

УДК 338.45

DOI 10.26118/2782-4586.2026.65.58.011

Орuch Татьяна Анатольевна

Поволжский государственный университет сервиса

Плюта Анастасия Юрьевна

Поволжский государственный университет сервиса

**Медицинская промышленность России:
санкции, вызовы и экспортные возможности**

Аннотация. Статья посвящена анализу адаптационных стратегий и экспортного потенциала российской медицинской промышленности в условиях санкционного давления, введенного в период с 2022 по 2024 годы. Актуальность темы обусловлена необходимостью оценки устойчивости ключевых отраслей экономики России и выявления новых векторов развития в изменившейся геополитической среде. В период до 2022 года российский рынок медицинских изделий и фармацевтических препаратов характеризовался высокой зависимостью от импорта, несмотря на наличие определенных производственных мощностей и государственные инициативы по локализации. В работе представлен анализ влияния санкционных ограничений на функционирование и развитие медицинской промышленности России; выявлены ключевые достижения в области импортозамещения и роста внутреннего производства; выполнена оценка перспектив и переориентации экспорта на новые географические рынки; изучена роль государственной поддержки в стимулировании экспортной деятельности.

Ключевые слова: санкционные ограничения, медицинская промышленность России, экспортный потенциал, импортозамещение, государственная поддержка экспорта.

Oruch Tatyana Anatolyevna

Volga Region State University of Service

Plyuta Anastasia Yuryevna

Volga Region State University of Service

The Russian Medical Industry: Sanctions, Challenges, and Export Opportunities

Annotation. This article analyzes the adaptation strategies and export potential of the Russian medical industry in the face of sanctions imposed from 2022 to 2024. The relevance of this topic stems from the need to assess the resilience of key sectors of the Russian economy and identify new development vectors in the changed geopolitical environment. Prior to 2022, the Russian market for medical devices and pharmaceuticals was highly dependent on imports, despite the existence of certain production capacities and government initiatives for localization. This paper presents an analysis of the impact of sanctions restrictions on the functioning and development of the Russian medical industry and identifies key achievements in import substitution and domestic production growth. An assessment of the prospects for exports and their reorientation to new geographic markets was conducted; the role of state support in stimulating export activity was examined.

Keywords: sanctions restrictions, Russian medical industry, export potential, import substitution, state support for exports.

Введение

Санкционное давление создало беспрецедентные ограничения для российской медицинской промышленности. Доступ к передовым зарубежным технологиям,

компонентам и рынкам сбыта оказался существенно затруднён, что потребовало кардинальной перестройки всей системы производства и дистрибуции.

Разрыв традиционных логистических цепочек, прекращение сотрудничества с западными партнёрами и технологические ограничения поставили отрасль перед необходимостью срочного поиска альтернативных решений и формирования новой модели развития.

Рост внутреннего спроса в сочетании с масштабной государственной поддержкой открыли окно возможностей для российских производителей. Программы импортозамещения получили мощный импульс, а отечественные компании — шанс занять ниши, ранее контролируемые иностранными игроками.

Необходимость технологической независимости стимулирует инновационное развитие, а переориентация на рынки дружественных стран создаёт базу для формирования новой географии экспорта российской медицинской продукции.

Результаты исследования

Начало санкционного давления в 2022 году застало российскую медицинскую промышленность в стадии активного, но неравномерного развития. Несмотря на значительные успехи в отдельных сегментах, отрасль демонстрировала высокую зависимость от импорта по ряду критически важных направлений. Анализ ситуации накануне и в момент введения санкций позволяет выявить ключевые уязвимости и потенциальные точки роста [1].

В период 2018-2022 годов наблюдался рост производства отечественного медицинского оборудования, однако динамика по сегментам была неоднородной. Увеличение спроса на фоне пандемии COVID-19 и предвкушения санкций стимулировало некоторые направления (рис. 1).

