АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«СЕЙЧАС БОЛЬШЕ ДЕНЕГ В ГОСЗАКАЗЕ»

ОСНАЩЕНИЕ КЛИНИК СОВРЕМЕННЫМ МЕДИЦИНСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ СТАЛО СРОДНИ СТРОИТЕЛЬСТВУ КОСМИЧЕСКОГО КОРАБЛЯ, УТВЕРЖДАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КЕЛЕАНЗ МЕДИКАЛ» ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО. В ДАННЫЙ МОМЕНТ ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫМ, ЧЕМ ЧАСТНЫМ КЛИНИКАМ. ВЕРОНИКА ЗУБАНОВА

BUSINESS GUIDE: Елена Александровна, как вы оцениваете ситуацию на рынке поставок медицинского оборудования?

ЕЛЕНА КИРИЛЕНКО: Рынок сложный. Денег меньше стало. Но есть и положительные тенденции. Например, заказчики стали более вдумчиво относиться к вопросу приобретения оборудования. Во времена модернизации финансирование было огромным, и клиники часто получали по две-три единицы однотипного оборудования. Сейчас решения стали более взвешенными: четко продумывается, что приобретать, в какой комплектации, под какие задачи, есть ли аналоги. Кроме того, заказчики стали уделять больше внимания комфорту пациентов, тщательно подбирать не только высокотехнологичное оборудование, но и то, что непосредственно обеспечивает комфорт. Например, недавно мы подбирали специальную мебель для оснащения детского учреждения: столы и шкафы, которые детки не смогут уронить на себя, пуфики, которые не переворачиваются, если сесть на край.

BG: Как реализуется политика импортозамещения, растет ли доля отечественных товаров?

Е. К.: Растет, и на это влияют как объективные, так и субъективные факторы. Иногда есть негласная директива в первую очередь приобретать отечественное оборудование, особенно по госзаказу. А часть заказчиков видит, что на рынке есть качественное российское оборудование, и выбирает его.

Мы активно работаем с компанией «Фармстандарт Медтехника» — это российский производитель оборудования для мойки и стерилизации. Есть опыт работы с компанией «Дженерал Электрик» — у них есть производство, локализованное в России, они производят ультразвуковые сканеры и компьютерные томографы. Есть опыт успешной реализации совместных проектов с петербургским заводом «Электрон».

Кстати, импортозамещение коснулось не только высокотехнологичного оборудования. Пять лет назад, реализуя крупный проект, мы использовали медицинскую мебель итальянского производства, а в этом году два объекта полностью оснастили мебелью российского производства.

BG: Цена имеет значение?

Е. К.: Наш бизнес нельзя рассматривать просто как бизнес, на первом месте — интересы специалистов и пациентов. Наша задача — чтобы доктор мог качественно работать на оборудовании (получать диагностику, проводить необходимые процедуры), а пациент получал качественную медицинскую помощь.

Сейчас такие технологии в медицине, такое оборудование — космические корабли! Новая аппаратура позволяет решать медицинские задачи на качественно более высоком уровне. От нашей работы зависят здоровье и жизнь людей. Здесь экспериментов быть не должно: что-то купить, а потом понять, что это не то или не того качества, — категорически недопустимо.

BG: И все-таки, есть ли разница в цене на оборудование отечественных и зарубежных производителей?

Е. К.: По-разному. Мы сталкиваемся с тем, что оборудование российского производителя сопоставимо по цене с импортными аналогами, поскольку собирается из импортных комплектующих. И это большой вопрос — можно ли его назвать оборудованием российского производства. Но есть оборудование на 25–30% дешевле иностранных аналогов.

BG: А по качеству они сопоставимы?

Е. К.: Далеко не все импортное оборудование можно заменить российскими аналогами. Есть направления, в которых вообще практически нет оборудования российского производства: например, пока не так много предложений для оснащения отделений восстановительного лечения, оборудования для реабилитации, анестезиологии и реанимации. Заказчик чаще предпочитает импортное, поскольку есть определенные требования к качеству, которые российские производители не всегда соблюдают.

BG: А есть направления, в которых российское — значит лучшее?

