений, сырьё для производства фармацевтических субстанций, другие производства мало- и среднетоннажной химии?

– Мы понимаем, что развитие отечественных действующих веществ для химических средств защиты растений, сырья для фармацевтических субстанций и других сегментов мало- и среднетоннажной химии является стратегически важной задачей для обеспечения продоволь-

ственной безопасности и независимости нашей страны. Мы активно прорабатываем создание условий для развития таких производств по всей цепочке: от базового сырья до конечных продуктов в рамках национального проекта по обеспечению технологического лидерства «Новые материалы и химия». В 2025-2030 гг. мы планируем предоставить около 400 млрд руб. на поддержку проектов через различные механизмы, включая гранты, субсидии и налоговые льготы. Это позволит привлечь как крупные компании, так и малые инновационные предприятия к разработке новых технологий и продуктов.

Восстановление целого сегмента промышленности может занять от трёх до семи лет – в зависимости от сложности технологий и уровня инвестиций. Мы стремимся ускорить этот процесс путём создания кластеров и научно-исследовательских центров, которые будут способствовать обмену знаниями и ресурсами.

Однако не все такие продукты целесообразно с экономической точки зрения производить в России. Например, для некоторых высокоспециализированных веществ может потребоваться значительный объём инвестиций и технологий, которые именно на данный момент отсутствуют в стране. В таких случаях мы будем рассматривать варианты импортозамещения или сотрудничества с нашими иностранными партнёрами. Уверен, что с поддержкой государства и активным участием бизнеса мы сможем развить отечественное производство в этой ключевой для нас области.

– Сегодня среди технологических трендов особое место занимают промышленные биотехнологии. Насколько в нынешних непростых условиях жизнеспособны проекты по этому направлению?

– Конечно, проекты в области биотехнологий остаются жизнеспособными и перспективными. Эта сфера обладает огромным потенциалом для создания инновационных продуктов, повышения конкурентоспособности отечественной промышленности и решения задач устойчивого развития, что крайне важно в текущих условиях.

Минпромторг активно поддерживает проекты в области биотехнологий через различные механизмы: это в первую очередь механизм субсидирования затрат на НИОКР (с 2018 года в объёме порядка 4,5 млрд руб.), которые получили 30 проектов. Они будут использоваться в качестве пищевых ингредиентов, в кормовых добавках и одновременно как компоненты для парфюмерно-косметической отрасли, товаров бытовой химии, лекарственных препаратов и так далее. В ближайшие год-два данные проекты будут выходить на серию. Мы также реализуем программы по поддержке стартапов и малых инновационных предприятий: на выставке «Биопром» более 30 стартап-проектов получило возможность принять участие в выставке на льготных условиях. Это, конечно, только один из шагов по направлениям биотеха в рамках системной задачи развития биоэкономики, которую поставил Президент РФ. Добиться этой цели можно, только объединив усилия науки, государства и бизнеса, над чем мы сейчас и работаем.



ФОРУМ «ФАРМЛИГА: ВСТРЕЧА ЛИДЕРОВ»

Налоговая служба ознакомила фармацевтов с изменениями налогового законодательства с 2025 года

Начальник отдела налогообложения юридических лиц УФНС России по Московской области Виталий Пыркин принял участие в работе круглого стола на форуме «Фармлига: встреча лидеров». Модератором дискуссии выступил председатель Общественного совета при УФНС России по Московской области, председатель регионального отделения Российского союза налогоплательщиков Вадим Винокуров.



Виталий Пыркин проинформировал представителей фармацевтической отрасли, а среди них – фармацевтические производители, дистрибьюторы и аптечные сети, об изменениях в налоговом законодательстве для бизнеса с 2025 года.

Так, он обратил внимание участников мероприятия на то, что с 2025 года плательщики упрощённой системы налогообложения становятся плательщиками налога на добавленную стоимость. Обязанность по уплате НДС вводится для налогоплательщиков на УСН с доходами более 60 млн рублей по их выбору: по стандартной ставке (20%) с правом на вычеты; 5% – при доходе от 60 до 250 млн рублей; 7% – при доходе от 250 до 450 млн рублей без права на вычеты. Если сумма дохода за 2024 год не превысила 60 млн рублей, то организации и индивидуальные предприниматели применяют освобождение от НДС по статье 145 НК РФ в автоматическом режиме без подачи налоговых уведомлений.

Кроме того, Виталий Пыркин подробно осветил тему «дробления бизнеса», рассказал о налоговых рисках, связанных с «дроблением бизнеса», подробно остановился на роли контролируемых лиц при «дроблении бизнеса», разъяснил понятия экономической и юридической подконтрольности, привёл ссылки на письма ФНС России по данной теме. Опираясь на имеющуюся судебную практику, представитель налогового управления сделал акцент на кейсах по установлению в действиях налогоплательщиков признаков схем дробления. Эксперт отметил важные детали, чтобы представители фармацевтической отрасли смогли оценить все возможные риски при принятии управленческих решений, связанных с налогами.

В заключение своего доклада Виталий Пыркин остановился на условиях амнистии, предусмотренной для компаний и предпринимателей, которые использовали схемы «дробления бизнеса» для оптимизации налогов. Амнистия проводится в отношении вынесенных решений по результатам налоговых проверок за периоды 2022-2024 годов после 12.07.2024 г. (до вступления в силу ст. 6 закона № 176-ФЗ) и по результатам которых выявлены нарушения, связанные с фактами дробления. Вступают в законную силу указанные решения либо по результатам проведённых проверок за 2025-2026 годы, либо если проверки не назначены, то 1 января 2030 года. «Если налогоплательщики за периоды 2025 и 2026 гг. добровольно откажутся от применения схем, созданных для получения налоговой выгоды, то суммы доначисленных налогов, пеней, штрафов по результатам налоговых проверок по фактам дробления за 2022-2024 годы будут списаны, – пояснил В. Пыркин. – Если налогоплательщик отказался от «дробления бизнеса» с 1 января 2025 года, действие амнистии распространяется на три года – налоговые периоды 2022, 2023, 2024 годов».

В конце встречи все присутствующие смогли задать интересующие их вопросы и обсудить актуальные темы. Участники мероприятия были благодарны участникам дискуссии за развёрнутые и профессиональные ответы. Представители бизнеса по итогам форума обратились к организаторам с просьбой сделать регулярной сессию с представителями налоговой службы.



РЫНОК БАД В РОССИИ



В современном мире биологически активные добавки (БАД) становятся всё более популярными. Однако вокруг БАД существует множество мифов, сомнений и сложностей. Как контролировать качество, безопасность и эффективность такой продукции? С какими проблемами сейчас сталкиваются производители и дистрибьюторы БАД? И как чувствует себя рынок БАД в целом? Эти вопросы мы обсудили с Александром Черниченко, генеральным директором компании «Мьюз Медиа».

– Александр, с чем связано увеличение внимания к биологически активным добавкам на самых высоких уровнях в последнее время?

– На это повлияло несколько факторов. После пандемии коронавируса многие люди задумались о профилактических мерах для сохранения своего здоровья, растёт спрос на продукцию, созданную из природного сырья. Люди ищут естественные альтернативы традиционной медицине, уделяя особое внимание профилактике и снижению риска заболеваний.

С 1 октября 2023 года производителей БАД обязали наносить на продукцию коды маркировки. Благодаря этому государство наконец-то чётко увидело, насколько объёмный рынок БАД. Оказалось, что у нас порядка 1400 российских производителей. В связи с этим сразу встал вопрос: как контролировать качество продукции и как защитить потребителей от низкопробной или откровенно опасной продукции, особенно той, что продаётся на маркетплейсах?

– С вашей точки зрения, как можно ответить на данный вопрос?

– Самая главная проблема рынка БАД – это, безусловно, неконтролируемый, я бы даже сказал, незаконный ввоз. На маркетплейсах сейчас огромное количество неза-

регистрированных добавок, продуктов с запрещёнными на территории РФ веществами, а также БАД, у которых существенно превышены максимально допустимые дозы. Такие добавки нельзя легально ввезти на территорию нашей страны. И первое, самое эффективное решение данной проблемы – это введение строгих мер за незаконный ввоз продукции.

Кроме того, существует большая проблема с сертификатами о государственной регистрации (СГР). Например, добросовестный участник рынка регистрирует БАД по всем правилам и законам, выпускает его в продажу. Что делают недобросовестные игроки? Они заимствуют его свидетельство о государственной регистрации и используют его для абсолютно других продуктов в онлайн-каналах продаж. Это происходит потому, что маркетплейсы ввели новые правила, требующие добавления документов, подтверждающих качество продукции, в личные кабинеты продавцов. Но маркетплейс сам не отслеживает, соответствует ли СГР тому или иному продукту. Такой подлог встречается довольно часто, и, к сожалению, потребитель не всегда способен разобраться в этих тонкостях.

Следующий момент заключается в том, что многие до сих пор относят БАД к пище, и здесь возникает парадокс. То,

что мы едим, контролируют Минсельхоз и Минпромторг, но то, что влияет на организм человека, на его здоровье и благополучие, – уже зона ответственности Минздрава и Роспотребнадзора. Нередко реклама БАД создаёт ощущение, что перед нами панацея, которая способна излечить от всего, хотя по закону это строжайшим образом запрещено. В каждой рекламе обязательно должна быть надпись о том, что перед употреблением необходимо проконсультироваться с врачом. Кстати, похожее предупреждение обязаны делать производители лекарств. Ещё один парадокс. В этом вопросе прослеживается аналогия между БАД и медикаментами, но не между БАД и продуктами питания. На мой взгляд, было бы логично, справедливо и правильно по аналогии с фармацевтическим рынком ввести некое лицензирование производителей БАД. Сразу хочу сказать, что добросовестных производителей такая перспектива совсем не пугает. В то же время данная мера послужит заслоном для «серых» и «чёрных» поставщиков.

Контроль фармацевтических продуктов осуществляется посерийно, но в случае с БАД производитель предоставляет образцы, которые исследуются в лабораториях. Если результаты удовлетворительны, выдаётся СГР, с которым биодобавку можно завозить и продавать на территории РФ. Отслеживать изменения концентрации активных веществ в составе БАД достаточно сложно. Разве это не проблема?

Стоит сказать, что все крупные игроки на российском рынке, выстраивающие долгосрочные отношения с потребителем и инвестирующие в его лояльность, не будут заниматься подобными манипуляциями с составом.

– Вы работаете с зарубежными биологически активными добавками. Как вам удаётся делать это в условиях многочисленных санкций, наложенных на Россию недружественными странами?

– В первую очередь нужно отметить, что биологически активные добавки не являются категорией, попавшей под санкции. Но работа с зарубежными БАД требует комплексного подхода, включающего в себя соблюдение законодательства, сертификацию, логистику, маркетинг и взаимодействие с контролирующими органами. Конечно, за последний год наша компания провела большую работу по перестройке именно транспортной и финансовой логистики. Безусловно, это не могло не сказаться на стоимости поставляемой нами продукции. Однако, несмотря на новые вызовы, «Мьюз Медиа» удалось не только сохранить, но и расширить представленность качественных БАД для наших покупателей по всей стране. И мы очень этим гордимся.



КУРС НА ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЕ

Подавляющее большинство россиян доверяют отечественной фармацевтической индустрии, а каждый третий предпочитает покупать исключительно российские препараты. Таковы результаты совместного исследования Фонда «Росконгресс» и Аналитического центра НАФИ. Как эти настроения отражаются на лекарственном рынке – НЭО обсудил с директором аналитической компании DSM Group Сергеем Шуляком.

– Что происходит с точки зрения импортозамещения в области лекарственного обеспечения?

– В стратегии «Фарма-2020» было уделено особое внимание развитию российской фармацевтической промышленности, наращиванию объёмов выпуска готовых лекарственных форм. Соответственно, было построено несколько десятков новых современных заводов с очень хорошим оборудованием, которые превосходят даже старые заводы в Европе. Там, где это возможно, российская фарминдустрия уже заменила позиции, которые ранее были представлены только зарубежными лекарствами. И на смену термину «импортозамещение» пришёл другой – «импортоопережение».

У наших производителей есть государственная поддержка, так называемый «Третий лишний»: это когда к госзакупкам лекарств иностранцы не допускаются, если среди участников есть два отечественных игрока. Со следующего года вводится «Второй лишний». Это уже связано с субстанци-

ями, из которых делают лекарства, потому что новая государственная программа «Фарма-2030» предусматривает развитие именно синтеза активных фармвеществ на территории России.

Сейчас на нашем рынке на собственный синтез приходится не более 20%. Да и то, весьма условно. Много компонентов приходится закупать за рубежом, в частности в Китае. Это интермедиаты, из которых потом уже синтезируют субстанции. То есть говорить о полной независимости от иностранных поставок пока не приходится, да и в обозримом будущем тоже. Рынок у нас небольшой; соответственно, себестоимость будет высокая, а китайские субстанции потому и дешёвые, что у них крупнотоннажный синтез (эффект масштаба).

Меня иногда спрашивают: «А вы-то сами какие препараты предпочитаете?» И я говорю: переплачивать за оригинальный препарат, как правило, не имеет смысла, ведь порядка 30% его стоимости – наценка за то, что он оригинальный. При этом произвести дженерик – тоже дело

затратное: современное оборудование, качественные ингредиенты, аналитическая лаборатория, поэтому – действительно, если посмотреть среднюю стоимость упаковки отечественного лекарственного препарата, то за последние годы она выросла.

– Видите ли вы критические последствия ухода западных фармкомпаний с российского рынка или по большому счёту всё удаётся так или иначе заменить отечественными брендами?

– С рынка ушёл финский производитель метилпреднизолона Orion Pharma, но его собственник – выходец из Украины, и никакого политического давления на него, в связи с поставками в Россию, не было. Как мы знаем, санкции не распространялись на лекарственные препараты. В данном случае собственник просто решил отомстить российским пациентам. Да, на многие зарубежные фирмы давят; с другой стороны, есть немало компаний, кто неоднократно заявлял, что здоровье российских пациентов для них важнее, и они будут продолжать поставлять свои лекарства.

Вместе с тем субстанции, из которых делают препараты в России, могут быть двойного назначения (та же янтарная кислота), то есть подпадать под санкции, и тогда их приходится покупать через третьи, четвёртые страны. У наших фармпроизводителей усложнились логистические схемы, банковские переводы за рубеж.

– Как чувствует себя рынок на фоне этих трудностей?

– Потребление лекарств в пересчёте на упаковки не падает, что радует. Есть один интересный момент. Хотя пару лет назад многие эксперты предупреждали о негативном влиянии СВО на экономику, сегодня можно с уверенностью сказать, что большая часть населения получила высокую доходность (выплаты за участие в спецоперации), и эти деньги возвращаются в экономику, в том числе тратятся на продукты питания, лекарственные препараты. С одной стороны, мы слышим о якобы снижении покупательной способности населения, но с другой – видим, что идёт смещение предпочтений российских пациентов в сторону более дорогих лекарственных препаратов, с большей эффективностью. Грубо говоря, для выздоровления таких таблеток нужно меньше, поэтому мы и не видим роста в упаковках. Мы отмечаем незначительный рост в денежном эквиваленте, что объясняется и инфляционными факторами, и тем, что люди покупают более крупные упаковки. При этом спрос на знакомые всем с детства цитрамон, активированный уголь и т. п. снижается, они постепенно уходят с рынка, что тоже влияет на его общие показатели.