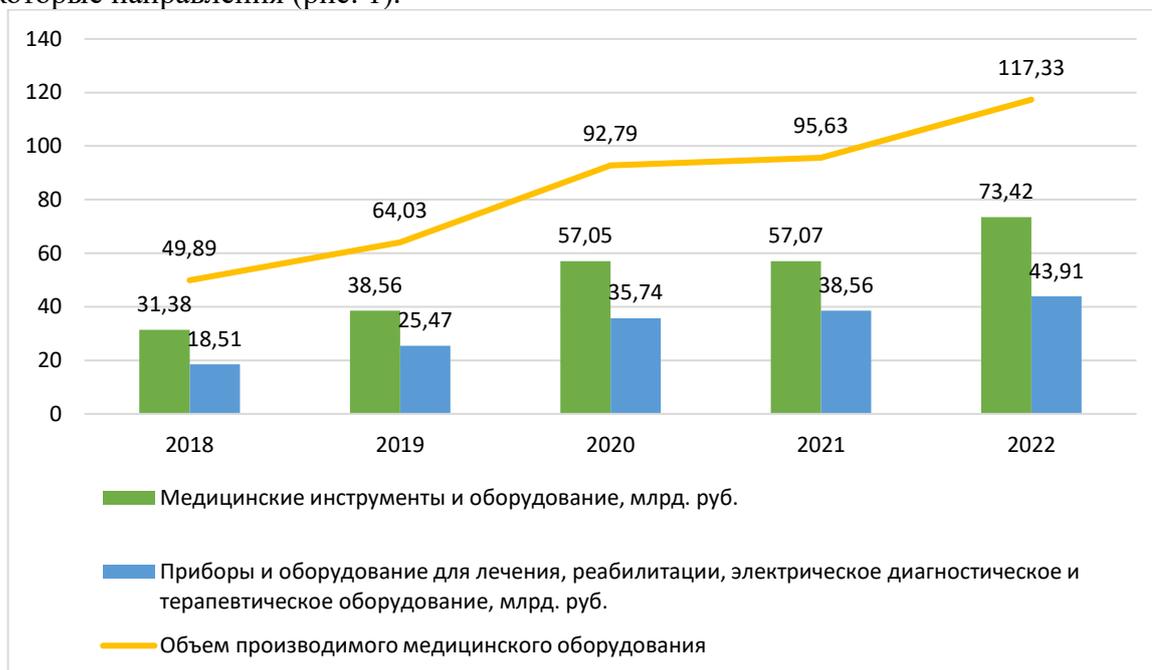


Рисунок 1 - Динамика производства российского медицинского оборудования 2018-2022 гг. [2]

На момент ввода санкций рынок медицинского оборудования в России имел следующую структуру по долям, демонстрируя преобладание определенных сегментов: наибольшую долю занимали расходные материалы (28%) и диагностическое оборудование (25%), что составляло более половины всего рынка. Далее следовали импланты и протезы (15%), хирургические инструменты (12%), реабилитационное оборудование (10%) и прочие категории (10%).

Эта структура показывает, что российский рынок медицинского оборудования был сконцентрирован в основном на менее технологически сложных сегментах - расходных материалах и базовом диагностическом оборудовании, в то время как доля высокотехнологичных решений оставалась относительно небольшой.

Российская медицинская промышленность традиционно сильно зависела от импорта (до 80% доля импорта на рынке), особенно в высокотехнологичных сегментах. Экспорт оставался значительно меньшим.

По объему рынка медицинских изделий Россия значительно уступала лидерам мировой индустрии (США, Германия, Китай, Япония), находясь на уровне крупных развивающихся стран. Доля России в мировом экспорте составляла менее 1%, в то время как доля в импорте значительно превышала 2-3%. Уровень локализации производства в высокотехнологичных сегментах был существенно ниже, чем в странах с развитой медицинской промышленностью.

Санкционное давление стало беспрецедентным вызовом для российской медицинской промышленности, но одновременно открыло уникальные возможности для технологического суверенитета и стратегической трансформации отрасли [3].

