

Генеральный директор ЗАО «Нордавинд»
Свирин Илья Сергеевич., к.т.н.

Футурологи неоднократно предрекали миру медицину будущего, когда за любую диагностику проблемы будет отвечать малое портативное устройство. И в начале XXI века такие технологии появились. Глава российской группы компаний «Нордавинд» Илья Свирин специально для читателей «Экспира» рассказал свою историю успеха. Илья также поведал о сложностях внедрения инноваций в медицине.

– С чего всё началось? Идеи, разработки, вдохновения?

– Десять лет основным направлением деятельности нашего коллектива была разработка интеллектуальных систем видеонаблюдения и видеоанализа. А два года назад мы нашли в себе силы кардинально расширить свою деятельность и заняться разработками в области техники для здоровья.

Началось всё с того, что мне лично пришлось столкнуться с решением небольших кардиологических проблем, возникших на фоне чрезмерных занятий спортом. В плане отношения к медицине я очень типичный представитель российского общества – пока что-то не заболит, к врачу не пойду. А всё-таки знать о своем здоровье хотелось бы. Вот для таких как я, которых в нашей стране, я думаю, большинство, и возникла идея создать удобный инструмент для мониторинга состояния своего здоровья без отрыва от привычного образа жизни.

Оказалось, что работа в этой области не так уж кардинально отличается от нашего традиционного сегмента. Пригодились наши компетенции в области информационных технологий, которые позволили создать программное обеспечение для различных платформ, а также облачный сервис для дистанционного консультирования пользователей наших приборов. А компетенции в области видеоанализа очень пригодились для автоматического разбора сигналов электрокардиограмм. Недостаток компетенций в области медицины мы компенсировали, включив в команду проекта практикующих кардиологов. Очень помогло проекту сотрудничество с такой известной медицинской организацией, как МОНИКИ. Задачи по разработке электроники мы решили с привлечением наших партнёров из города Дубна (ИП Сапожников Е.А.) и Троицка (ООО «Келеген»).



– Что представляет собой созданный вами прибор? Какие проблемы решает?

– Мы разработали целых два прибора – мобильный кардиоскоп и портативный электрокардиограф, а также создали облачный сервис, позволяющий пользователям наших приборов отправлять результаты измерений на анализ реальному врачу и получать дистанционное мнение, которое может содержать рекомендацию посетить специалиста.

Снимать кардиограммы нашими приборами может каждый человек, даже не имеющий никакого технического или медицинского образования. Мы ориентируемся на самый массовый сегмент, сегмент бытовой техники для здоровья, рассчитывая, что наш прибор окажется в каждой российской семье, на одной полке с тонометром и градусником. И ценовая категория наших приборов позволяет на это серьёзно рассчитывать.

Размер кардиографа не больше обычной USB-флешки, вес – не более 40 граммов, а ведь это, ни много ни мало, полноценный шестиканальный электрокардиограф.

– Как вы смогли найти инвестиции, сложно ли это было? Как вы смогли убедить и заинтересовать инвесторов?

– Основные инвестиции мы привлекли за счёт нашего основного бизнеса, связанного с системами видеонаблюдения и видеонализа. Дополнительно мы привлекли деньги таких институтов развития, как Фонд Бортника и Минобрнауки (ГК № [14.576.21.0083](#) и [14.576.21.0080](#)). Когда сам уверен, что все делаешь правильно и это принесёт реальную пользу, то не надо особых усилий, чтобы объяснить другим, почему в это можно вложить деньги.

– На какой стадии внедрения вы находитесь?

– На текущий момент мы проводим финальный этап customer development'a на первой партии в 50 приборов и отправляем в производство первую серию в 2000 устройств. Уже в 2015 году мы планируем реализовать более 5000 устройств, а в 2016 выйти на 50000.

Очень важный этап выхода на рынок нам предстоит в ноябре этого года, когда мы проведём апробацию полного цикла нашей бизнес-модели на отдельно взятой территории в городе Дубна Московской области. В течение недели там будут работать несколько промплощадок, где все желающие смогут попробовать прибор в действии при помощи наших консультантов, отправить снятую кардиограмму на наше КардиоОблако и получить мнение реального врача-кардиолога. Сразу после этого уже в декабре 2015 мы начнём активную экспансию в другие российские города.



– В чём главная трудность коммерциализации медицинской технологии?

– Главная трудность коммерциализации медицинской технологии состоит в большом количестве бюрократических барьеров, вытекающих в конечном счёте в деньги и драгоценное время. А последнее является наиболее критичным ресурсом. Чтобы хоть немного «срезать» путь на рынок, нам пришлось кардинально пересмотреть своё позиционирование – для наших приборов мы отказались от гордого имени «изделие медицинской техники», сосредоточившись на сегменте бытовой техники для здоровья. Поэтому наши приборы не будут использоваться для постановки диагноза, но должны стать надёжными помощниками в ранней диагностике. Они позволят врачу указать пациенту на необходимость пройти полноценное обследование. В рамках Национальной технологической инициативы, реализуемой при поддержке Агентства стратегических инициатив, мы активно боремся за то, чтобы придать особый статус технике для здоровья, определив для неё упрощённую процедуру сертификации. Такой статус очень важен для того, чтобы стимулировать развитие инновационных стартапов на данном рынке.

– Как думаете, сложно ли будет продать ваш прибор? Готовы ли медицинские учреждения покупать его?

– Продавать сложно, если продукт никому не нужен. Но это совсем не про наши разработки. Хотя в качестве своей первоочередной целевой аудитории мы видим обычных людей, участие в ряде выставок показало колоссальный интерес со стороны медицинских работников. Их не останавливает даже то, что наши приборы не являются изделиями медицинской техники. Уж очень заманчиво иметь в нагрудном кармане полноценный электрокардиограф, подключаемый к собственному планшету или смартфону во время выезда к пациенту.

– Есть ли перспективы продавать аппарат за границу?

- Мы с самого начала работы над проектом ориентировались на мировой рынок. Наши мобильные приложения уже локализованы на английский, немецкий и французский языки, облачный сервис автоматически распознает страну происхождения запроса клиента, определяя язык для заключения врача, а также стоимость и валюту для оплаты услуги. В настоящее время мы ведём активные переговоры с представителями Турции, Европейского союза (Эстония) и Канады. Выход на продажи за границей мы планируем уже в 2016 году.

- Сложно ли заниматься инновациями в России?

- Инновациями заниматься сложно везде, не только в России. Всегда есть риск, что что-то не получится, что результат не будет получен или будет кардинально отличаться от запланированного. Но инновации – это всегда очень интересно, так как позволяет прикоснуться к будущему и сделать это первым. Тем более, когда есть поддержка. Мы очень благодарны администрации города Дубна Московской области, Фонду Бортника и Министерству образования и науки РФ за поддержку, оказываемую нашим инновационным проектам.

- Что вы можете посоветовать молодым учёным, как достичь успеха?

- Самая большая проблема состоит в том, что молодые учёные далеко не всегда задумываются, представляет ли их объект исследования интерес хоть для кого-то еще, кроме них самих. Для успешной коммерциализации результата научных исследований следует постоянно «сверять часы» с потенциальными потребителями разрабатываемой технологии или продукта. Делайте то, что реально решает чью-то проблему, и вы обречены на успех.

Материал подготовлен на редакции «Экспира»

Автор текста: Вячеслав Гаврилов

Фото: из личного архива Ильи Свирина