КОНСОРЦИУМ «МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА»:

«НАША ЗАДАЧА – СОДЕЙСТВИЕ
МИНПРОМТОРГУ
РОССИИ В ДОСТИЖЕНИИ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
СУВЕРЕНИТЕТА
ОТЕЧЕСТВЕННОЙ
МЕДИЦИНСКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Автономная некоммерческая организация «Консорциум «Медицинская техника» была создана по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ в 2020 году с целью содействия в достижении технологического суверенитета в отечественной медицинской промышленности.

О созданной экосистеме АНО «Консорциум «Медицинская техника» по поддержке отечественного производителя, разработке стратегического отраслевого документа, создании федерального медико-технического промышленного кластера, реализации комплексных контрактов на поставку отечественной высокотехнологичной медицинской техники и трендах развития отечественной медицинской промышленности мы беседуем с его генеральным директором Кириллом Литвицким.

– Кирилл Петрович, какие основные задачи сегодня решает Консорциум? Ровно 2 года вы являетесь генеральным директором Консорциума. Как вы оцениваете деятельность за прошедшие несколько лет, каких результатов удалось достичь?

– Консорциум выступает в качестве экспертной отраслевой организации Минпромторга России в вопросах развития медицинской промышленности.

При активной поддержке Ассоциации «Росмедпром», Минпромторга России, Минздрава России, Росздравнадзора, Российской академии наук, Правительства Москвы, Сеченовского университета нам удалось создать инфраструктуру для комплексной поддержки отечественного производителя. Мы научились оказывать поддержку на всех этапах жизненного цик-

ла медицинского изделия, начиная с этапа проведения консультаций по написанию технического задания изделия, помощи в подготовке документов для подачи на регистрацию, сертификации в Торгово-промышленной палате до выхода на рынок. Самое важное – нам удалось создать модель взаимодействия научно-клинического сообщества с производителями.

Учредителями Консорциума являются якорные отечественные производители медицинской техники, в том числе предприятие оборонно-промышленного комплекса.

В контур Консорциума входит свыше 240 отечественных производителей, что составляет более 70% рынка отечественных производителей.

В настоящее время по поручению заместителя министра промышленности и

торговли Российской Федерации В. В. Шпака мы совместно с 1-м Московским государственным медицинским университетом им. Сеченова, Самарским медуниверситетом, Центром трансфера технологий Минздрава России, Российской академией наук, Ассоциацией «Росмедпром» завершаем разработку Плана развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2030 года. Это стратегический документ, в котором прописаны направления, цели, задачи и параметры развития отрасли, в том числе и запуск первого в России медико-технического промышленного кластера как дополнительной инфраструктуры развития отрасли, согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 31.07.2015 года № 779. Созданную разноплановую систему

поддержки отечественного производителя, дополнительные механизмы вывода на отечественный рынок и экспорт в дружественные страны мы прописали в отраслевой стратегический документ.

В ближайшее время документ будет представлен отрасли на согласование и доработку.

В рамках созданной экосистемы технологического развития, Консорциумом разработаны и внедрены в практику индивидуальные планы развития («дорожные карты») для достижения производителями качественных технологических и клинических характеристик медицинских изделий на всех этапах жизненного цикла медицинского изделия.

Таким образом, всего за четыре года Консорциум стал эффективной площадкой, на которой взаимодействуют бизнес и органы государственной власти с общей целью – содействовать созданию условий для научно-технологического развития отрасли и гармоничного развития медицинской промышленности и рынка медицинской техники.

– С какими государственными и профильными ведомствами ведётся взаимодействие в рамках деятельности Консорциума?

– За период 2020-2024 гг. на российский рынок медицинских изделий оказали воздействие такие серьёзные факторы, как пандемия и введение санкций со стороны ряда стран, которые играли важную роль в формировании рынка медизделий.

Консорциум развивает взаимодействие путём организации прямого диалога и создания совместных рабочих групп между научно-клиническим сообществом ведущих медицинских и военно-медицинских учреждений Минздрава России, Росздравнадзора, Центром трансфера технологий Минздрава России, Российской академией наук, Минобрнауки России, Минобороны России, Сеченовского и Самарского университетов, Торгово-промышленной палаты РФ, Торгово-промышленной палаты города Москвы, финансовых, производственных институтов развития и производителей медицинских изделий.

На Российской неделе здравоохранения – 2023, где обсуждались меры для достижения технологического суверенитета в отечественной медицинской промышленности и поддержки развития производства медтехники, Консорциум «Медицинская техника» представил свою экосистему взаимодействия с отраслью и регуляторами. Результатом этого взаимодействия стало решение о разработке проекта Плана развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2030 года, поддержанное заместителем министра промышленности и торговли Российской Федерации В. В. Шпаком.

Необходимость разработки подобного стратегического документа, определяющего вектор развития медицинской промышленности, отметил Председатель Правительства Российской Федерации М. В. Мишустин в ходе пленарного заседания Государственной Думы 10 мая 2024 г.

Кроме того, на базе Консорциума действует более двадцати рабочих групп, включающих в себя свыше 240 отечественных предприятий, где участники рынка обращения медицинских изделий формируют консолидированное мнение по актуальным для отрасли вопросам, участвуя в конструктивном диалоге с федеральными органами исполнительной власти. Отраслевое мнение для регуляторов имеет большое значение, и планы развития медицинской промышленности, нормативные правовые акты формируются, безусловно, с учётом мнения отечественных производителей, их проблем.

Также отмечу, что Консорциум включён в состав рабочей группы в сфере фармацевтики и медицинских изделий для реализации механизма «регуляторной гильотины» Минздрава России – инструмента масштабного пересмотра и отмены нормативных правовых актов, негативно влияющих на общий бизнес-климат и регуляторную среду в России.

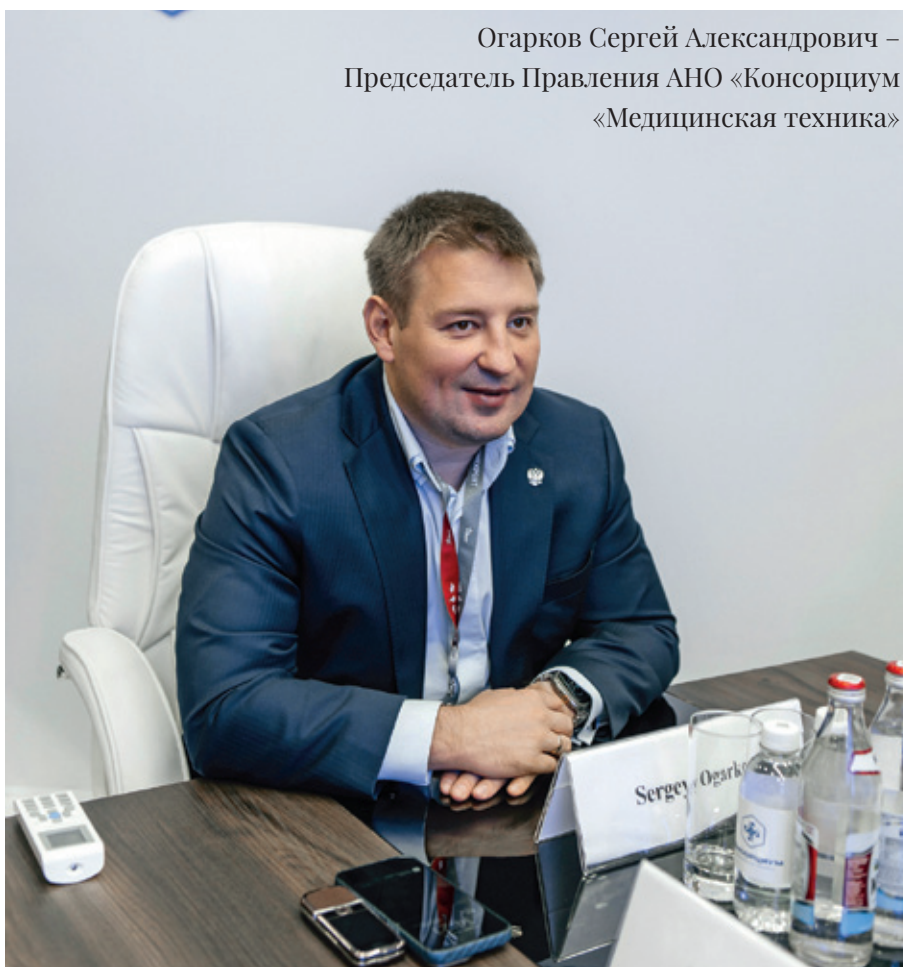
– Расскажите подробнее о Плате развития медицинской промышленности Российской Федерации до 2030 года: как и кем он разрабатывался, что легло в основу документа?

– За последние несколько лет появился резкий рост спроса на высокотехнологичное диагностическое, лабораторное и реабилитационное оборудование, хирургические инструменты и расходные материалы.

Главный тренд в сфере здравоохранения для пациента – превентивная меди-

МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ – ОДНА ИЗ ТЕХ ОТРАСЛЕЙ, ГДЕ ЗАДАЧИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА СТОЯТ ОСТРЕЕ ВСЕГО.

Огарков Сергей Александрович –
Председатель Правления АНО «Консорциум
«Медицинская техника»





цина (диагностика). Именно через самодиагностику в медицину интегрируется IT-отрасль, которая разрабатывает сервисы телемедицины, электронного пациента, умной операционной – персональные медицинские помощники, позволяющие дистанционно взаимодействовать врачам с пациентами. Такой подход даёт импульс развитию роботизированной медицины и новым технологиям.

Этот документ разрабатывается нами совместно с Ассоциацией «Росмедпром», рабочими группами (предприятиями-участниками Консорциума), подведомственными учреждениями Минпромторга России, Центром трансфера технологий Минздрава России, Росздравнадзором, Сеченовским и Самарскими университетами, Российской академией наук, Государственной Думой Российской Федерации, профильными департаментами Правительства Москвы.

Нами были проанализированы Стратегия развития фармацевтической промышленности РФ на период до 2030 года, Стратегия развития медицинской промышленности до 2020 года, нормативно-правовые документы, регулирующие отрасль. Самое важное, что документ должен быть сбалансирован между потребностью рынка (и системы здравоохранения) и производством медицинских изделий, то есть должны быть учтены мнения и возможности всех участников отрасли.

В настоящее время к проекту Плана разрабатывается комплекс документов,

методических рекомендаций и «дорожных карт» по его реализации с учётом полного жизненного цикла медицинского изделия, всех возможных механизмов сбыта, а также проработки такого важного вопроса, как система подготовки научных, технологических и производственных кадров.

Для себя мы условно разделили подготовку Плана на два крупных блока: это финансово-промышленный и система здравоохранения.

Безусловно, в документе учитываются и профильные национальные и федеральные проекты, такие как «Медицинская наука для человека», нацпроект «Здравоохранение» (федеральный проект «Модернизация первичного звена здравоохранения Российской Федерации»), в рамках реализации которого в регионах создают новые и модернизируют старые больницы, в том числе в него входит плановое обновление устаревшего медицинского оборудования.

– Как вы оцениваете дальнейшие перспективы развития отечественного производства медицинской техники?

– С началом пандемии и введённых санкций структура рынка изменилась.

За 2023-2024 годы российский рынок медицинского оборудования продемонстрировал высокие темпы роста. Доля российских изделий уже составляет более 30%. В общей сложности объём рынка продукции медицинского назначения на

сегодняшний день оценивается Росстатом на сумму свыше 600 млрд руб., из них доля рынка отечественного производства составляет более 380 млрд руб. Прогнозируемый объём рынка медицинских изделий к 2036 году составит 1,6 трлн руб., а доля российских производителей должна достигнуть более 65,5%.

– Могли бы вы привести конкретные примеры создания качественных отечественных медицинских изделий и их успешного продвижения на российском рынке?

– Да, с удовольствием поделюсь такими примерами. Наш учредитель - АО «МЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ Лтд» – является одним из ведущих отечественных разработчиков и производителей инновационного медицинского оборудования для лучевой диагностики. «МТЛ» производит оборудование для маммологии, рентгенологии, компьютерной томографии, детской лучевой диагностики, информационных технологий в медицине, а также комплексного оснащения отделений лучевой диагностики. Это одна из немногих российских компаний полного цикла работ, осуществляющая проектирование, разработку, производство медицинских изделий и по праву занимающая лидирующие позиции на рынке. На производственных мощностях «МТЛ» идёт серийное производство мобильного рентгеновского аппарата «МобиРен-7МТ». Это новый передвижной циф-

ровой палатный рентгеновский аппарат с повышенной манёвренностью. Он позволяет выполнять рентгенографические исследования высокого разрешения с помощью беспроводного плоскочастотного переносного цифрового приёмника, а его конструктив идеально подходит для ограниченных пространств больничных палат.

Следующий наш учредитель – ООО «Фармстандарт-Медтехника» – крупнейший отечественный поставщик оборудования для построения современных систем инфекционного контроля для лечебно-профилактических учреждений. Оборудование производства DGM сочетает в себе современные технологии, экологическую безопасность и является надёжным, высокопроизводительным и эффективным. Резидент особой экономической зоны «Технополис Москва».

Наш системный учредитель – холдинг «Швабе» – российская компания, входящая в Госкорпорацию «Ростех» и специализирующаяся на оптике и оптоэлектронике высокотехнологичных оптико-электронных систем как военного, так и гражданского, в том числе медицинского, назначения. В АО «Швабе» входит ПАО «Красногорский завод им. С. А. Зверева» – одно из ведущих предприятий России в области оптического и оптико-электронного приборостроения, в том числе специализирующееся в производстве медицинских изделий, используемых в гинекологии, проктологии, офтальмологии и эндоскопии. Также в числе партнёров – АО «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» им. Э. С. Яламова», специализирующееся на разработке и производстве оптико-электронных систем и комплексов военного назначения и гражданского приборостроения. Среди инновационных медицинских разработок этого предприятия – системы видеонаблюдения со встроенной камерой для инкубатора ИДН-03; матрасик для обогрева новорождённых ОДН-01, надёжно защищающий ребёнка от резкого понижения температуры или гипертермии; высокоэффективный аппарат поддержки дыхания новорождённых АПДН-01 для



родовых залов и отделений реанимации, не требующий электропитания, и ещё ряд важнейшего оборудования для отрасли здравоохранения.

Мы взаимодействуем с НПО «СКАНЕР», занимающимся разработкой и производством современного ультразвукового диагностического оборудования. Это один из ведущих отечественных производителей УЗ-систем, и его аппараты не уступают по качеству визуализации и работоспособности аналогичной продукции зарубежных лидеров рынка. Подтверждением качества является включение изделий «Рускан» в Реестр российской промышленной продукции и Единый реестр российской радиоэлектронной продукции.