Ниже представлена детализированная таблица основных международных санкционных пакетов, введенных против российской медицинской промышленности в период с 2022 по 2024 год, с указанием их влияния на ключевые сегменты рынка (таблица 1).

Таблица 1 - Международные санкции в российской медицинской промышленности за период 2022-2024 гг.

Дата введения	Страна/ Организация	Тип санкций	Затронутые категории медицинского оборудования	Влияние на российский рынок
Февраль 2022	ЕС (1-й пакет)	Экспортный контроль, финансовые ограничения	Высокотехнологичное диагностическое оборудование (МРТ, КТ, УЗИ), программное обеспечение, компоненты	Ограничение поставок до 60% по отдельным позициям, рост цен на 15-25%, поиск альтернативных поставщиков. Заблокированные поставки: €500 млн.
Март 2022	США (1-й пакет)	Запрет на экспорт технологий двойного назначения	Компоненты и комплектующие для медицинского оборудования, высокоточные хирургические инструменты	Дефицит отдельных компонентов, задержки в ремонте оборудования. Снижение доступности: 40% критических компонентов
Апрель 2022	Великобритания	Расширение санкционного списка	Лабораторное оборудование, реагенты, некоторые	Нарушение логистических цепочек, необходимость переориентации

			медицинские расходники	на азиатские рынки. Экономический ущерб: £150 млн.
Июнь 2022	Канада	Целевые санкции против отдельных компаний	Определенные виды хирургического оборудования, стоматологические материалы	Точечные проблемы для компаний, зависящих от канадских поставок. Потери контрактов: С\$80 млн.
Октябрь 2022	Япония	Ограничения на экспорт высокотехнологичной продукции	Программное обеспечение для медицинских систем, точное диагностическое оборудование	Усложнение доступа к обновлениям ПО и новым моделям оборудования. Заблокированные поставки: ¥20 млрд.
Февраль 2023	ЕС (10-й пакет)	Дальнейшие ограничения на экспорт и импорт	Медицинские материалы и расходники (определенные типы), специализированное лабораторное оборудование	Усиление дефицита по ряду позиций, стимулирование внутреннего производства. Рост импортозамещения: +10% по расходникам
Март 2023	США (2-й пакет)	Расширение списка подсанкционных юридических лиц	Компании-дистрибьюторы, связанные с высокотехнологичной медициной	Осложнение транзакций и международных расчетов, усиление параллельного импорта
Июнь 2023	Великобритания	Дополнительные экспортные ограничения	Оборудование для производства фармацевтических субстанций	Вызовы для развития отечественной фарминдустрии. Ущерб потенциалу развития: £70 млн.
Декабрь 2023	ЕС (12-й пакет)	Запрет на реэкспорт в Россию через третьи страны	Все категории, попадающие под экспортный контроль	Значительное удорожание и усложнение логистики для всех категорий импортного оборудования

Февраль 2024	США/ ЕС/ Великобритания	Координация санкций, усиление контроля	Универсальные комплектующие, специализированные реагенты	Постоянная адаптация рынка, фокус на азиатских и ближневосточных партнерах. Общий экономический ущерб отрасли по оценкам: ~\$2 млрд.
--------------	-------------------------	--	--	--

Источник: составлено авторами

Санкционные ограничения затронули все ключевые сегменты медицинской промышленности: диагностическое оборудование, хирургические инструменты, лабораторную технику, системы жизнеобеспечения. Особенно остро проблема проявилась в высокотехнологичных сегментах. Разрыв производственных цепочек создал критические риски для функционирования системы здравоохранения и поставил перед отраслью задачу ускоренной локализации производства [4].

Несмотря на санкционное давление и технологические ограничения, российская медицинская промышленность демонстрирует впечатляющую динамику роста по состоянию на 2024 год. За последние годы удалось не только увеличить объёмы производства, но и освоить выпуск критически важных категорий оборудования, ранее полностью импортировавшихся.