Е. К.: Откровенно лучшее — вряд ли, все-таки зарубежные производители прошли долгий путь оттачивания технологий. Но на уровне мировых стандартов есть. Хорошее качественное оборудование, за которое не стыдно. Стерилизационное оборудование, оборудование для лучевой диагностики. Мы работаем напрямую с производителями, выбираем лучшее, хорошего качества и по адекватной цене.

BG: Насколько высока конкуренция на рынке?

Е. К.: К сожалению, сегодня много компаний, которые просто декларируют, что они что-то могут. Профессиональных компаний полного цикла, реально что-то сделавших, маловато — на всю Россию около десяти. Я очень надеюсь, что законодательство о госзаказе будет дорабатываться, и в нем будут прописаны нормы квалификации исполнителя. Это особенно важно, когда реализуются комплексные проекты, используются высокие технологии, строятся объекты «под ключ». Если речь идет о единичных поставках, можно жестко прописать технические условия и требовать их исполнения с любого. Но строителям космических кораблей нужна квалификация.

BG: Объекты «под ключ» — тоже одна из тенденций рынка?

Е. К.: Если еще лет десять назад заказчик предпочитал какие-то отдельные позиции, теперь гораздо чаще востребованы проекты «под ключ», в которых все подчинено медицинской технологии. В первую очередь формируется медицинская технология по лечению тех или иных заболеваний, по той или иной диагностике, по тем или иным вопросам медицинского учреждения. Эта технология согласовывается с заказчиком, под нее в соответствии с финансированием проектируется объект и подбирается оснащение. А затем четко прописываются этапы реализации проекта и вопросы дальнейшего сопровождения: гарантийное и постгарантийное обслуживание, дооснащение, повышение квалификации специалистов.

BG: Даже повышение квалификации специалистов?

Е. К.: Конечно. Мы вообще себя считаем не просто поставщиком медицинского оборудования. Мы — компания-интегратор. Несем еще и образовательную, информационную функцию, знакомим медицинских работников с достижениями современной науки. Например, сейчас мы начинаем реализацию нового масштабного проекта городской больницы в Ялте, где будут использованы самые современные медицинские технологии. О некоторых из них заказчик не знал — не всегда у докторов (тем более, крымских) есть возможность ездить на международные конгрессы и отслеживать все новинки. Мы рассказываем заказчику, как можно реализовать то, что он хочет, показываем современные технологии, которые можно внедрить для повышения эффективности. Когда мы завершили работы в больнице имени Семашко в Пушкине, мы организовали большую конференцию для специалистов всего Северо-Запада, чтобы они увидели, как работают новые технологии, насколько они эффективны.

BG: Состояние медицины в регионах меняется в лучшую сторону?

Е. К.: Если раньше все ехали лечиться в Москву или Санкт-Петербург, потому что дома была какая-то завалящая районная больничка, то сейчас в регионах тоже стали строить очень достойные медицинские учреждения. Уровень обеспеченности хороший, но, конечно, всем хочется большего.

У них зачастую меньше каких-то технических возможностей, хуже оснащенность, меньше возможностей повышать квалификацию. А специалисты есть везде. Хорошая тенденция, которую я вижу как помощник депутата Законодательного собрания Ленобласти: регионы инвестируют в поддержку молодых специалистов. Я знаю, например, что комитет здравоохранения выделяет квартиры, чтобы молодые специалисты не уходили в бизнес, а оставались в медицине.

BG: Ваша компания работает и с госзаказами, и с частными партнерами, велика ли разница?

Е. К.: Считается, что больше денег в частной медицине. На самом деле, мы столкнулись с тем, что при нынешних ценах на оборудование частным учреждениям сложнее, они пытаются экономить. Мы, конечно, стараемся предложить максимально выгодные цены (поскольку оборудование из первых рук), предоставляем длительные рассрочки, гибкие условия, чтобы было выгодно частным клиникам. Но процентов восемьдесят нашего оборота — это государственные контракты. Сейчас больше денег в госзаказе.

BG: Каковы перспективы развития рынка поставок медицинского оборудования в России?

Е. К.: Рынок растет, но становится более избирательным. И эта тенденция роста в ближайшем будущем сохранится. Оказание медицинской помощи будет востребовано всегда — это без вариантов. ■