Ещё один наш партнёр – ЗАО «ЗАВОД ЭМА». Для создания своих продуктов компания использует современные производственные технологии. Выпускаемые предприятием светильники ЭМАЛЕД безопасны для органов зрения персонала больниц и пациентов. Большинство светодиодных светильников, представленных на рынке РФ, используют переменный ток для питания светодиодов, что вызывает эффекты мерцания. В светильниках ЭМАЛЕД используется только постоянный ток для питания светодиодов, что позволяет

сделать частоту пульсации абсолютно безопасной для зрения человека.

Консорциум сотрудничает с российской компанией «ОптоСистемы» – инновационной высокотехнологичной организацией, имеющей многолетний опыт разработки и серийного производства уникального лазерного оборудования. Это единственная в России и одна из пяти компаний в мире, которая производит собственные эксимерные лазеры для рефракционной хирургии, мощные эксимерные лазеры, лазерные системы для офтальмологии, системы для выращивания синтетического алмаза. Это также одна из немногих российских компаний полного цикла, осуществляющая проектирование, разработку, производство и техническое обслуживание лазеров и лазерных медицинских изделий.

Подобных примеров успешного отечественного производства очень много. Все они входят в контур Консорциума. Лучшие практики мы берём за основу.

– Расскажите о реализации проекта по применению механизма комплексного контракта на поставку высокотехнологичного медицинского оборудования. Что он включает в себя и в чём цель его использования?

– Мы подошли достаточно серьёзно и продуманно к созданию дополнительного инструмента поддержки отечественного производителя.

Во-первых, нами создана система унификации и стандартизации поставляемого для нужд лечебно-профилактических учреждений оборудования на базе приоритета отечественной медицинской техники в целях достижения технологического суверенитета и содействия в плановом развитии отечественного производства медицинской техники.

Во-вторых, применение такого инструмента, как комплексный контракт, позволяет обеспечивать дополнительную экономии бюджетных средств ЛПУ в размере до 25% от стоимости нового медицинского оборудования в период 5 лет его эксплуатации за счёт исключения расходов заказчика на его сервисное обслуживание, продление гарантийных обязательств со стороны завода-производителя, ремонт – со значительной экономией бюджетных средств лечебно-профилактического учреждения.

Кроме того, отпадает необходимость для заказчика в самостоятельном урегулировании вопросов, связанных с наступлением гарантийного, страхового или сервисного случая.

Наша цель – не допустить ситуации, когда стоимость медицинского оборудования для конечного пользователя возрастает при его поставке с гарантийными, сервисными обязательствами по сравнению со стоимостью, по которой товар

**«МЕДИЦИНСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ – ЭТО НЕ
ТОЛЬКО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ
ОТРАСЛЬ, НО И ОДИН ИЗ
ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ
НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ».**



отпускается заводом-изготовителем. Для этого Консорциум получает в свой адрес полис страхования компании САО «ВСК» после подписания акта ввода оборудования в эксплуатацию.

– В начале интервью вы упомянули о создании российского импортозамещающего высокотехнологичного медико-технического кластера. Как планируется его развивать? В чём плюсы кластерного подхода к развитию медицинской промышленности?

– Кластерный подход поддержки производства неоднократно был отмечен Президентом Российской Федерации В. В. Путиным.

Надо отметить, что в нашей стране существует более 50 отраслевых импортозамещающих промышленных кластеров. И до последнего времени в их числе не было ни одного, ориентированного на производство медицинских изделий.

Анализ показывает, что одна из основных задач, стоящих перед отраслью, – это обеспечение гарантированного, долгосрочного, с прогнозируемой ценовой политикой сбыта продукции. В настоящее время Минпромторгом России совместно с Минэкономразвития России ведётся работа по выработке механизма ГЧП в промышленности, что необходимо тоже учесть – ровно так же, как и практику заключения офсетных контрактов.

Государственная поддержка участников импортозамещающих промышленных кластеров осуществляется в форме предоставления субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству отечественной промышленной продукции.

Кластерная модель подразумевает создание и производственной, и технологической, и клинической площадок, а также обеспечение финансовой поддержки и продвижения произведённых резидентами изделий.

Цель проекта – объединить усилия разработчиков и производителей высокотехнологичной медицинской техники и организовать комплексный подход по применению в отношении них федеральных и региональных мер стимулирования в сфере отечественной медицинской промышленности.

Будучи интегрированным в разрабатываемый План развития отрасли, кластер предполагает в перспективе сетевое развитие в особых экономических зонах и на территориях опережающего развития других субъектов Российской Федерации. На сегодня уже подписаны соглашения с ведущими предприятиями отрасли – резидентами Москвы и Самарской области.

В числе учредителей кластера – Сеченовский университет, дочерний Фонд развития Самарского государственного медицинского университета; «Роснано-

МедиИнвест» завершают корпоративные процедуры по вхождению в кластер. Также планируется вхождение в кластер представительства организации, развивающей промышленную инфраструктуру особой экономической зоны субъекта Российской Федерации.

Также хочу отметить, что планируется расширение взаимодействия кластера с субъектами Российской Федерации. В этой работе мы планируем объединить усилия с Ассоциацией кластеров, технопарков и ОЭЗ России. Ассоциация – это ведущая деловая организация страны, объединяющая объекты технологической и промышленной инфраструктуры. Ассоциация взаимодействует с Министерством промышленности и торговли РФ, Министерством экономического развития РФ, с Государственной Думой ФС РФ, со Счётной палатой РФ и другими органами государственной власти в целях создания оптимальных условий для развития предпринимательства и промышленного производства на территории страны.

На международном военно-техническом форуме «Армия-2024» было подписано соглашение о стратегическом сотрудничестве с Московским инновационным кластером – «единым окном» для доступа к мерам поддержки промышленности города Москвы и ОЭЗ «Технополис Москва».

При этом реализация механизмов кластера показывает наибольшую эффектив-

ность при размещении предприятий на территории особых экономических зон: синергетический эффект позволяет достичь совокупной экономии до 38%.

Первый якорный проект в рамках деятельности кластера – это трансфер в Российскую Федерацию из Китая технологий производства и локализация линейки медицинского оборудования, в том числе аппаратов искусственной вентиляции лёгких, наркозно-дыхательных аппаратов, мониторов пациента, а также других видов медицинского оборудования.

– Сегодня большое внимание уделяется различного рода цифровым платформам. Расскажите, пожалуйста, планируется ли отдельная цифровая платформа для взаимодействия с отечественными производителями?

– ФГАУ «Федеральный центр прикладного развития искусственного интеллекта» Минпромторга России создаётся отраслевой центр компетенций в соответствии с Концепцией технологического развития до 2030 года – Единая цифровая платформа медицинской техники.

Это цифровая точка входа в отрасль, будущий портал отечественной медицинской промышленности. Платформа делится на два модуля: промышленный и медицинский (клинический). Сначала мы собираем промышленный портрет производителя медизделий. У каждого из них есть свой личный кабинет, в котором собирается его портфолио: сколько лет производитель на рынке, какая у него номенклатура, что уже производит, что планирует производить – с фотографиями, со всеми характеристиками и производственными возможностями. Производитель заходит на этот портал, получает набор сервисов и понимает, к кому можно обратиться для

того, чтобы довести свою разработку до серийного производства и в конечном счёте до покупателя. Вторая сторона платформы будет взаимодействовать с лечебно-профилактическими учреждениями. Мы сделаем сегментирование по уровням: от федеральных округов до каждого региона. Клиника заходит на портал и видит, какие изделия она может приобрести для своих нужд, а у кого – сделать заявку на их доработку или разработку новых. Получается многофункциональный центр, в который будет подтягиваться информация с сервисов госзакупок, планов-графиков, реестров и порталов – это позволит сформировать глубину не только со стороны предложения, но и с точки зрения спроса. Платформа обеспечит:

- оценку текущего уровня импортозамещения медицинской техники;
- прогноз показателей уровня наполнения рынка, объёмов экспорта медицинской техники;
- оптимизацию процесса планирования и развития производства медицинской техники;
- оперативный поиск актуальных данных по производителям, расходным материалам и комплектующим для медицинской техники;
- эффективное взаимодействие производителей и потребителей медицинской техники;
- определение реальной потребности в медицинской технике;
- экспертную оценку заявок на получение финансовой и индустриальной поддержки по разработке, внедрению медицинского программного обеспечения и медицинских аппаратно-программных комплексов с искусственным интеллектом;
- цифровизацию взаимодействия участников кластера и отрасли в целом.

Таким образом, платформа представляет собой комплексную информационно-аналитическую систему поддержки принятия решений на межведомственном уровне; также платформа оцифрует базу данных производителей медицинской техники и электронной компонентной базы, а ещё станет многофункциональным центром с набором сервисов в рамках создаваемого федерального импортозамещающего медико-технического кластера, обеспечит процессы мониторинга функционирования медицинской техники в рамках всего жизненного цикла и наличие маркетплейса.

– Поделитесь планами работы на ближайшую перспективу, какие задачи предстоит решить?

– Консорциумом утверждены четыре приоритетные задачи на период до 2030 года:

- 1 – разработка и реализация совместно с Минпромторгом России Плана развития медицинской промышленности Российской Федерации до 2030 года;
- 2 – запуск первого федерального медико-технического промышленного кластера как инфраструктуры развития отрасли сетевого межрегионального принципа;
- 3 – реализация комплексных контрактов на поставку высокотехнологичной отечественной техники в лечебно-профилактические учреждения;
- 4 – участие в организации технологического сотрудничества в области медицинской промышленности между правительствами России и Китая в части развития медицинской промышленности. Содействие в локализации отечественного производства высокотехнологичной техники.

Разработанная экосистема поддержки отечественного производителя легла в основу Плана развития отрасли как обновлённая промышленная инфраструктура, которая позволит обеспечить системное и планомерное развитие малого и среднего предпринимательства, реализацию федеральных импортозамещающих проектов, привлечь новых инвесторов, повысить уровень конкурентоспособности предприятий региона на российском рынке, увеличить темпы роста производства высокотехнологичной продукции, а также масштабирование практики заключения офсетных контрактов в субъектах Российской Федерации. В связи с необходимостью ускорить развитие импортозамещения интерес к офсетам в России растёт. Для регионов сделки обеспечивают вливание инвестиций в реальный производственно-экономический сектор, а также создание новых рабочих мест, локализацию производства, снижение расходов на госзакупки, рост доходов регионов за счёт размещения в них высокотехнологичных производств.



Sun Pharmaceutical Industries Limited – международная фармацевтическая компания со штаб-квартирой в Индии, которая была основана в 1983 году и входит в рейтинг крупнейших фармацевтических корпораций мира. На глобальном уровне Sun Pharma представлена более чем в 100 странах мира и имеет 41 производственную площадку. С 1993 года компания работает в России, предлагая потребителям высококачественные и эффективные средства для лечения различных заболеваний. Компания ориентирована на российский рынок и глубокую локализацию производства. В 2016 году Sun Pharma приобрела завод ПАО «Биосинтез» в Пензе и локализовала на нём ряд важных и востребованных российским рынком препаратов. С Артуром Валиевым, директором представительства компании Sun Pharma в России и на рынках Евразии, мы поговорили об особенностях российского фармацевтического рынка, обсудили стратегию развития компании Sun Pharma, затронули тему локализации активных фармацевтических субстанций и те трудности, с которыми могут столкнуться производители лекарственных препаратов в рамках реализации Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2030 года.



АРТУР ВАЛИЕВ, SUN PHARMA:

«РОССИЙСКИЙ РЫНОК – ВАЖНОЕ И ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАШЕЙ КОМПАНИИ»

– Артур, компания Sun Pharma на сегодняшний день является одним из заметных игроков на российском фармацевтическом рынке. Какую долю рынка, по вашим оценкам, удалось занять? Планируете ли вы увеличивать своё присутствие в России?

– Российский фармацевтический рынок достаточно фрагментирован, в стране зарегистрировано около тысячи производителей в нашей отрасли. Sun Pharma входит в число крупнейших производителей дженериков на российском рынке.

Самый крупный участник рынка занимает около 4%. А топ-30 фармацевтических производителей представлен компаниями, доля каждой из которых – до одного процента. И вот этот 1% – психологически важная отметка, к которой мы подошли и уже на протяжении двенадцати месяцев уверенно удерживаем эту планку.

«SUN PHARMA ВХОДИТ В ЧИСЛО КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДЖЕНЕРИКОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ».

Российский рынок интересен тем, что он очень быстро развивается. Это происходит благодаря двум факторам: во-первых, общее благосостояние населения растёт, покупатели выбирают высококачественную фармацевтическую продукцию – как рецептурную, так и безрецептурную. Во-вторых, государство активно участвует в обеспечении особых категорий граждан дорогостоящими препаратами для лечения серьёзных заболеваний как приобретённого, так и наследственно-врождённого характера. Например, есть такая прекрасная инициатива, как «Круг добра». Это фонд поддержки детей с тяжёлыми, угрожающими жизни и хроническими заболеваниями. Он был учреждён министерством



здравоохранения по указу Президента РФ Владимира Путина. Государство очень активно помогает с финансированием при лечении таких сложных заболеваний, как, например, спинально-мышечная атрофия у детей. Там, где курс лечения одного ребёнка стоит миллионы и миллиарды рублей, выделяются государственные квоты на лечение. Качественное развитие российского фармацевтического рынка происходит благодаря проводимой политике в сфере здравоохранения. Поэтому российский рынок интересен и глобальным, и локальным, и региональным производителям. Конкуренция здесь чрезвычайно высокая. Российские фармацевтические производители достаточно активно развивают свой портфель в направлении как брендированной продукции, так и инновационной медицины.

– Как вы оцениваете недавно принятую Стратегию развития фармацевтической промышленности Российской Федерации? Все ли необходимые меры в ней учтены для поддержки производителей лекарственных средств?

– Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации – 2030 призвана стать логичным органическим продолжением предыдущей Стратегии-2020, которая была направлена на то, чтобы развивать фармацевтический суверенитет РФ. В Стратегии-2020 основной упор был сделан на стимуляцию

переноса производства различных готовых лекарственных форм на территорию РФ. Большое количество международных игроков сделали этот шаг, и либо приобрели, либо построили производства в Российской Федерации – и сейчас благополучно их развивают. Стратегия-2030, продолжая проводимую в этой сфере политику, сфокусирована на локализации всех стадий производства активных фармацевтических субстанций (АФС) в России: от её синтеза до выпуска готовой лекарственной формы. С точки зрения заявленных целей это абсолютно правильно и логично, потому что у Российской Федерации должен быть суверенитет в большинстве отраслей промышленности. Для успешной реализации стратегии необходима проработка большого количества вопросов. Дело в том, что локализация синтеза АФС требует стабильного рынка сбыта.