В 2024 году произведено более 263 тысяч единиц медицинского оборудования различных категорий, что значительно превышает показатели прошлых лет и свидетельствует о масштабном наращивании производственных мощностей в отрасли.

Российские производители достигли наибольших успехов и демонстрируют значительные инновации в следующих сегментах: рентгеновские аппараты, глюкометры и диагностические приборы, аппараты искусственной вентиляции лёгких (ИВЛ), электрокардиостимуляторы, стоматологическое оборудование, лабораторные анализаторы, медицинская мебель и реабилитационное оборудование [5].

Правительство России поставило задачу — снизить долю импортного медицинского оборудования до 20% к 2030 году. Это означает необходимость увеличить отечественное производство в несколько раз, что требует координированных усилий государства, промышленности и научного сообщества.

В 2024 году доля отечественной медицинской продукции достигла около 25%, что показывает положительную динамику, но всё ещё далеко от целевых показателей. Рост произошёл в основном за счёт простых медицинских изделий и базового оборудования, в то время как высокотехнологичные сегменты остаются зависимыми от импорта.

Объём государственных закупок медицинской техники превышает 130 миллиардов рублей ежегодно. Эти средства становятся главным драйвером развития отечественной промышленности через механизм приоритета российских производителей [6].

Государство активно использует инструменты финансовой поддержки: субсидии на НИОКР, льготные кредиты для модернизации производств, налоговые преференции для производителей медтехники полного цикла. Особое внимание уделяется проектам локализации производства критически важного оборудования.

Государственная поддержка отрасли:

1. Финансовые инструменты (льготное кредитование под сниженные процентные ставки, целевые гранты на НИОКР и налоговые льготы для производителей медицинского оборудования) - создают благоприятную среду для развития отрасли и стимулируют инвестиции в новые производства [7].

2. Преференции в закупках (механизм «третий лишний» в государственных закупках предоставляет российским производителям преимущество перед импортерами) - при наличии как минимум двух отечественных предложений иностранная продукция исключается из тендера, гарантируя рынок сбыта для локальных компаний.

3. Запрет нелокализованного импорта - с 2025 года вводится отказ от закупок иностранных препаратов и медицинского оборудования, производство которых не локализовано на территории России. Мера направлена на стимулирование переноса производств в страну.

4. Ценовые преференции - российские производители полного цикла получают ценовые преференции до 15% при участии в государственных тендерах. Это означает, что их предложения могут быть на 15% дороже импортных аналогов, но всё равно победят в конкурсе.

5. Квотирование закупок - устанавливается обязательная минимальная доля закупок отечественных медицинских изделий по ключевым позициям. Регионы и медицинские учреждения обязаны закупать определённый процент российской продукции.

Санкционное давление открыло новые перспективы для российской медицинской промышленности. Уход западных конкурентов с ряда рынков, переориентация торговых потоков и возросшая конкурентоспособность отечественной продукции создали окно возможностей для экспансии российских производителей на международные рынки. Страны Африки, Южной Азии, Латинской Америки и государства ЕАЭС становятся приоритетными направлениями экспортной стратегии [8].

В настоящее время Россия поставляет на внешний рынок лишь небольшой объем медицинской техники, преимущественно в страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и СНГ. По данным исследования РБК, более 50% российского экспорта медизделий приходится на Беларусь. Остальные поставки распределяются между другими странами СНГ (Казахстан, Армения, Кыргызстан) и некоторыми дальними странами, куда удается продавать нишевые продукты. Объем экспорта значительно уступает импорту. Отрицательное торговое сальдо составило почти 70 млн единиц изделий в 2024 году, что свидетельствует о неспособности вывозимых и ввозимых устройств [9].

Тем не менее, потенциал для экспорта существует. Ряд российских компаний уже успешно продают свою продукцию за рубеж, главным образом в развивающиеся страны, где ценовой фактор играет ключевую роль.

