

ЗУБ ЗА РУБ

ОКОЛО 90% ОБОРУДОВАНИЯ И МАТЕРИАЛОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СТОМАТОЛОГИИ, ПОСТАВЛЯЮТСЯ ИЗ-ЗА РУБЕЖА И НЕ ВПИСЫВАЮТСЯ В ПРОПОВЕДУЕМЫЙ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ. НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ КОСНУТСЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КЛИНИК, РУКОВОДИТЕЛИ ЧАСТНЫХ СТОМАТОЛОГИЙ С УЖАСОМ ПРОГНОЗИРУЮТ СКОРУЮ ДЕГРАДАЦИЮ ОТРАСЛИ.

ЕЛЕНА ИСАЕВА

В течение двух последних десятилетий российские врачи имели доступ к новейшим разработкам ведущих импортных производителей стоматологических материалов и оборудования. В их распоряжении были материалы, технические новинки и возможность проходить обучение в передовых клиниках по всей планете. «Все это вывело наших стоматологов на очень высокий уровень качества лечения, в том числе в таких непростых областях, как эстетическая стоматология, дентальная имплантация, сложное эндодонтическое лечение», — рассказывает Екатерина Ульянова, учредитель и главный врач стоматологической клиники Dental Ru.

Картина могла бы оставаться радужной, если бы параллельно с врачебными практиками развивалась обеспечительная часть. Отрасль базируется на применении высокоточного оборудования и новых материалов, и ограничение доступа к этим составляющим делает ее практически беспомощной. «Абсолютно все, что мы используем на стоматологическом приеме и при изготовлении различных конструкций — от анестетиков и боров до пломбировочных материалов и рентгеновских аппаратов, от оптики и освещения до керамических масс и полировочных дисков, от имплантатов до гипса, — исключительно импортного производства. Хоть сколько-нибудь конкурентоспособных или альтернативных аналогов отечественного производства не существует», — говорит госпожа Ульянова.

Очевидно, что как только началось «валютное танго», стоматология испытала колоссальное финансовое напряжение. Однако это оказалось не единственной причиной головной боли зубных врачей. Для стимулирования импортозамещения государство ограничило закупку иностранных материалов, что привело к значительному сокращению качественной продукции на отечественном рынке.

ДЕЛЕНИЕ НА НОЛЬ В России производство в направлении современной стоматологии не развивалось долгие десятилетия, констатирует Екатерина Ульянова. «Безусловно, некоторые материалы отечественного производства все-таки существуют. Но это именно те материалы, которые могут быть использованы исключительно для целей применения заведомо мораль-

но устаревших методик, таких, например, как металлокерамические конструкции и съемные протезы. Импортозамещения в сфере современных стоматологических методик, таких как протезирование винирами, дентальная имплантация, эндодонтическое лечение каналов зубов и так далее просто не существует», — констатирует главврач Dental Ru.

Сейчас оснащение современных стоматологических российских клиник представляет оборудование, произведенное в Европе и Америке. В основном это касается рентгенологического оборудования (компьютерные томографы, дентальные визиографы), стоматологических установок, стерилизационного оборудования. «Действительно высокотехнологические приборы, к которым уже успели привыкнуть многие стоматологи, по большей части заказываются за границей. В России могут выпускаться их номенклатурные аналоги, не обладающие и половиной тех функций, которые необходимы для качественного лечения. Если на территории нашей страны и выпускается серьезная аппаратура, то чаще всего речь идет лишь о локализованном производстве», — объясняет руководитель онлайн-курса о стоматологии Startsmile.ru Юлия Клоуда.

Если же говорить о ежедневно присутствующих на стоматологическом приеме материалах, добавляет главный врач Клиники реконструктивной стоматологии Евгений Шор (таких как фотокомпозиционные пломбировочные материалы, зубные имплантаты, многочисленные «расходники»), то более чем в 85% случаев они закупаются за границей. «Разница между иностранными и российскими компонентами примерно как между „Мерседесом“ и „Запорожцем“, — делится директор сети «Клиника доброго стоматолога» Эмиль Агаджанян. — Из отечественного у нас в кабинете: перекись водорода, одноразовые стаканчики, бахилы, салфетки и я с ассистентами». В клиниках сети доля иностранного оборудования и расходных материалов составляет 90–95%.