И когда мы говорим о рынке сбыта АФС – мы начинаем сравнивать размер российского рынка с глобальным. В этом контексте становится понятно, почему весь глобальный фармацевтический рынок пользуется преимущественно АФС, произведёнными в Китае и Индии. Причина в том, что эти два рынка настолько велики сами по себе, что синтез АФС там уже имеет экономическую обоснованность и экономически выгоден, даже принимая во внимание размер самих этих рынков. Эти страны производят АФС не только для своих нужд, но и для всего глобального фармацевтического рынка. В других странах – например, во Франции – тоже озаботились суверенитетом по производству всех стадий фармацевтических препаратов и субсидируют перенос производства стратегически важных АФС на свою территорию. И если идти таким путём, то в первую очередь нужно переносить производство стратегически важных для государства молекул АФС, потому что в конечном итоге всё упирается в себестоимость производства и конечную стоимость этой АФС. В России дешевле энергетика и другие ресурсы, но, даже с учётом этого, конечная цена этой субстанции будет существенно выше, чем цена субстанции,



импортированной с глобального рынка. Поэтому государству придётся принимать достаточно серьёзные решения о дальнейшей поддержке тех субстанций, которые будут локализованы на территории РФ и будут иметь высокую стоимость. Речь о тех стратегически важных лекарствах, где государство уже имеет высокую долю участия в плане обеспечения населения. Если не будет дополнительных рынков сбыта, стоимость готовой лекарственной формы будет выше, т. к. производитель, во-первых, синтезировал АФС в России, во-вторых – произвёл из неё готовую лекарственную форму только для локального рынка. Сейчас нужен диалог с национальными регуляторами: министерством промышленности и торговли, министерством здравоохранения, Росздравнадзором и ФАС. И мы надеемся, что решение будет найдено на основе консенсуса с участием ФАС.

– Какова стратегия работы Sun Pharma в России?

– На глобальном уровне Sun Pharma обозначила стратегическую цель – создать надёжный портфель инновационных продуктов для глобальных рынков с приоритетом на улучшение результатов лечения пациентов, таргетируясь на незакрытые медицинские потребности. Ключевыми терапевтическими направлениями для компании на глобальном уровне являются офтальмология, дерматология и онкодерматология.

Продукция Sun Pharma имеет высочайшее качество, выверенное и доказанное годами присутствия на большинстве глобальных рынков. Компания успешно запустила несколько инновационных молекул на различных глобальных рынках, и в наших планах – вывести эти инновационные продукты на российский рынок.

В России мы также развиваем портфель высококачественных брендированных дженериков в таких направлениях, как женское и мужское здоровье, заболевания пищеварительной системы, болезни ЦНС,



офтальмология, онкология, аллергия. Мы поставляем на рынок широкий ассортимент безрецептурных препаратов, используемых в лечении сезонных простудных заболеваний, а также портфель биологически активных добавок к пище.

Особое внимание мы уделяем лекарственным средствам, которые производятся на нашем российском заводе «Биосинтез» в городе Пензе. Sun Pharma приобрела это производство в конце 2016 года, чтобы расширить представленность в сегменте социально значимых небрендированных дженериков и локализовать отдельные продукты Sun Pharma на рынке РФ и ЕАЭС. Мы продолжаем производство и выпуск в обращение лекарств в низком ценовом сегменте, которые высоко востребованы у социально незащищённых слоёв населения.

– Часть западных компаний остановила работу в России два года назад. Удалось ли вашей компании занять их нишу?

– Ряд западных компаний остановил активное маркетинговое продвижение в нашей стране, но их продукция осталась. На мой взгляд, никто не хочет уходить с российского рынка, перспективного и важного для производителей, и они хотят продолжать присутствовать здесь в том или ином формате.

– Как часто медицинский рынок требует новинок и какие новые препараты вывела Sun Pharma в 2024 году на российский рынок?

– В этом году мы зарегистрировали в России первую инновационную молекулу

компании Sun Pharma – препарат «ОДОМЭО». Регистрационное свидетельство мы получили в сентябре 2024 года. Данный препарат предназначен для лечения очень серьёзного дермато-онкологического заболевания – распространённых форм базальноклеточного рака кожи. Наше инновационное лекарство помогает тем больным, которым не удалось достигнуть излечения на ранней стадии заболевания хирургическим путём.

Компания принимает решение о регистрации лекарств на основании их востребованности на том или ином рынке. Востребованность лекарств зависит от своевременной диагностики заболеваний в учреждениях здравоохранения, т. е. от системы здравоохранения, доступной для пациентов, в целом.

В Российской Федерации хорошо организована система диагностики онкологических, в частности дермато-онкологических заболеваний, и так как это одно из наших стратегических направлений – мы продолжим развивать в России инновационные лекарственные препараты, применяемые в дерматологии.

Ежегодно Sun Pharma выводит на рынок от десяти до тринадцати новых наименований или улучшает и дорабатывает свои уже хорошо известные бренды. Например, противопродный препарат «Колдакт» теперь адаптирован к режиму дня. «Колдакт ДэйНайт» содержит два вида капсул: для дневного и вечернего приёма. Формула дневного приёма способствует тому, чтобы при лечении простуды всё же оставаться бодрым, а ночные капсулы помогают организму достичь полноценного сна. Нами выпущен в обращение продукт для системы пищеварения – «Фортификат», а до конца года планируем выпустить усиленную формулу препарата «Флориоза» – «Флориоза Плюс». Мы анализируем потребности рынка и отзывы покупателей и выпускаем новые лекарственные формы с учётом этих данных.

– Мы достаточно подробно поговорили с вами о российском рынке. Но нам было бы интересно ещё узнать, какие страны являются крупнейшими потребителями продукции Sun Pharma на глобальном уровне.

– Крупнейшим рынком для Sun Pharma является домашний рынок – Индия. В этой стране Sun Pharma – самый крупный фармацевтический производитель. Сравним по объёму североамериканский рынок, где Sun Pharma развивает преимущественно рецептурный портфель в специализированных терапевтических направлениях. Также на глобальном уровне нам очень интересны рынки активно развивающихся стран, в числе которых и Российская Федерация.

– Сотрудничает ли компания Sun Pharma с регуляторами по вопросам со-

здания общих стандартов для фармацевтической отрасли в рамках Евразийского союза? Какие преимущества вы видите в создании единого фармацевтического рынка?

– Единый фармацевтический рынок обеспечивает единые подходы и стандарты – в первую очередь в регистрации новых препаратов и в поддержании продуктового портфеля, который обращается в этих странах. Это позволит не только привести стандарты качества к единому пониманию, но и в значительной мере повысить их. Работая с дистрибьюторами единого фармацевтического рынка в одной из стран, компании при выполнении ряда условий могут получить доступ ко всему фармацевтическому рынку ЕАЭС.

Мы в диалоге с национальными регуляторами и Евразийской экономической комиссией, занимающейся наднациональным регулированием и развитием единого фармацевтического рынка. Мы являемся участниками встреч с регулирующими органами на постоянной основе и комментируем законодательные инициативы.

«КОМПАНИЯ УСПЕШНО ЗАПУСТИЛА НЕСКОЛЬКО ИННОВАЦИОННЫХ МОЛЕКУЛ НА РАЗЛИЧНЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ РЫНКАХ, И В НАШИХ ПЛАНАХ – ВЫВЕСТИ ЭТИ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК.»

– Расскажите о локальном производстве Sun Pharma в России. Насколько велика численность российского подразделения, каков объём локализации лекарственных препаратов?

– На заводе «Биосинтез» работает более тысячи человек. Мы заботимся о том, чтобы это производство всегда было своевременно поддержано с точки зрения экономической и технологической эффективности. Модернизация отдельных участков завода происходит на регулярной основе. «Биосинтез» – достаточно переменное производство: здесь выпускаются



такие готовые лекарственные формы, как таблетки для приёма внутрь, стерильные лекарственные формы – порошки во флаконах для инъекций, растворы в ампулах для инъекций, растворы во флаконах и пакетах для инфузий, мази, кремы и суппозитории, востребованные у широкого круга конечных потребителей.

Локализация – процесс непростой. В первую очередь мы оцениваем потенциал производства. Перенос производства из одной локации в другую означает, что оно будет закрыто там, где располагалось ранее. Поэтому, если перенос производства позволит снизить себестоимость готового лекарственного препарата, тогда оно экономически целесообразно и обосновано. Причём при переносе производства ещё нужно доказать в процессе регуляторных действий биологическую и терапевтическую эквивалентность того, что будет воспроизведено в новой локации. И этот процесс занимает годы.

На сегодняшний день мы успешно локализовали на заводе «Биосинтез» два очень значимых для нас препарата:

Антидепрессант «ЗОВАРТ». Этот препарат высоко востребован медицинским сообществом и конечными потребителями. Он был зарегистрирован в начале 2024 года.

Препарат «ДОЦЕФРЕЗ». Он применяется для лечения серьёзных нарушений обмена железа у больных, находящихся на хроническом диализе.

Сейчас мы готовим выпуск третьего локализованного препарата, который будет востребован для лечения болезни центральной нервной системы.

Мы идём очень избирательно и ориентируемся на наличие незакрытых терапевтических решений у пациентов в России.

– Локализованные и производимые в России препараты предназначены только для внутреннего рынка?

– У нас есть успешная история экспорта. С «Биосинтез» мы экспортируем препараты на рынок Казахстана, Узбекистана и Азербайджана. Есть разовые поставки и на рынки других стран, но они не сравнимы по объёмам с этими тремя направлениями.

– Завод «Биосинтез» вошёл в группу компаний Sun Pharma в 2016 году. Какие изменения произошли на предприятии за этот период?

– Мы обеспечиваем высокий уровень качества производства на постоянной основе, что само по себе требует регулярной модернизации. Особенно это касается системы контроля и обеспечения качества. Прямо сейчас идёт процесс модернизации ряда производственных участков завода «Биосинтез».

– Поделитесь с нами ближайшими планами компании.

– Мы продолжим развивать наши приоритетные стратегические направления. Как я уже упомянул, это офтальмология, дерматологическая и болезни ЦНС. Также у нас определён широкий список продуктов, важных и значимых с точки зрения потенциала и потребностей российского рынка, и мы будем развивать эти продукты, чтобы помочь пациентам, которые в них нуждаются.

Беседовала Анна Добрынина

БЕЗОПАСНЫЕ И ЭФФЕКТИВНЫЕ ВАКЦИНЫ ДЛЯ ВСЕГО МИРА



Санкт-Петербургский институт вакцин и сывороток ФМБА России, правопреемник легендарных «Пастеровских станций», ведёт свою деятельность, по сути, уже почти полтора века. За это время изменились мир, страна, технологии. Но изменились ли подходы к деятельности института? Какие принципы положены в основу его работы, на чём сосредоточены основные усилия специалистов, как осуществляется международное научное взаимодействие? Об этом мы беседуем с исполняющим обязанности директора ФГУП СПбНИИВС ФМБА России Константином Покачаловым.

– Константин Владимирович, как сегодня работает институт, история которого насчитывает несколько десятков лет?

– Безусловно, с конца XIX века очень многое изменилось, наука шагнула далеко вперёд, технологии усовершенствовались и не перестают актуализироваться изо дня в день. Да что там говорить, само общество, люди, очень сильно изменились, однако неизменной остаётся ценность человеческой жизни, здоровье каждого из нас, на благо которого был создан и продолжает работать наш институт. Видимо, поэтому и основной подход к нашей деятельности остаётся неизменным: идти в ногу со временем, своевременно отвечать на те вызовы, которые стоят перед современной системой здравоохранения и медицинской наукой. Когда-то это было создание прививки от бешенства или дифтерии, сейчас же перед нами стоят новые задачи, которые мы должны решать и решаем качественно и оперативно при поддержке и содействии руководителя Федерального медико-биологического агентства В. И. Скворцовой.

– В России принята и реализуется Стратегия развития фармацевтической промышленности до 2030 года. Насколько в ней учтены нужды медико-биологической отрасли? Какие проблемы и вызовы могут быть решены с помощью Стратегии?

– Стратегия-2030 направлена на развитие фармацевтической промышленности

Российской Федерации, и, конечно же, в ней уделяется достаточно внимания иммунобиологическим предприятиям. Целью являются развитие отрасли, укрепление позиций и импортозамещение. В основу также положена Стратегия развития иммунопрофилактики инфекционных болезней на период до 2035 года, которая направлена на усовершенствование иммунопрофилактики инфекционных болезней с обеспечением населения иммунобиологическими препаратами российского производства. Это уже непосредственно наше поле деятельности, так как тут учтены в том числе те препараты, разработкой которых занимается наш институт. Например, в Стратегии затрагивается тема обеспечения замещения трёхвалентных вакцин для профилактики гриппа четырёхвалентными – это то, что уже реализовано нашим предприятием: в наш портфель входит как трёхвалентная гриппозная вакцина «Флю-М», так и четырёхвалентная «Флю-М Тетра», которые полностью соответствуют требованиям Всемирной организации здравоохранения и показаны к применению и детям (с 6 месяцев), и взрослым без верхней возрастной границы. Кроме того, в Стратегии учтены меры поддержки исследований и организаций отечественного производства: например, вакцин от пневмококковой и менингококковой инфекций, разработкой которых мы занимаемся на данный момент.



– Какие меры в рамках Стратегии предусмотрены для поддержки отечественных производителей вакцин и сывороток?

– В Стратегии предусмотрен целый комплекс мер поддержки российских производителей предприятий по выпуску иммунобиологических препаратов, создаваемых по полному циклу производства. Сюда относятся модернизация производства, совершенствование технологии, обновление и поддержание высокотехнологического уровня производственных мощностей, а также организация мер поддержки путём гарантии закупок вакцин для применения в рамках Национального календаря профилактических прививок у российских производителей.

Что касается конкретно нашего предприятия, то в рамках данной стратегии Правительством Российской Федерации институту была выделена субсидия на проведение ряда клинических исследований, в том числе вакцин от менингококковой и пневмококковой инфекций.

«СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИММУНОПРОФИЛАКТИКИ ИНФЕКЦИОННЫХ БОЛЕЗНЕЙ НА ПЕРИОД ДО 2035 ГОДА НАПРАВЛЕНА НА УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИММУНОПРОФИЛАКТИКИ ИНФЕКЦИОННЫХ БОЛЕЗНЕЙ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НАСЕЛЕНИЯ ИММУНОБИОЛОГИЧЕСКИМИ ПРЕПАРАТАМИ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА».

– Сегодня крупные фармпроизводители России видят будущее во взаимодействии с компаниями из Азии, ведь большая часть субстанций для российского фармрынка импортируется из Индии и Китая. Как обстоит дело в сфере иммунобиологических препаратов? Каким сырьём вы пользуетесь, есть ли перспективы импортозамещения и локализации их производства в России?

– Активную фармацевтическую субстанцию для наших препаратов, то есть их основной компонент, мы производим сами,



поэтому мы и являемся предприятием полного цикла производства.

На данный момент, с учётом геополитической обстановки, конечно же, мы тоже взаимодействуем по некоторым направлениям с партнёрами из Индии и Китая, в основном по вопросам закупки некоторых реактивов, сырья и оборудования.

– На фоне охлаждения отношений к российским учёным со стороны мирового научного сообщества как НИИ удаётся выстраивать сегодня взаимодействие с зарубежными коллегами?