Ниже представлена таблица, детализирующая основные экспортные направления (таблица 2).

Таблица 2 – Основные экспортные направления для российских производителей медицинской продукции

Регион/ Страна	Доля в объеме экспорта, %	Категории продукции	Объем рынка/Рост	Ключевые преимущества	Вызовы
Страны СНГ (Беларусь, Казахстан)	59	Диагностическое оборудование, расходные материалы, средства неотложной помощи	Стабильный спрос, интеграционные выгоды, умеренный рост	Близость культур, общие стандарты (ЕАЭС), отлаженная логистика, конкурентная цена	Ограниченность рынка, зависимость от экономических связей
Ближний Восток	9	Высокотехнологичное	Высокий рост за счет	Конкурентоспособная цена,	Высокая конкуренция,

(ОАЭ, Саудовская Аравия)		диагностическое оборудование, специализированные инструменты, дженерики	модернизация и здравоохранения, значительные инвестиции	надежность, укрепление политических связей	сложность сертификации, необходимость локальных партнерств
Африка (Египет, Алжир, ЮАР)	6	Базовые диагностические приборы, мобильные клиники, оборудование для вакцинации, доступные лекарства	Огромный неиспользованный потенциал, быстрый рост населения, увеличение доступа к здравоохранению	Доступность, надежность, адаптация к местным условиям, государственная поддержка	Проблемы логистики, политическая нестабильность, разрозненность регулирования, вопросы финансирования
Южная Азия (Индия, Пакистан, Бангладеш)	7	Дженерики, медицинская визуализация, хирургические расходные материалы, базовые медицинские приборы	Большое население, растущий средний класс, увеличение расходов на здравоохранение, спрос на доступные варианты	Экономичность, налаженные торговые отношения, схожие потребности рынка	Интенсивная конкуренция, вопросы интеллектуальной собственности, различные требования к регулированию
Юго- Восточная Азия (Вьетнам, Индонезия)	5	Диагностическое и лабораторное оборудование, стоматологические материалы, реабилитационные устройства	Динамичный экономический рост, расширение инфраструктуры здравоохранения, рост осведомленности о здоровье	Конкурентные цены, качественная альтернатива западным брендам, интерес правительств к диверсификации	Сильное присутствие азиатских конкурентов, специфические предпочтения рынка, сложности с дистрибуцией
Латинская Америка (Бразилия, Аргентина, Куба)	4	Фармацевтика (вакцины, онкологические препараты), медицинские инструменты, реабилитационное оборудование	Реформы здравоохранения, увеличение государственных расходов, спрос на инновационные решения	Политическая готовность к сотрудничеству, технологический опыт, конкурентные предложения	Экономическая нестабильность, сложная бюрократия, культурные барьеры, отдаленность логистики
Китай	6	Высокотехнологичное оборудование,	Крупнейший и быстрорасту	Стратегическое партнерство, высокое	Сильнейшая внутренняя конкуренция,

		инновационные фармацевтические препараты, специализированные материалы	широкий рынок, огромный объем потребления, технологическая модернизация	качество для нишевых продуктов, поддержка на уровне государств	строгие требования к лицензированию, необходимость глубокой локализации
Другие развивающиеся рынки	4	Базовое оборудование, средства защиты, первичные лекарственные средства	Различные темпы роста, зависящие от региональных особенностей	Гибкость в предложениях, готовность адаптироваться к специфическим условиям	Высокие риски, отсутствие инфраструктуры, непредсказуемость политической и экономической ситуации

Источник: составлено авторами

Представленная таблица демонстрирует диверсификацию экспортной стратегии российской медицинской промышленности. Ключевыми трендами являются ориентированность на доступность и надежность продукции, использование преимуществ уже налаженных политических и экономических связей, а также стремление к адаптации к местным требованиям рынков. Основными возможностями являются расширение присутствия в странах с быстрорастущими системами здравоохранения и запрос на экономически эффективные решения [10].