ТОЧЕЧНЫЕ УСПЕХИ Российский производитель может похвастаться качественной, конкурентоспособной медицинской мебелью, которая достаточно эргономична. Широко представлены на российском рынке оборудование для кварцевания ка-



ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ЕЖЕДНЕВНО ПРИСУТСТВУЮЩИХ НА СТОМАТОЛОГИЧЕСКОМ ПРИЕМЕ МАТЕРИАЛАХ, ТО БОЛЕЕ ЧЕМ В 85% СЛУЧАЕВ ОНИ ЗАКУПАЮТСЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ

бинетов, растворы для очистки и стерилизации медицинского инструментария, приводит пример Евгений Шор.

Станислав Романов, руководитель отдела продвижения Startpack.ru, считает, что немаловажно наличие собственного программного обеспечения. «Например, облачные сервисы для автоматизации клиник, которые либо не собирают персональные данные пользователей и клиентов, либо, если собирают, то сбор данных соответствует законам 152-ФЗ и 242-ФЗ. В Startpack из 129 CRM-систем для разных сфер бизнеса только 27 подходят под этот фильтр», — говорит он. Среди них — медицинские сервисы Dental Cloud, ClinicIQ, Medesk, Ident. При этом импортных облачных продуктов тоже не так много: NueMD, EatherWay, CareCloud Central, Dentrux и некоторые другие.

Генеральный директор компании «Иннотеч» Магомед Алиев рассказывает, что компания занимается разработкой индивидуальных лингвальных брекетов, которые, помимо нее, в мире производят только три игрока: 3M (США/Германия), которая захватила большую часть рынка, Harmony (Франция) и E-Brace (Китай). «На данный момент весь рынок России занят иностранными компаниями, наша компания начала функционировать только в сентябре 2015 года», — говорит он, оценивая объем сегмента в России в \$500 млн. Однако и в этом производстве доля иностранного оборудования и расходных материалов составляет 70%.

Отличные результаты, вспоминает Юлия Клоуда, показали изделия из медицинской стали (они активно используются даже в стоматологиях бизнес- и премиум-класса), а также некоторые цементы для фиксации. «С другой стороны, те же перевязочные материалы не выдерживают никакого сравнения с импортными, более того, после стерилизации они буквально разваливаются в руках», — добавляет эксперт.

ПОСЛЕДСТВИЯ УХОДА Инициатива правительства касается прежде всего бюджетных и муниципальных поликлиник. Ограничение поставок импортного оборудования больно ударит по самым незащищенным слоям населения, вынужденным пользоваться муниципальными клиниками. А в больницах и поликлиниках, работающих по ОМС, возможно снижение конкуренции и ухудшение и без

того не самого лучшего оказания медицинской помощи.

Однако это не значит, что коммерческие предприятия могут спать спокойно. Резкое сокращение объемов продаж может изгнать с российского рынка многие некрупные иностранные предприятия, и коммерческие клиники останутся без привычных материалов. Кроме того, все это может привести к повышению себестоимости услуг клиник в связи с возросшими расходами на логистику, а следовательно — и к повышению цен для конечных потребителей.

«Множество компаний, представляющих интересы зарубежных производителей инструментария и материалов для стоматологии, уйдут с российского рынка, потеряв большую часть прибыли, которую им обеспечивала ранее госзакупка. Но эти же компании являются источником и для частных клиник. Уход с рынка поставщиков породит повышение цен на качественные материалы и, как следствие, волну кризиса в стоматологическом бизнесе. Этому же процессу поспособствует повышение курса доллара и евро на фоне продолжающихся санкций», — подтверждает Евгений Шор.

Некоторые частные клиники уже стали переходить на отечественные материалы, имплантаты, инструменты. И опрошенные ВГ эксперты не видят в этом пользы для пациента. «Начинаются попытки экономить, которые чаще всего приводят к снижению уровня оказания помощи, — сетует Эмиль Агаджанян. — А те, кто и раньше работал исключительно дешевыми отечественными материалами, ничего не потеряли и даже приобрели, ибо средние цены (на лечение. — **BG**) по стране все-таки немного поднялись, а их (клиник. — **BG**) расходная часть осталась практически такая же, они ведь покупают рубли в прямом и переносном смысле товары».

Кроме того, ограничение использования современных препаратов в государственных клиниках ведет к откату оказания услуг к прошлому, добавляет Юлия Клоуда. «Без доступа к современным препаратам, материалам, аппаратам и технологиям разговора о прогрессе в области быть не может. Ни одна страна мира не сосредотачивается исключительно на собственных разработках: лишь общемировое сотрудничество — путь к прогрессу», — напоминает она. ■