– В рамках нашей деятельности мы не испытываем какого-либо дискомфорта по данному вопросу, международное сотрудничество продолжается, чему способствует то, что мы входим в структуру Федерального медико-биологического агентства, благодаря высокому статусу которого мы продолжаем развивать наши отношения с дружественными странами: участвовать в различных международных выставках и конференциях.

Но и в целом – хочу сказать, что в мире существует заинтересованность в инновационных и качественных препаратах, этому свидетельствуют публикации в международных журналах о наших отечественных разработках. В сентябре этого года в британском журнале *Journal of Infection*, официальном журнале Британской инфекционной ассоциации, была опубликована статья о результатах III фазы клинических исследований эффективности и безопасности применения вакцины от COVID-19 «Конвасэл», разработанной СПбНИИВС ФМБА России по поручению руководителя Федерального медико-биологического агентства Вероники Игоревны Скворцовой.

Кроме того, в мае 2023 года наш институт принимал аудит Всемирной организации здравоохранения по переаквалификации гриппозных вакцин и успешно его прошёл. Также в сентябре текущего года на площадке СПбНИИВС ФМБА России прошёл имитационный аудит ВОЗ в рамках обучения проведению GMP инспекций сотрудников Департамента развития фармацевтической и медицинской промышленности Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Наш институт входит в состав DCVMN (Developing Countries Vaccine Manufacturers Network), Объединения производителей вакцин развивающихся стран, и каждый год наши сотрудники участвуют в мероприятиях данной организации. То есть международное сотрудничество и обмен опытом продолжают, и научное мировое сообщество всё так же интересуется разработками и мнением российских учёных. Также институт является членом IVC IFPMA (Influenza Vaccine Suppliers Association International Federation of Pharmaceutical Manufacturers and Associations) – Ассоциации предприятий поставщиков вакцины против гриппа Международной федерации фармацевтических производителей и ассоциаций.

– Расскажите подробнее о деятельности «Латиноамериканского института биотехнологии Мечников» – единственном латиноамериканском предприятии по выпуску иммунобиологических препаратов в Центральной Америке. Чем занимается институт, какие препараты разрабатывает?

– «Латиноамериканский институт биотехнологии Мечников» был создан во



исполнение договорённости президента России Владимира Путина и Президента Республики Никарагуа Даниэля Ортеги. Строительство началось ещё в 2016 году, а в 2019 году уже было начато производство коммерческих серий вакцины для профилактики гриппа. «Институт Мечников» осуществляет финальные стадии производства стерильных иммунобиологических препаратов: контроль качества, розлив, упаковку и дистрибуцию. СПбНИИВС ФМБА России поставляет в Никарагуа балк вакцины (промежуточный продукт), и далее на площадке «Института Мечников» происходят финальные стадии производства. При этом спектр деятельности «Института Мечников» постоянно расширяется: если изначально это были только гриппозные препараты, то в скором будущем там будут также производить розлив и упаковку вакцины от коронавирусной инфекции «Конвасэл». Уже закончен трансфер технологии производства вакцины «Конвасэл» на площадку «Института Мечников», и в 2025 году будет получена полная регистрация на вакцину с двумя производственными площадками. «Институт Мечников» имеет большой потенциал в обеспечении стран Латинской Америки и Карибского бассейна (ЛАКБ) иммунобиологическими и другими лекарственными препаратами. Гриппозные вакцины производства института реализуются не только в Никарагуа, но и в других странах региона, таких как Республика Куба, Гватемала, Республика Эль-Сальвадор, Доминиканская Республика, Республика Венесуэла и др.

Кроме того, «Институт Мечников» взаимодействует с различными компаниями из Индии и Китая, благодаря сотрудничеству с которыми может обеспечить рынок стран ЛАКБ такими препаратами, как инсулины, вакцина от ВПЧ и другие.

– Насколько широка география реализации препаратов ФГУП СПбНИИВС ФМБА России? Сложно ли выходить на новые рынки?

– Наше предприятие является единственным российским экспортёром вакцин от гриппа в страны дальнего зарубежья. Под дальним зарубежьем здесь, прежде всего, имеются в виду страны ЛАКБ, с ними отношения выстраиваются через «Институт Мечников», благодаря которому наши продукты реализуются на рынках этих стран. В странах ближнего зарубежья мы сами выстраиваем эти отношения. Конечно же, это не так просто, учитывая, что это очень высококонкурентная среда, на рынке много препаратов – как отечественных, так и иностранных. Кроме того, у каждой страны свои требования к регистрации лекарственных средств. Но все трудности преодолели, у нас уже наработан достаточно большой опыт регистрации наших продуктов за рубежом, мы продолжаем расширять географию реализации наших препаратов: например, среди новых стран, с кем мы планируем взаимодействовать, – Мексика, Перу, Колумбия, Боливия, Панама.

«МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ОБМЕН ОПЫТОМ ПРОДОЛЖАЮТСЯ, И НАУЧНОЕ МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО ВСЁ ТАК ЖЕ ИНТЕРЕСУЕТСЯ РАЗРАБОТКАМИ И МНЕНИЕМ РОССИЙСКИХ УЧЁНЫХ».

– Одна из основных проблем сегодня – нехватка квалифицированных кадров. Как вы решаете эту проблему? Расскажите подробнее о деятельности Центра корпоративных компетенций и Лаборатории наставничества.

– Вопросом подготовки кадров мы, можно сказать, занимаемся со школьной скамьи. Ежегодно в рамках Лаборатории наставничества на предприятии реализуется программа трудового отряда школьников (ТОШ), в ходе которой учащиеся профильных школ, подав заявку на участие, могут провести лето с пользой и погрузиться в мир биотехнологии и фармацевтики. Ребята знакомятся с работой предприятия, для них проводят лекции ведущие специалисты института, и некоторые из участников ТОШ в дальнейшем возвращаются к нам уже студентами – для прохождения практики или стажировки. Многие ребята остаются работать на предприятии по завершении своего обучения.

Кроме того, СПбНИИВС активно ведёт работу по подготовке профильных специалистов для «Института Мечников». На площадке «Института Мечников» реализуется профориентационный проект BioNica при поддержке СПбНИИВС. По результатам проекта отбираются студенты из Республики Никарагуа для обучения в российских вузах.

Что касается Центра корпоративных компетенций, он создан для непрерывного усовершенствования компетенций и развития персонала СПбНИИВС. Мы верим, что развитие сотрудника внутри компании является залогом успеха всего предприятия.



– Разработка и производство вакцин и сывороток – самый сложный и точнейший процесс. Как помогают в этом ваши Центры исследований и разработки? Какие инновационные технологии и методики вы применяете?

– Деятельность Центра исследований и разработок объединяет три направления по количеству технологических платформ, на которых разрабатываются наши препараты: гриппозные препараты, рекомбинантные и конъюгированные. За каждой платформой закреплено определённое подразделение: департамент разработки вирусных препаратов, департамент разработки бактериальных препаратов и, соответственно, рекомбинантных. Во всех лабораториях работают талантливые и высококвалифицированные биотехнологи, молекулярные биологи и аналитики, которые в силах разработать, по сути, любой продукт.

Кроме того, связь между разработкой и производством очень тесная, что обеспечивает активное взаимодействие, без которого не обойтись в такой работе. То есть в первую очередь это заслуга специалистов, их знаний и умений.

– Недавно Минздравом России выдано постоянное регистрационное удостоверение на субъединичную рекомбинантную вакцину «Конвасэл» для профилактики коронавирусной инфекции, вызываемой вирусом SARS-CoV-2. Можете рассказать подробнее об этой вакцине? В чём её отличие от предыдущих российских и зарубежных аналогов? Какие объёмы предполагается запустить в производство?

– Да, верно, постоянное регистрационное удостоверение получено 15 мая 2024 г., но вакцина уже активно производится и применяется с 2022 года, поскольку изначально она реализовывалась в рамках разрешения на применение в чрезвычайных ситуациях, и за это время уже зарекомендовала себя как эффективный и безопасный препарат. На данный момент вакцина производится в среднем объёме до 1 млн доз в месяц, но этот объём может быть увеличен для обеспечения потребностей рынка. «Конвасэл» отличается от других вакцин от коронавирусной инфекции тем, что она основана на нуклеокапсидном (N) белке вируса SARS-CoV-2, а не на шиповидном (S) белке, как большинство существующих вакцин. Шиповидный белок постоянно мутирует в новых штаммах вируса, что делает вакцины против него менее эффективными. В отличие от этого, N-белок более консервативен и изменяется намного медленнее, что позволяет вакцине работать против всех вариантов вируса, в том числе вновь возникающих.

Кроме того, N-белок присутствует во всех коронавирусах, и иммунная система,



обученная распознавать этот белок, может эффективно реагировать на различные варианты SARS-CoV-2. Эта особенность делает вакцину перспективной не только для защиты от существующих штаммов, но и для борьбы с будущими мутациями вируса.

Вакцина стимулирует как антитела, так и клеточный иммунитет, что помогает уничтожать вирус на разных этапах его распространения в организме. Благодаря этому она обеспечивает долгосрочную защиту и универсальна для борьбы с COVID-19, независимо от того, как изменится вирус в будущем. По данным, опубликованным в мировой печати, эффективность вакцины составила 85,2%.

– Также НИИ разрабатывает вакцину для профилактики менингококковых инфекций, которая в настоящее время производится только за рубежом. Как идёт процесс разработки, когда в России жители смогут воспользоваться вашим препаратом?

– Действительно, в СПбНИИВС ФМБА России активно ведётся разработка вакцины для профилактики менингококковых инфекций. На данный момент мы ожидаем разрешения на проведение первой фазы клинических исследований, а к концу 2026 года планируем зарегистрировать вакцину. И уже в начале 2027 года после прохождения всех регламентных процедур вакциной можно будет воспользоваться.

Данный препарат полностью разрабатывается в Российской Федерации и будет производиться по полному циклу на площадке Санкт-Петербургского НИИ вакцин и сывороток ФМБА России. Он будет сочетать пять компонентов, при этом один из штаммов вакцины рекомбинантный, на его долю приходится до 20% случаев тяжёлого менингококкового сепсиса в нашей стране. В настоящее время в Россию не поставляются вакцины против этого антигена. Таким образом, новая вакцина позволит максимально защитить население России от менингококковых инфекций.

«В ЛАБОРАТОРИЯХ ИНСТИТУТА РАБОТАЮТ ТАЛАНТЛИВЫЕ И ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ БИОТЕХНОЛОГИ, МОЛЕКУЛЯРНЫЕ БИОЛОГИ И АНАЛИТИКИ, КОТОРЫЕ В СИЛАХ РАЗРАБОТАТЬ, ПО СУТИ, ЛЮБОЙ ПРОДУКТ».

– Поделитесь планами развития СПбНИИВС ФМБА России на ближайшее будущее.

– В планах института – не останавливаться на достигнутом, развиваться для обеспечения населения нашей страны (и не только) качественными препаратами для борьбы с инфекционными заболеваниями. Как уже было сказано, на данный момент мы работаем над вакциной от менингококковых инфекций, также сейчас в работе вакцина для профилактики пневмококковых инфекций, которая будет включать в себя 16 серотипов, среди которых – три штамма, наиболее специфичных для России. Это было подтверждено эпидемиологическими исследованиями. Вакцина планируется к регистрации также в 2026 году.

Кроме того, на ранних стадиях разработки находятся вакцины от вируса папилломы человека, а также от лихорадки денге, которая разрабатывается СПбНИИВС ФМБА России по просьбе Правительства Республики Никарагуа.

Сегодня российская наука решает задачи, которые определяют будущее всего общества. Развитие медицины в мире движется с такой скоростью, что идеи, которые когда-то казались лишь фантазией, сейчас становятся осязаемой реальностью. Однако для того, чтобы многие научные разработки обрели практическое применение, необходим союз производства и науки. Научно-производственный кластер «БИОМИР» является наглядным воплощением такого подхода. Инновационные разработки в области тканевой инженерии и регенеративной медицины не только стали достоянием науки, но и с успехом применяются в современной клинической практике. Научно-производственный кластер «БИОМИР» создан двумя организациями: АНО «Институт медико-биологических исследований и технологий» (ИМБИИТ) и предприятием АО «БИОМИР сервис». И сегодня это высокоэффективный союз независимых компаний, объединённых общей целью – разработкой и производством передовой продукции, предназначенной для оказания медицинской помощи в различных областях.

Деятельность организаций отмечена многочисленными дипломами и наградами, среди которых – диплом лауреата конкурса «Перспективные технологии для реального сектора экономики», диплом лауреата всероссийской премии «Национальная марка качества» с присуждением почётного звания «Высокий стандарт качества».

Мы побеседовали с одним из создателей кластера, директором АНО «ИМБИИТ» Виктором Ивановичем Севастьяновым – учёным с мировым именем, заслуженным деятелем наук РФ, профессором, доктором биологических наук – о том, как сегодня реализуется содружество компаний в рамках кластера и каковы перспективы его дальнейшего развития.

ВИКТОР СЕВАСТЬЯНОВ: «Научные разработки в сфере регенеративной медицины должны широко применяться в клинической практике»



– Виктор Иванович, как возникла идея основания научно-производственного кластера «БИОМИР»?

– Должен сказать, что, создав кластер «БИОМИР», мы начали реализовать нашу давнюю мечту: увидеть воплощение наших идей, результатов научных исследований не только в виде статей, монографий и патентов, а в виде инновационных медицинских продуктов для улучшения качества жизни населения России. Замечу, что президент России в своих выступлениях неоднократно подчёркивал, что без тесной связи науки с производством невозможен переход к технологическому суверенитету.

Немного предыстории. С 1978 года я работаю в НИИ трансплантологии и искусственных органов Минздрава РФ, в настоящее время – ФГБУ «Национальный медицинский центр трансплантологии и искусственных органов имени акад. В. И. Шумакова» (НМИЦ ТИО

им. ак. В.И. Шумакова, директор, академик РАН Сергей Владимирович Готье). В центре я почти 40 лет возглавлял фундаментальные и прикладные исследования, проводимые в настоящее время в отделе биомедицинских технологий и тканевой инженерии, направленные на разработку гемо- и биосовместимых материалов для искусственных органов, систем доставки лекарственных веществ, в последние 20 лет и для продуктов регенеративной медицины и тканевой инженерии. Мы поняли, что будущее – за биомедицинскими технологиями и медицинскими изделиями из материалов, имитирующих основные свойства биологических тканей, которые наиболее биосовместимы с организмом человека, т. е. безопасны и функционально эффективны.

Одним из важных итогов работы нашей группы стало понимание механизма основных стадий взаимодей-

ствия чужеродных материалов с тканями организма. Это позволило нам в сотрудничестве с учёными других научных групп создать ряд синтетических полимерных материалов для искусственного сердца и систем вспомогательного кровообращения.

По инициативе академика Валерия Ивановича Шумакова в 2000 году была создана компания АО «БИОМИР сервис», генеральным директором которой в настоящее время является моя ученица и соратник, доктор биологических наук Надежда Викторовна Перова, а в 2005 году был создан Институт медико-биологических исследований и технологий (АНО «ИМБИИТ»).