В условиях геополитических изменений и ужесточения санкционного давления, российская медицинская промышленность сталкивается с необходимостью кардинальной перестройки своих экспортных стратегий. Проведем обзор ключевых экспортных стратегий, которые могут быть применены для обеспечения устойчивого роста и диверсификации поставок российской медицинской продукции (таблица 3).

Таблица 3 - Экспортные стратегии российской медицинской промышленности в условиях внешних вызовов

Стратегия	Описание	Целевые рынки	Ожидаемые результаты	Риски и ограничения
Стратегия ценового лидерства	Предложение продукции по конкурентоспособным ценам, часто ниже западных аналогов, за счет оптимизации издержек и эффекта масштаба	Страны СНГ, Африка, Южная Азия, Юго-Восточная Азия, Латинская Америка, развивающиеся рынки	Быстрое проникновение на новые рынки, увеличение доли рынка, доступность продукции для широкого круга потребителей	Восприятие низкого качества, ценовые войны, снижение прибыльности, зависимость от объемов продаж
Стратегия технологической кооперации	Сотрудничество с предприятиями из дружественных стран для	Китай, Индия, страны БРИКС, некоторые	Обмен опытом, доступ к новым технологиям, совместное	Сложности в согласовании стандартов, защита

	совместной разработки, производства или локализации технологий и продуктов	страны Ближнего Востока (ОАЭ, Саудовская Аравия)	преодоление торговых барьеров, расширение производственных мощностей	интеллектуальной собственности, потенциальные конфликты интересов и управленческие вызовы
Стратегия локализации и производства	Создание производственных мощностей (сборка, полная цепочка) за рубежом для обхода торговых барьеров, снижения логистических издержек и адаптации к местным требованиям	Крупные региональные рынки с потенциалом роста: Индия, Китай, Бразилия, Египет, Вьетнам	Улучшение позиций на рынке, соблюдение регуляторных норм, сокращение сроков поставки, создание рабочих мест в стране-партнере, доступ к государственным закупкам	Высокие начальные инвестиции, политические и валютные риски, управление международными операциями, защита технологий и ноу-хау
Стратегия нишевой специализации	Фокусировка на производстве и экспорте уникальных или высокоспециализированных медицинских продуктов, где российские компании имеют конкурентные преимущества или инновационные решения	Глобальный рынок, с акцентом на страны с конкретными потребностями и в данной нише (например, редкие вакцины, онкологические препараты, специализированное диагностическое оборудование)	Высокая прибыльность, меньшая конкуренция в выбранном сегменте, укрепление репутации как эксперта в данной области, возможность установления премиальных цен	Ограниченный объем рынка, необходимость постоянных инвестиций в R&D, зависимость от узкого круга потребителей, риски морального устаревания технологий
Стратегия комплексных решений	Предложение не только отдельных продуктов, но и интегрированных решений, включающих оборудование, расходные материалы, обучение персонала, сервисное	Страны, модернизирующие свою систему здравоохранения (Ближний Восток, Южная Азия, Латинская Америка, некоторые	Повышение лояльности клиентов, создание долгосрочных партнерств, увеличение средней стоимости сделки, конкурентное	Высокая ресурсоемкость, необходимость квалифицированного персонала и широкой сети сервисных центров, сложность управления

	обслуживание и техническую поддержку	регионы Африки)	преимущество за счет сервиса	сложными проектами
Стратегия государственной поддержки экспорта	Активное использование государственных программ поддержки экспортеров, таких как субсидии, льготные кредиты, страхование экспортных рисков, помощь в сертификации	Все целевые экспортные рынки	Снижение финансовых рисков, увеличение конкурентоспособности, ускорение выхода на новые рынки, поддержка в преодолении административных барьеров	Зависимость от бюджетного финансирования и политической конъюнктуры, необходимость соответствия строгим критериям программ, возможная бюрократия при получении поддержки
Стратегия цифровизации и телемедицины	Экспорт решений в области цифрового здравоохранения, телемедицины, медицинских информационных систем, ИИ-диагностики, особенно актуальных для удаленных регионов и стран с неразвитой инфраструктурой	Развивающиеся страны с неразвитой инфраструктурой здравоохранения, страны с высоким проникновением интернета и мобильной связи	Доступ к удаленным пациентам, снижение затрат на здравоохранение, инновационный имидж, высокая масштабируемость решений	Проблемы кибербезопасности, необходимость адаптации к местным правовым нормам и культурным особенностям, сложность внедрения новых технологий, сопротивление изменениям
Стратегия создания совместных предприятий	Формирование партнерств с местными компаниями за рубежом для совместной дистрибуции, производства или продвижения продукции. Совместные предприятия позволяют разделить риски и использовать знание местного рынка	Крупные, развивающиеся рынки (Индия, Китай, Бразилия, Ближний Восток), где требуется локальное присутствие и экспертиза	Доступ к местной экспертизе и каналам дистрибуции, разделение рисков, обход регуляторных барьеров, укрепление местного присутствия	Сложности в управлении и координации, потенциальные разногласия между партнерами, защита интеллектуальной собственности, длительный процесс согласования

Стратегия адаптации к местным стандартам	Гибкая адаптация продукции и производственных процессов к специфическим регуляторным, культурным и технологическим требованиям целевых рынков	Все рынки, особенно те, где национальные стандарты сильно отличаются от российских или международных (например, Китай)	Получение необходимых сертификатов, беспрепятственный доступ на рынок, повышение доверия потребителей, соответствие местным потребностям	Высокие затраты на сертификацию и модификацию продукции, длительные сроки получения разрешений, необходимость постоянного мониторинга изменений в законодательстве
Стратегия долгосрочных контрактов	Заключение долгосрочных соглашений с государственными и частными структурами (клиники, дистрибьюторы, министерства здравоохранения) для обеспечения стабильного сбыта	Страны с централизованной системой здравоохранения, крупные региональные покупатели, государственные структуры	Стабильный и предсказуемый поток доходов, снижение рисков неопределенности, возможность планирования производства, укрепление партнерских отношений	Риски изменения политической или экономической ситуации в стране-партнере, длительные переговоры и сложности в расторжении контрактов, необходимость выполнения строгих условий

Источник: составлено авторами

Совокупность этих стратегий формирует комплексный подход к экспорту, позволяющий российской медицинской промышленности эффективно реагировать на внешние вызовы. Они взаимодополняемы и могут быть применены в различных комбинациях в зависимости от специфики рынка и продукта [11].

Выводы

Несмотря на серьезное внешнее давление, российская медицинская промышленность показала высокую способность к адаптации и наращиванию экспорта. Перестройка на нужды внутреннего рынка и освоение новых направлений сбыта не только компенсировали риски, но и создали платформу для развития.

Изначально санкции, нарушив логистику и доступ к технологиям, послужили стимулом для роста собственного производства. Это выразилось в активной локализации выпуска медтехники и лекарств и политике импортозамещения.

Успехи в этом направлении увеличили мощности и номенклатуру товаров, что позволяет закрывать внутренний спрос и наращивать экспорт. Концентрация на ключевых сегментах – диагностике, фармацевтических субстанциях и оборудовании – укрепляет независимость от импорта.

Произошла переориентация экспорта на дружественные рынки: СНГ, Ближний Восток, Азию, Африку и Латинскую Америку. Эти регионы заинтересованы в недорогих и качественных медицинских товарах, что открывает возможности для российских компаний.

Остаются и трудности: потребность в технологическом обновлении, инвестициях в НИОКР, сохранении конкурентоспособного качества, решении логистических задач и создании дистрибьюторских сетей.