Основной научной деятельностью АНО «ИМБИИТ» стало проведение исследований по разработке биополимерных материалов, так называемых биомиметиков внеклеточного матрикса (ВКМ), как для стимулирования регенераторных процессов в повреждённых органах и тканях, так и для частичного и полного замещения функций повреждённых органов. Эти исследования не могли бы начаться без поддержки Министерства образования и науки РФ в виде НИОКР «Разработать технологии производства и выпустить установочные партии имплантатов из биodeградируемых микро- и наноструктурированных биополимерных материалов, предназначенных для оказания высокотехнологичной медицинской помощи» в рамках государственного контракта от 17 октября 2007 г. № 02.527.11.9010.

Сейчас эти две организации представляют собой научное-производственный кластер полного цикла (от идеи и лабораторной разработки до конечного медицинского продукта и его внедрения в клиническую практику), который мы создали раньше, чем появилось само это понятие.

– А что представляет собой кластер сегодня?

– Это тот же крепкий союз наукоориентированного предприятия АО «БИОМИР сервис», выпускающего инновационную медицинскую продукцию (линейный ряд имплантируемых материалов с торговой маркой Сферо®ГЕЛЬ и ЭластоПОБ®), пока не имеющую аналогов в мире, и ИМБИИТ, который в тесном сотрудничестве с отделом биомедицинских технологий и тканевой инженерии НМИЦ ТИО им. ак. В. И. Шумакова – под руководством опять же моей ученицы, д. б. н. Юлии Борисовны Басок – продолжает фундаментальные и прикладные исследования в области имплантологии, тканевой инженерии и регенеративной медицины.

Сегодня в ИМБИИТ, помимо отдела нормативно-технической документации, входит Центр перспективных исследований, имеющий в своём составе аккредитованный на исследования и испытания безопасности медицинских изделий и



фармпрепаратов Испытательный лабораторный центр, состоящий из лаборатории физико-химических исследований, лаборатории биологических исследований с виварием и лицензированной микробиологической лаборатории. Кроме того, АНО «ИМБИИТ» является организацией, ведущей секретариат национального и межгосударственного технических комитетов по стандартизации ТК 422/МТК 547 «Оценка биологического действия медицинских изделий», а также активно участвующей в работе международного технического комитета ISO 194 «Biological and clinical evaluation of medical devices».

И ещё: координация работ и совместное выполнение того или иного проекта коллективами АО «БИОМИР сервис» и АНО «ИМБИИТ» в составе кластера обеспечиваются, во-первых, единством руководства этих организаций. Так, генеральный директор «БИОМИР сервис» Н. В. Перова одновременно является замдиректора по научно-практической работе института, а я – зам генерального директора по научной работе предприятия. Во-вторых, для целого ряда сотрудников одна из организаций кластера – это основное место работы, другая – работа по совместительству.

– Виктор Иванович, в чём вы видите основные преимущества кластерного подхода?

– Сегодня в России существует множество перспективных научных разработок, однако многие из них, к сожалению, так и не получают дальнейшего развития. Либо финансирование оказывается недостаточным, либо же отсутствуют возможности производства изделий и препаратов на основе этих разработок. Неоднократно убеждался в этом на практике. На испытательной базе нашего кластера в ИМБИИТ мы в том числе испытываем на безопасность продукцию различных научных ор-

ганизаций, и некоторые из проектов, хотя и были многообещающими, так и остались на стадии создания экспериментальных образцов, поскольку не смогли перейти на стадию серийного выпуска продукции из-за отсутствия подходящих производственных мощностей. В итоге многие инновации либо устаревали, либо уходили за границу.

Кроме того, если мы говорим о производстве инновационных изделий, то наука не всегда находит отклик у промышленников, которые зачастую предпочитают использовать уже проверенные решения, соответствующие ГОСТу. Происходит прерывание цепочки, что делает невозможным пройти путь от идеи до реализации и выпуска продукции.

Мы сами это увидели, когда разрабатывали линейный ряд коллагенсодержащего гетерогенного имплантируемого геля Сферо®ГЕЛЬ. Только при совместной работе ИМБИИТ и «БИОМИР сервис» нам удалось вывести это медицинское изделие на рынок. Это очень непростой процесс: для того чтобы зарегистрировать медицинское изделие или препарат, необходимо пройти все этапы испытаний, стандартизации, подтверждений безопасности, за всем этим стоит огромная научная работа. При этом производство не имеет компетенций научно-исследовательских институтов. И только когда наука и производство объединяются, несмотря на сложность, связанные с выпуском на рынок наукоёмкой и инновационной продукции, вероятность достичь поставленной цели достаточно высока.

– Поскольку мы говорим о том, что сотрудничество науки и производства позволяет внедрять научные разработки в жизнь, найдите им практическое применение, то расскажите, пожалуйста, в каких сферах находят применение разработки вашего кластера.

– Спектр применения наших разработок постоянно расширяется. Для того

чтобы понять их важность для современной медицины, я немного расскажу о том, что же представляет собой наш основной продукт – линейный ряд имплантатов с биоактивными свойствами Сферо®ГЕЛЬ. Это имплантируемое, инъекционной формы медицинское изделие, которое, как я уже говорил, относится к миметикам внеклеточного матрикса, составляющего 25% массы тела человека. Если объяснять просто, то при введении в зоны дефекта тканей Сферо®ГЕЛЬ стимулирует процесс пролиферации (рост количества клеток) и тем самым способствует восстановлению (регенерации) структуры ткани и её способности выполнять свои функции.

Несмотря на то, что сегодня есть разнообразные способы в достижении регенерации повреждённых тканей, основным вектором является разработка биомедицинских технологий, ориентированных на полное восстановление морфологических и функциональных свойств органов и тканей. На основе Сферо®ГЕЛЯ были созданы и другие наши инновационные биополимерные продукты с регенераторными свойствами: например, СФЕРО®око для восстановления эпителия роговицы глаза.

К настоящему времени накоплен большой опыт клинического применения наших разработок в разных областях медицины: в травматологии, нейрохирургии, хирургии, урологии, офтальмологии, гинекологии, эстетической медицине.

Научно-производственный кластер «БИОМИР» продолжает исследование, направленные как на модифицирование свойств уже существующих медицинских изделий с целью расширения области их применения, так и на создание новых продуктов для тканевой инженерии и регенеративной медицины.

– Какие новые направления вы могли бы отметить?

– В частности, в прошлом году мы начали работу по внедрению наших биоактивных биополимерных имплантатов в онкологию. Естественно, что при выводе продукции в новую сферу возникает необходимость её

«переформатирования». Каждое направление требует индивидуального подхода, и мы стремимся адаптировать наши решения к специфическим нуждам конкретной медицинской области. Однако основа остаётся неизменной: мы опираемся на уже проверенные решения. Сейчас мы находимся на стадии клинических исследований новой генерации нашего продукта под торговой маркой Сферо®СПЕЙСЕР. Этот имплантат предназначен для применения в лучевой терапии при лечении онкологических пациентов. Если не вдаваться в детали, то его основная (барьерная) функция заключается в том, чтобы своим объёмом «отодвинуть» здоровые органы от тех, которые подвергаются облучению, обеспечивая тем самым профилактику постлучевой токсичности, а также способствовать восстановлению поражённых тканей в процессе своей деградации за счёт биоактивности продуктов распада. Лечение опухолей, включая хирургические операции и лучевую терапию, требует серьёзной реабилитации пациентов. Именно здесь Сферо®СПЕЙСЕР привлёк внимание благодаря своей безопасности и потенциалу в процессе восстановления. Эта работа с врачами-онкологами открывает новые горизонты, особенно в свете федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями».

Также мы планируем вывод на рынок новой линейки продуктов под торговым знаком SpheroGLIDE®, предназначенных для лечения поражений на слизистых оболочках, которые будут применяться в гинекологии, урологии, проктологии для восстановления поверхности эпителия.

Стартовали пилотные исследования в Санкт-Петербурге в Институте экспериментальной военной медицины по применению биоактивного коллагенсодержащего гидрогеля Сферо®ГЕЛЬ для репаративной регенерации органов при серьёзных огнестрельных ранениях.

В этом году при поддержке Минздрава России в Институте хирургии им. Вишневского был начат проект по лечению костных дефектов после травм, в том числе и после ранений.

В целом мы видим, что наши разработки всё чаще применяются для лечения самых серьёзных патологий. И там, где раньше медики сталкивались с ситуациями, когда операции следовали одна за другой, вызывая неизбежное рубцевание и оставляя пациентов в состоянии безысходности, в целом ряде случаев появляется надежда на полную реабилитацию.

И хочу подчеркнуть, что достичь подобных результатов в отрыве науки от производства было бы невозможно.

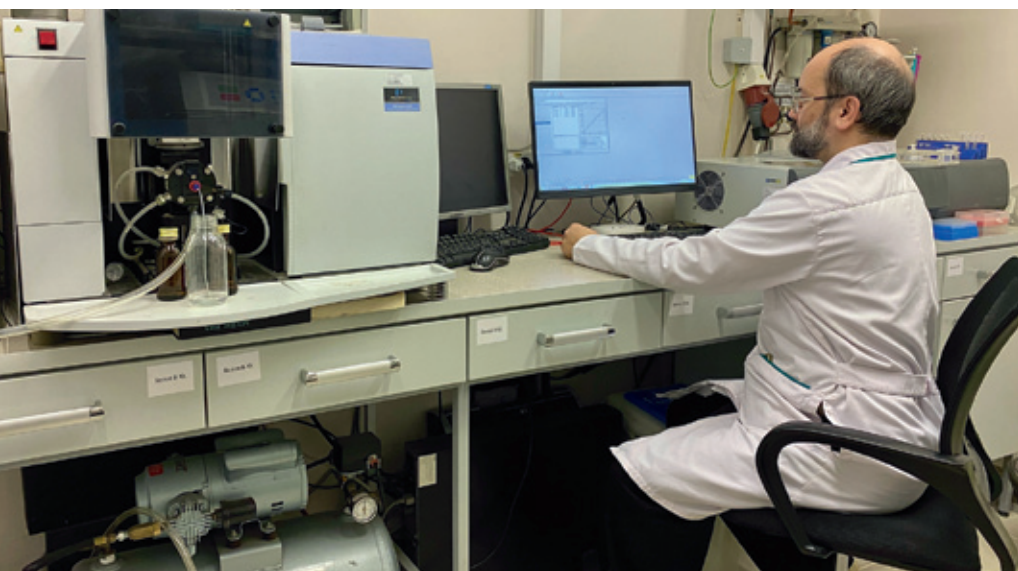
– Это, без сомнения, очень важные разработки, но не секрет, что сфера здравоохранения сильно зарегулирована. Насколько сегодня долг путь от идеи до ввода продукции в производство и применения на практике?

– Это действительно большая проблема: сфера здравоохранения самая зарегулированная. Наши продукты необходимы современной медицине, однако она функционирует в условиях строгой регуляции. Врачи обязаны действовать исключительно в рамках клинических рекомендаций, в которых чётко прописаны методы лечения. И для того, чтобы тот или иной медицинский продукт был включён в клинические рекомендации даже в составе комплексной терапии, необходимо провести серьёзные многоцентровые клинические исследования. Кластер «БИОМИР» направляет на решение этих задач существенные финансовые ресурсы, но процессы идут медленнее, чем нам бы хотелось.

Конечно, существуют и профильные методические рекомендации, и мы взаимодействуем с различными медицинскими учреждениями, включая федеральные клиники ФМБА, а также другие государственные медицинские клиники. Все финансовые затраты на эти исследования мы берём на себя. Хотя эти рекомендации и не являются клиническими, всё же они для врачей служат в качестве руководства. Они придают специалистам уверенность в том, что предложенные методики проверены и обоснованы. Например, так у нас уже много лет успешно функционирует методика лечения артрозов, которая была утверждена Учёным советом МНИЦ трансплантологии и искусственных органов.

– Возможно, необходимы какие-то меры на законодательном уровне, они позволили бы более легко выводить на рынок инновационные препараты, которые так нужны для развития сферы здравоохранения, реконструктивной медицины?

– Во многих развитых западных странах всегда есть преференции для национальных продуктов, а к допуску на рынок зарубежных медицинских изделий и препаратов относятся очень строго. Конечно, у них есть свои возможности финансиру-





ния и кредитования, но также их отличает более лояльный подход к местным разработкам. Речь не идёт о смягчении требований: качество, стандарты безопасности крайне важны, и мы их неукоснительно соблюдаем. Однако нам хотелось бы, чтобы рассмотрение российских разработок проходило быстрее.

Ранее в Минздраве существовала процедура, при которой российские и зарубежные разработки рассматривались отдельно. Сегодня, несмотря на санкции, для многих иностранных продуктов создана «зелёная волна». Конечно, для отечественных продуктов существуют преференции при закупках, но для того, чтобы дойти до этапа госзакупок, необходимо соответствовать стандартам, пройти длительные клинические исследования. Мы не выступаем против клинических испытаний, но когда речь идёт о продукте, который уже 20 лет представлен на рынке и просто проходит модифицирование с доказательством безопасности, то необходимость в новых полномасштабных исследованиях с участием сотен пациентов кажется избыточной.

Есть и ещё один важный аспект, который важен именно в настоящее время.

– **Поделитесь, какой же именно?**

– Сферо®ГЕЛЬ и его модификации – это биоактивные многокомпонентные безопасные продукты, стимулирующие процессы физиологической регенерации повреждённых тканей. Они актуальны для врачей практически любых направлений. В регистрационных удостоверениях указано, что продукты предназначены для применения в регенеративной и восстановительной медицине. Они могут эффективно применяться для медицинской реабилитации, в том числе и для реабилитации военных. Однако до недавнего времени в реабилитации военнослужащих акцент делался на санаторно-курортном лечении и прохождении реабилитации в восстановительных центрах, где по большей части используются только физиотерапевтические процедуры и массажи, а этого явно недостаточно. Есть группа медицинских продуктов с регенеративными свойствами, которые необходимо включить в медицинскую реабилитацию, особенно для наших военных.

Сегодня мы стремимся к тому, чтобы объединить такие продукты с регенеративными свойствами и выделить их отдельными кодами в группе медицинских изделий, что существенно упростит участие в закупках.

Суть наших продуктов заключается в использовании ресурсов самого пациента, его регенеративного потенциала на клеточном уровне. Это настоящая высокотехнологичная медицина, это вершина, которую сегодня можно достичь в развитии реабилитации. Если рассматривать спектр реабилитационных мероприятий (от простых до сложных), то наши разработки занимают своё уникальное место в высокотехнологичной медицине. Регенеративная реабилитация – это новая и очень перспективная область, которая предлагает новейшие технологии. Сегодня мы ведём активную работу в этом направлении.

– **Виктор Иванович, а каким вы видите будущее развитие кластера?**

– Сейчас кластер расширяется, мы уже получили разрешение и приступили к возведению новых корпусов, научного и лабораторного, а также модернизируем и увеличиваем уже имеющиеся площади.