Для закрепления на мировом рынке важно продолжать финансирование исследований, развивать партнерства, работать над имиджем и внедрять цифровые медтехнологии. Это закрепит за Россией статус надежного глобального поставщика в сфере медицинской промышленности.

Таким образом, несмотря на внешние вызовы, экспортный потенциал отечественной медицинской промышленности остается высоким. Его устойчивый рост обеспечивается адаптивностью, господдержкой и растущей способностью предлагать комплексные решения для международных рынков.

Список источников

1. Тонконог, В. В. Проблемы и перспективы импортозамещения в медицинской промышленности / В. В. Тонконог // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. – 2024. – Т. 32, № 3. – С. 339-345. – DOI 10.32687/0869-866X-2024-32-3-339-345.

2. Плюта, А. Ю. Тренды развития медицинской промышленности как приоритетного направления обеспечения технологического суверенитета России / А. Ю. Плюта // V Международная научно-практическая конференция молодых ученых и специалистов по устойчивому развитию, инвестициям и финансовым рискам "Финатлон форум" : Материалы конференции, Москва, 03 декабря 2024 года. – Москва: Московский Политех, 2025. – С. 140-151.

3. Самойлова, А. В. Обращение медицинских изделий в условиях санкций: роль государственного регулирования в поддержании стабильности / А. В. Самойлова, Д. Ю. Павлюков // Вестник Росздравнадзора. – 2022. – № 4. – С. 13-16.

4. Миркина, О. Н. Подходы к импортозамещению в медицинской промышленности / О. Н. Миркина // Наука Красноярья. – 2022. – Т. 11, № 3-4. – С. 93-98.

5. Зуенкова, Ю. А. ABCD/VEN-анализ для оценки приоритетов импортозамещения в сфере медицинской промышленности / Ю. А. Зуенкова // Индустриальная экономика. – 2024. – № 5. – С. 111-117. – DOI 10.47576/2949-1886.2024.5.5.017.

6. Скорниченко, Н. Н. Формирование национальной инновационной системы для достижения технологического суверенитета: методические подходы / Н. Н. Скорниченко // Инновации и инвестиции. – 2024. – № 6. – С. 31-35.

7. Стрелкова, Н. В. Роль трансфера технологий в повышении инновационной активности регионов России / Н. В. Стрелкова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2025. – Т. 21, № 3(82). – С. 13-18.

8. Горький, А. С. Методология инновационного развития региональных экономических систем / А. С. Горький, Е. А. Миронова, Н. М. Тюкавкин. – Курск : ЗАО «Университетская книга», 2025. – 162 с. – ISBN 978-5-00261-322-9.

9. Кондратова, Д. В. Анализ фармацевтической промышленности России в условиях сложной экономической ситуации / Д. В. Кондратова, И. Ю. Сизова // Экономические и гуманитарные науки. – 2023. – № 6(377). – С. 93-100. – DOI 10.33979/2073-7424-2023-377-6-93-100.

10. Доржиева, В. В. Развитие сектора исследований и разработок фармацевтической промышленности в условиях международных антироссийских санкций / В. В. Доржиева // Вопросы инновационной экономики. – 2023. – Т. 13, № 4. – С. 2269-2282. – DOI 10.18334/vines.13.4.119770.

11. Бриль, Г. Д. Проблемы импортозамещения в медицинской промышленности в Российской Федерации и юридические аспекты соответствия компаний отрасли критериям производства российской промышленной продукции / Г. Д. Бриль // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2025. – № 7. – С. 88-92. – DOI 10.37882/2223-2974.2025.07.05.

Сведения об авторах

Орuch Татьяна Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, профессор Высшей школы экономики и управления, Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия.

Плюта Анастасия Юрьевна, студент, Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия.

Information about the authors

Oruch Tatyana Anatolyevna, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor at the Higher School of Economics and Management, Volga Region State University of Service, Tolyatti, Russia.

Plyuta Anastasia Yuryevna, Student, Volga Region State University of Service, Tolyatti, Russia.