Безусловно, мы нацелены на то, чтобы привлечь в наш кластер новых участников. Для того чтобы перспективные проекты в области регенеративной медицины развивались, мы готовы взять их под своё «научное крыло». Сегодня в ИМБИИТ обращаются компании, у которых есть интересные разработки: например, по направлению использования коллагена. Мы хотели бы не только, чтобы в перспективе они обращались к нам как заказчики, но и привлечь их к полноценному сотрудничеству в рамках кластера, где наука стоит в центре всего, чтобы наш институт стал для них не просто испытательной площадкой, но и идейным вдохновителем для дальнейших научных разработок. Это было бы действительно захватывающе.

Кроме того, мы хотели бы, чтобы в нашей стране активнее развивалось применение клеточных технологий в медицине. Как мы знаем, в России принят Федеральный закон № 180-ФЗ «О биомедицинских клеточных продуктах», но для того, чтобы он работал в полную силу, необходимо привлекать к сотрудничеству клиники. Наш Сферо®ГЕЛЬ прекрасно зарекомендовал себя в качестве матрикса при создании клеточно- и тканеинженерных медицинских продуктов. И мы хотели бы привлечь в наш кластер клиники, которые стали бы исследовательской базой для более широкого внедрения клеточных технологий в клиническую практику.

Мы видим большие перспективы и потенциал для роста и развития как для АО «БИОМИР сервис» и АНО «ИМБИИТ», так и для кластера в целом.

И в заключение. В 2025 году АО «БИОМИР сервис» и АНО «ИМБИИТ» будут праздновать 25 и 20 лет соответственно. Нами пройден большой путь, но всё самое интересное у нас ещё впереди.

Беседовала Александра Убоженко



«Завод Медсинтез» – ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА УРАЛЕ



Фармацевтическая промышленность России в последние годы обрела значительную устойчивость благодаря таким производителям, как «Завод Медсинтез». Это современное биотехнологическое предприятие полного цикла по разработке и производству фармацевтических субстанций и лекарственных препаратов, соответствующих международным требованиям GMP и стандартам ISO. «Завод Медсинтез» является активным участником реализации программ импортозамещения лекарственных препаратов в Российской Федерации и с 2020 года включён в список системообразующих предприятий России. Одним из ключевых преимуществ «Завода Медсинтез» является его собственная научно-исследовательская база, которая позволяет разрабатывать инновационные лекарственные средства и постоянно совершенствовать уже существующие продукты. С председателем Совета директоров ООО «Завод Медсинтез» Александром Петровым мы поговорили о тех разработках предприятия, аналогов которых в России раньше не было.

– Александр Александрович, «Завод Медсинтез» – современное высокотехнологичное производство полного цикла. Расскажите о стратегии развития вашего предприятия. Какие направления медицины являются для вас стратегическими?

– На данный момент у завода есть три стратегических направления работы. Завод специализируется на производстве лекарственных препаратов, применяемых для лечения пациентов, страдающих диабетом. Это препараты генно-инженерного инсулина и аналогов инсулина человека «Росинсулин», а также гипогликемические лекарственные средства лираглутид и семаглутид, которые используются в терапии сахарного диабета 2-го типа, в том числе у пациентов с ожирением и избыточной массой тела. Лекарственные препараты лираглутида и семаглутида производятся в сотрудничестве с ГК «Промомед». Мы планируем вывести на рынок ряд препаратов с применением автоматического медицинского инъектора, изучаем инновационные типы инсулинов, которые в дальнейшем можно будет производить. Наибольшую долю в производстве на сегодняшний день занимают, конечно, препараты для лечения диабета.

Вторым стратегическим направлением развития для нашего предприятия являются разработки в области репродуктивных технологий и производство препаратов для осуществления полного цикла процедуры ЭКО. Это направление ещё очень важно и с точки зрения государственной политики. Как мы знаем, 2024 год объявлен Президентом РФ Годом семьи, поэтому развитие этого направления для нас является одним из приоритетных. Мы производим готовую лекарственную форму первого российского препарата рекомбинантного фолликулостимулирующего гормона (ФСГ) и другие гормональные препараты, применяемые в комплексе вспомогательных репродуктивных технологий, такие как рекомбинантный хорионический гонадотропин человека (ХГЧ) и антагонист гонадотропин-рилизинг-гормона человека (Цетрореликс).

Третье, стратегически важное для нас направление – производство противовирусных препаратов, потому что инфекционные болезни активно развиваются; мы получили подтверждение этому в 2020 году, во время распространения коронавирусной инфекции. И сейчас многие го-



ворят о том, что будет распространяться какой-то новый вирус – «болезнь X», поэтому мы должны быть готовы к таким вызовам.

– «Медсинтез» является участником реализации программ импортозамещения лекарственных препаратов в Российской Федерации. Выпуск каких медикаментов был налажен в рамках этой программы?

– «Завод Медсинтез» был основан в 2003 году, и уже тогда он задумывался как

предприятие, которое будет замещать импортные препараты отечественными разработками. Двадцать лет назад мы начали выпускать инфузионные растворы не просто в стекле, а именно как импортозамещающий продукт американской компании, которая поставляла их в двойной вакуумной упаковке с двумя портами – это очень удобный формат для применения в больницах.

Вторым этапом стала разработка инсулина, ведь до того, как мы начали производить инсулин, на рынке был дефицит этих препаратов. Наш завод одним из первых вывел российский инсулин на рынок, тем самым заместив определённый импортный товар, после чего цена на импортный инсулин сразу же упала на 30%.

Самый яркий пример полного импортозамещения – запуск производства препарата «Квинсента» (осуществлён совместно с ГК «Промомед»), применяемого в терапии сахарного диабета 2-го типа. В 2022 году иностранный производитель подобного препарата прекратил поставки в Россию, и мы были вынуждены за шесть месяцев выпустить аналог этого лекарства.

Также хочу добавить, что ранее в России никогда не производился рекомбинантный фолликулостимулирующий гормон (ФСГ), применяющийся в цикле ЭКО. Мы единственная компания, выпускающая этот гормон. Сейчас мы готовимся к запуску производства рекомбинантного хорионического гонадотропина человека (ХГЧ). Создание полной линейки лекарств для лечения бесплодия человека позволит обеспечить лекарственную безопасность по этой направленности в России и не зависеть от импортных поставок.

– Расскажите об инновационных и перспективных разработках завода. Какие из них уже зарегистрированы?

– Мы выпускаем на рынок инновационные препараты собственной разработки, сотрудничаем с российскими учёными Уральского отделения Российской академии наук, академиками Олегом Чулахиным, Валерием Чарушиным, Владимиром Русиновым. Совместно с ними был создан противовирусный препарат «Триазавирин».

Этот препарат уже зарекомендовал себя как эффективный и безопасный препарат для лечения целого ряда респираторно-вирусных инфекций, включая COVID-19. Его эффективность против COVID-19 доказана клиническими испытаниями, и на сегодняшний день это единственный противовирусный препарат с прямым механизмом действия, одобренный Минздравом РФ для профилактики коронавирусной инфекции.

В 2024 году запущено производство полного цикла первого в мире зарегистрированного препарата рекомбинантного альбумина человека для широкого применения в медицине. Это, по сути, искусственный компонент крови, который сделан не из донорской плазмы.

Эти два препарата являются нашими инновационными разработками. Также мы активно работаем над созданием препаратов-агонистов по типу семаглутида, но уже с двумя мишенями.

– Какие знаковые события и проекты последних лет стали особенно яркими в истории развития предприятия?

– Одно из самых важных событий – это как раз регистрация рекомбинантного альбумина человека. Также этот год ознаме-



новался расширением и модернизацией цеха по малотоннажному производству химических субстанций, и теперь мы можем производить в три раза больше субстанций, сделанных методом химического синтеза.

Это позволит в том числе производить химию и для лабораторных анализов, так как в 2022 году была резкая нехватка ацетонитрила, необходимого для хроматографии, потому что он весь был иностранный. Сейчас мы можем его делать для себя сами. И в целом это позволит нам быть готовыми к новым вызовам, к борьбе с вирусными заболеваниями, потому что при большом спросе был период, когда у нас не хватало производственных мощностей для выпуска нужного количества препаратов. С этим и была связана модернизация производственных линий.

– Не могу не спросить вас о том, как вы оцениваете принятую Стратегию развития фармацевтической промышленности Российской Федерации. Все ли необходимые меры в ней учтены?

– Данная стратегия достаточно объёмно охватывает все вопросы, в ней всё учтено. А мы уже, в свою очередь, будем искать возможности для исполнения этой стратегии.

Я считаю, что сделана она совершенно правильно, потому что нужен базис, на который можно опираться при развитии фармацевтического предприятия. Исходя из этой стратегии, нам понятен путь развития «Завода Медсинтез».

– Пользуется ли «Завод Медсинтез» государственными мерами поддержки?

Какие из них особенно ценны для предприятия?

– Мы активно пользуемся мерами поддержки, которые предоставляет Фонд развития промышленности. Многие наши проекты были реализованы благодаря поддержке фонда и по льготной ставке. Это особенно ценно в текущих условиях, когда банковские кредиты из-за повышения процентной ставки стали недоступны для предприятий.

– Поставляется ли производимая вами продукция на экспорт?

– На данный момент мы производим продукцию для внутреннего рынка, но у нас большие планы по работе со странами Юго-Восточной Азии. Сейчас мы ведём регистрацию инсулинов и «Триазавирина» во Вьетнаме, а там процедура регистрации очень непростая. И когда мы зарегистрируемся во Вьетнаме, перед нами откроется путь во многие страны Юго-Восточной Азии.

– Как заводу удаётся сохранять устойчивое развитие, несмотря на серьёзные вызовы нынешнего времени? Каковы планы на ближайший период?

– «Медсинтез» – это инновационное предприятие, которое не останавливается на достигнутом и мгновенно реагирует на потребности рынка. Мы сейчас нацелены доделать линейку продукции для репродуктивного здоровья. Это препарат «Цетрореликс», на производство которого мы недавно получили кредит от Фонда развития промышленности. Мы выпустим его в совершенно новой форме – в шприц-ручке, а также запустим в промышленное производство рекомбинантный хорионический гонадотропин человека (ХГЧ).

Серьёзный вызов для нашей компании – создание своего собственного шприц-инъектора, который позволяет пациентам легко вводить одноразовые дозы препарата. Это наш собственный проект, на него нет финансирования со стороны, и мы запускаем его собственными силами. Также сейчас ждём регистрацию детской дозировки «Триазавирина».

Беседовала Анна Добрынина



Кармолис – натуральные препараты на основе эфирных масел лекарственных растений. Состав комплекса эфирных масел проверен временем, рецепт «кармелитской воды» впервые был упомянут в XVII веке, позже был тщательно выверен и стал основой натурального лекарственного средства Кармолис капли. Леденцовая форма препарата Кармолис капли с 2023 года представлена в России под брендом Альпийская Карамель (Alpine Caramel).

Об истории создания препарата Кармолис, о разнообразии его линейки на российском рынке, о его вкусах и полезных свойствах, а также о многом другом мы беседуем с руководителем компании «Санта СНГ» Марией Ильиничной Ульяновой.

ЗДОРОВЬЕ ИЗ ГЛУБИНЫ ВЕКОВ

– Мария Ильинична, вы частый гость нашего журнала, и мы знаем, что вы с мужем пришли в фармацевтический бизнес из физики и вывели на российский рынок несколько успешных брендов. А как обстоят дела с брендом Кармолис?

– Бренд Кармолис в этом году в России празднует своё 25-летие. Мы занимаемся этими продуктами с 1999 года, и бренд Кармолис у нас имеет счастливую судьбу, так как успел обрести популярность, доказав свою эффективность. Всю продукцию бренда объединяет их формула, созданная на основе эфирных масел лекарственных растений. И базовым препаратом этой линии является Кармолис капли, который известен в Европе на протяжении уже нескольких столетий.

– Хотелось бы перейти непосредственно к целебным свойствам Кармолиса и истории его появления. Скажите, за счёт чего его действие на организм настолько благотворно?

– История бренда Кармолис уходит корнями в глубокое прошлое: это старинный монастырский рецепт, который известен со Средневековья. И у нас есть материалы 1611 года, которые подтверждают неизменность формулы с этих времён.

Рецепт был создан кармелитами – католическим монашеским орденом, связанным традициями с духовностью монахов-отшельников, проживающих на горе

Кармель (сейчас это территория современного Израиля), известного с XI века. Отсюда и название – Кармолис.

Капли Кармолис – многофункциональный препарат, в основе которого содержатся натуральные эфирные масла лекарственных растений: шалфей, тимьян, мята перечная, мускатный орех, цитронелла, лимон, лаванда, кориандр, гвоздика и анис.

Секрет эффективности препарата – в уникальном соотношении компонентов, синергетически усиливающих действие друг друга, а также в высочайшей степени очистки эфирных масел, полученных методом многократной дистилляции.

– Скажите, где сейчас производится препарат Кармолис капли?

– В настоящее время препарат Кармолис капли производится в России, на фармацевтическом заводе «Эвалар». В 2019 году по инициативе нашего австрийского партнёра была запущена процедура переноса производства в Россию. Мы вместе с нашими австрийскими партнёрами долго выбирали предприятие, которое могло бы справиться с этой непростой задачей, и остановили свой выбор на заводе «Эвалар», который на сегодняшний день является одним из лучших фармпроизводителей в России. В 2022 году перенос производства

был завершён, и сейчас препарат Кармолис капли можно найти в любой аптеке России. Многочисленные лабораторные исследования подтвердили высочайшее качество производства нашего препарата и полное соответствие всем требованиям Министерства здравоохранения РФ.

– Какое сырьё используется для производства препарата Кармолис капли?

– Поставщики сырья и всех упаковочных материалов, все контракты с которыми были заключены ещё в 2020 году, остались прежними, сырьё используется абсолютно то же самое, которое использовалось и при производстве на австрийском заводе.

Препарат получился идентичным по всем показателям с произведённым в Австрии, что подтверждают лабораторные исследования, а также положительные отзывы многочисленных поклонников нашего препарата.

– Каковы основные показания к применению препарата Кармолис капли? В чём заключается его уникальность?

– Кармолис капли – это многокомпонентный препарат на основе уникального комплекса натуральных эфирных масел, который имеет широкий спектр применения благодаря своим фармакологическим свойствам.

Alpine Caramel АЛЬПИЙСКАЯ КАРАМЕЛЬ



БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ.

Детские с 3-х лет





Благодаря антисептическим, противовоспалительным и муколитическим свойствам Кармолис показан для профилактики и лечения простудных заболеваний, включая кашель, заложенность носа и першение в горле. Эфирные масла аниса, шалфея, тимьяна, лимона и мяты способствуют разжижению и выведению мокроты, уменьшают воспаление слизистых оболочек и улучшают общее самочувствие. Препарат также применяется для улучшения работы желудочно-кишечного тракта, помогая устранить диспепсические расстройства, такие как вздутие, тошнота и чувство тяжести. Эфирные масла гвоздики, корицы и Melissa стимулируют секрецию пищеварительных ферментов и облегчают переработку пищи.

Благодаря седативным свойствам отдельных компонентов, таких как Melissa и лаванда, Кармолис помогает снизить уровень стресса, улучшить качество сна и справиться с повышенной тревожностью.

При наружном применении Кармолис капли используются как разогревающее и улучшающее микроциркуляцию средство для снятия болевого синдрома при миалгиях, артралгиях и невралгиях.

Таким образом, Кармолис капли – это комплексное средство с доказанным эффектом, основанном на синергии активных компонентов. Оно сочетает многовековые традиции натуральной медицины и современные подходы к поддержанию здоровья.

– Существуют ли ещё какие-то другие формы препаратов линии Кармолис?

– В линейке Кармолис, помимо препарата Кармолис капли, имеются также препараты наружного применения: гели, жидкости, кремы. Они были очень хорошо известны в России, активно применялись в различных областях медицины: в травматологии, ревматологии, спортивной медицине. На протяжении многих лет препараты Кармолис были включены в списки ФМБА – структуры, осуществляющей медицинское обеспечение сборных команд по всем видам спорта на всех уровнях, включая и олимпийские сборные России. В настоящее время компания «Санта СНГ» занимается организацией производства этих препаратов в России.

– Благодаря вашим разработкам в линейке Кармолис в своё время появилась форма леденцов...

– Да, наиболее популярным препаратом в линейке Кармолис на протяжении последних 20 лет является форма леденцов. В своё время совместно с нашими австрийскими партнёрами мы разработали 12 видов леденцов, а также жевательных пастилок с различными вкусами – на основе того же комплекса эфирных масел, что и в препарате Кармолис капли. В связи с перерывом в поставках мы решили запустить свой собственный бренд, аналогичный по формуле и идеологии леденцам Кармолис.

Мы зарегистрировали и производим в России леденцы Альпийская карамель (Alpine Caramel). В настоящее время в аптеках уже в продаже семь видов леденцов в пакетах и четыре вида в жестяных мини-боксах. Также предлагаем нашим покупателям вариант леденцов в большой красивой жестяной коробке, со всеми видами наших детских леденцов.

Вкусы у леденцов самые разнообразные: для взрослых, наши классические, с сахаром, без сахара и всеми любимые – с имбирём и лимоном. Для детей – с витамином С и вкусами малины, вишни и апельсина. Очень важно, что теперь детская форма леденцов разрешена с трёх лет. Мы позаботились о малышах и сделали три вида леденцов специально для самых маленьких, уменьшив, по сравнению с леденцами Кармолис, размер леденцов, чтобы было удобнее детям.

Новинками осени 2024 года стали леденцы в металлических мини-боксах: с ароматами пихты, черники, брусники и сочетанием Melissa – лимон.

– Расскажите, пожалуйста, о полезных свойствах леденцов Альпийская карамель (Alpine Caramel).

– Главным компонентом леденцов является кармоловое масло, где каждый ингредиент дополняет и усиливает друг друга, оказывая широкий спектр действий.

Эфирные масла, входящие в состав кармолового масла, улучшают состояние дыхательных путей, эффективны в профилактике и комплексной терапии простудных заболеваний, способствуют снижению раздражения и першения в горле, уменьшают осиплость голоса, освежают дыхание, улучшают общее самочувствие, оказывают общеукрепляющее и иммуностимулирующее действие, оказывают смягчающее действие на слизистую оболочку носа и даже снижают тошноту при укачивании в транспорте.

– Каковы дальнейшие планы разработки и увеличения линейки препаратов компании «Санта СНГ»?

– Мы хотим расширить линейку бренда Альпийская карамель (Alpine Caramel) за счёт выпуска леденцов с жидкой начинкой, содержащей кармоловое масло: для более эффективной помощи при осиплости голоса, першении в горле и для улучшения общего самочувствия. Мы также работаем над новыми позициями, над пастилками и хотим сделать эту линейку ещё более разнообразной. А ещё хотим всем читателям вашего замечательного журнала пожелать здоровья и по возможности использовать препараты на растительной основе, поскольку они эффективны и безопасны!

Беседовал Вячеслав Колесников

БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ.

Леденцы в удобных металлических мини-боксах!



Большой подарочный набор



Российская производственная компания ООО Группа Компаний «Гермес» с 2016 года разрабатывает и производит уходовые и косметические средства безводной гигиены под торговой маркой «Без Воды».

Продукция бренда создана для заботы о людях с ограниченными двигательными возможностями как в стационарах, так и на дому. Все товары сертифицированы и изготавливаются на собственном производстве компании в Челябинске. Генеральный директор ООО ГК «Гермес» Елена Кречетова рассказала нашему изданию об инновационном составе производимой продукции, о сферах применения линейки товаров, которые не требуют смывания водой, а также об индивидуальных гигиенических наборах, выпускаемых для участников СВО.



Елена КРЕЧЕТОВА:

«СОБЛЮДАТЬ ГИГИЕНУ БЕЗ ВОДЫ? ЛЕГКО!»

– Елена, вы являетесь генеральным директором российской компании «Гермес», которая с 2016 года занимается разработкой и производством гигиенических средств торговой марки «Без Воды». Почему вы решили занять именно эту нишу, с чего всё началось?

– Изначально мы были официальным представителем в России американской компании по производству гигиенических средств безводной гигиены для лежачих больных и космонавтов. Со временем поставки из США прекратились, и нам пришла идея производить подобную продукцию на территории РФ, взяв за осно-

ву американский аналог. Это и положило начало отечественным товарам торговой марки «Без Воды». Мы наняли команду, разработали состав и приступили к производству.

– Уникальные технологии производства средств безводной гигиены появились сравнительно давно, но именно компания «Гермес» решила начать использовать их в России вкупе с качественным отечественным сырьём. Какой состав у этих удивительных уходовых и косметических продуктов, какова их основа?

– Можно сказать, что мы стали первопроходцами в этом направлении. Довольно долгое время компания «Гермес» была единственным отечественным производителем подобных товаров по уходу за лежачими больными в России. Несколько зарубежных производителей и мы. Но с началом антироссийских санкций ситуация на рынке изменилась: поставки продукции из Европы прекратились, и стали появляться российские компании с аналогичными товарами.

Что касается состава, основные компоненты – это, естественно, вода и абсолютно безвредные для кожи ингредиенты, приме-

нимые, к слову, и в пищевой промышленности. Плюс определённые компоненты, позволяющие генерировать пену, которая выступает в качестве абсорбента, забирая все загрязнения. После процедуры очищения пена легко убирается сухим полотенцем – и кожа чистая и свежая! Все загрязнения остаются на полотенце.

Уходовая и гигиеническая продукция ТМ «Без Воды» не содержит спиртов, которые высушивают кожу, в ней отсутствуют жёсткие реагенты и парабены, поэтому составы получаются очень щадящими, и их можно применять регулярно достаточно долгое время.

– Расскажите подробнее о сферах применения продукции ТМ «Без Воды», кого вы можете назвать своим основным потребителем?

– Основные потребители нашей линейки – это лежачие больные, люди после проведённых операций, пациенты, длительное время находящиеся в реанимации, после полученных травм, парализованные люди либо находящиеся на домашнем уходе. То есть те, кто не может обычным способом принять душ и вымыть голову, а также достойным образом поддерживать уровень чистоты тела.

– Сотрудничает ли ваша компания с какими-либо лечебными учреждениями?

– ООО ГК «Гермес», как производственная компания, не участвует в тендерах, это делают наши партнёры. Средства безводной гигиены и ухода, как правило, закупает отделение паллиативной помощи, реанимационные отделения: очень популярны шапочки, рукавицы, гель-пенки и прочее.

– Можно ли использовать инновационные уходовые и косметические средства безводной гигиены обычному человеку?

– Конечно, наша продукция находит активное применение и в быту: например, в ситуациях с ограниченным доступом к воде, в периоды отключения горячей воды, в путешествиях, походах, длительных поездках на поездах дальнего следования, во время охоты или рыбалки, в дачный сезон.

Кроме того, наши товары можно применять и на животных, которым также нужен уход и купание, но которые боятся воды и не любят мыться: кошки, собаки, лошади и другие.

– Сколько направлений товаров у вас разработано? Расскажите об ассортименте компании «Гермес».

– У нас в линейке присутствует три основных направления: по уходу за лежачими больными – это гель-пенки, шампунь-пенки, рукавицы, шапочки; уходовая косметика от пролежней – кремы и лосьоны; и уходовая косметика для стомирован-



ЛИНЕЙКА ПРОДУКЦИИ ТОРГОВОЙ МАРКИ «БЕЗ ВОДЫ» ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ:

- увлажняющие средства;
- поролоновые пенообразующие губки;
- шампуни для мытья волос;
- шапочки с шампунем и кондиционером;
- гели для лежачих больных;
- гель-пенки и шампуни-пенки;
- моющие салфетки и рукавицы для мытья тела;
- влажные салфетки для лежачих больных;
- моющие и защитные кремы;
- очистители для кожи;
- нейтрализатор запаха и пудру.



ВСЯ ЛИНЕЙКА СРЕДСТВ ТМ «БЕЗ ВОДЫ» ПОЛНОСТЬЮ ГИПОАЛЛЕРГЕННА, ПОЭТОМУ ПРОТИВОПОКАЗАНИЙ К ИХ ПРИМЕНЕНИЮ НЕТ.

ных больных – это нейтрализатор запаха, очиститель для кожи и пудра. Про третью категорию стоит рассказать отдельно: у людей, постоянно пользующихся кало- и мочеприёмниками, кожа под клеевой пластиной сильно раздражается, и при отклеивании кало- и мочеприёмников может сходить и своя кожа. Поэтому у нас в разработке находится уникальный продукт – так называемая «вторая кожа». Это будут салфетки, запечатанные в индивидуальную упаковку со специальным раствором, которые нужно нанести на кожу вокруг стомы, и она, в свою очередь, создаст невидимую защитную плёнку – эффект «второй кожи».

– Производите ли вы продукцию для участников военных действий, в данном случае – для участников СВО?

– На протяжении двух лет, практически с начала СВО, Группа Компаний «Гермес» производит гигиенические индивидуальные наборы и поставляет их в зоны боевых действий. В них входят пропитанные специальными средствами поролоновые губки, стики с водой для того, чтобы на-

лить её на губку и вспенить, а также сухое полотенце и ватные палочки. Для военных, долгое время находящихся в трудных условиях и не имеющих возможности принять душ и освежиться, такие наборы – настоящий подарок.

– Елена, есть ли у продукции ТМ «Без Воды» ограничения по сроку использования, как часто можно применять те или иные средства?

– Нам часто задают подобные вопросы. Могу сказать так: конкретных испытаний мы не проводили, но если учитывать применение уходовых и гигиенических средств компании «Гермес» день через день, то мы рекомендуем хотя бы раз в месяц или два принимать обычный душ. Отмечу, что, если гель или шампунь ТМ «Без Воды» остались у вас на коже, никакого вреда это не нанесёт: они просто испарятся с её поверхности, оставив кожу абсолютно чистой и свежей.

– Занимаетесь ли вы социально-реабилитационной помощью нуждающимся: например, в хосписах или домах престарелых?



– Да, мы довольно часто принимаем участие в благотворительных мероприятиях, помогаем различным хосписам, общественным и религиозным организациям, больницам, отделениям паллиативной помощи и другим. Более того, так как сейчас очень распространено волонтерское движение, волонтеры закупают у нас гель в канистрах и самостоятельно делают на его основе сухой армейский душ, впоследствии отправляя его также в зону проведения СВО.

– Расскажите о новинках продукции компании «Гермес», недавно выпущенных или готовящихся к появлению на рынке.

– Буквально несколько недель назад мы запустили в продажу специальные нагрудники для лежачих больных, которые помогают сохранять одежду чистой во время принятия пищи. Скоро мы планируем начать выпускать палочки для обработки полости рта для лежачих больных. Они будут пропитаны определенным раствором, который поможет обработать полость рта от остатков пищи и сохранить дыхание свежим.

– Многих наверняка интересуют вопросы: с какого возраста можно использовать

косметические и гигиенические средства ТМ «Без Воды», могут ли возникать аллергические реакции и есть ли противопоказания к применению?

– Вся линейка средств ТМ «Без Воды» полностью гипоаллергенна, поэтому противопоказаний к их применению нет. Что касается возраста, то мы рекомендуем использовать средства безводной гигиены детям начиная от трёх лет.

– В какие города России вы доставляете свою продукцию, каков объём поставок компании «Гермес»?

– Поставки продукции Группы Компаний «Гермес» осуществляются во все уголки России. Также мы постепенно расширяем свои границы и отправляем товары в страны ближайшего зарубежья: это Казахстан, Узбекистан и Беларусь.

– Где можно приобрести инновационные средства безводной гигиены ТМ «Без Воды»: на вашем официальном сайте, в специализированных магазинах или где-то ещё?

– Продукция компании «Гермес» представлена на всех известных маркетплейсах. Также товары можно приобрести в специализированных магазинах медицинской техники.

– Елена, поделитесь с читателями планами компании «Гермес» на будущий год.

– Планы на ближайшее развитие – расширить диапазон поставок, ввести в продажу палочки для обработки полости рта и увеличить ассортимент товаров по уходу за стомированными больными, разделив продукцию на премиум-линейку с добавлением различных уходовых ингредиентов и на линейку средств специально для больниц и медицинских центров.

Беседовала
Алина Волкова

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

ко 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



– 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, анализирую 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».

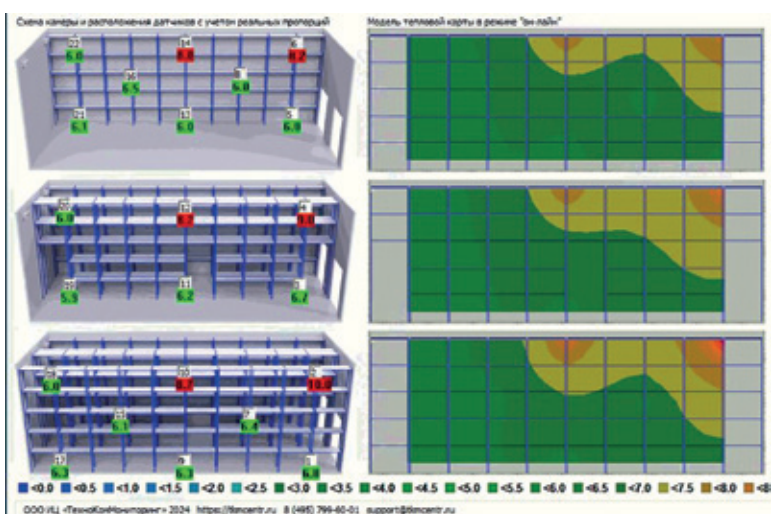
Наша стратегическая цель – это команда-лидер, которая гибка в решениях, открыта, готова к изменениям, инновациям. И эти изменения мы начинаем, прежде всего, с себя, стараемся быть настоящими, открытыми, пусть со своими ошибками, своими ментальными установками. Проблемы и задачи мы встречаем с определённым 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, SpO2, 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 МОНИКИ, 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



ОСОБАЯ
ИНВЕСТИЦИОННО-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.

