



**ПЕРЕДАННЫЕ КОМПАНИЕЙ PHILIPS ТЕХНОЛОГИИ
ПОЗВОЛИЛИ СОЗДАТЬ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛОЩАДКЕ
«ЭЛЕКТРОНА» ПЕРВЫЙ В СТРАНЕ 16-СРЕЗОВЫЙ
КОМПЬЮТЕРНЫЙ ТОМОГРАФ**

Старший вице-президент и генеральный директор подразделения Philips «Здравоохранение» в странах с быстроразвивающейся экономикой Рональд де Йонг считает, что расширение производственного и коммерческого присутствия компании на быстрорастущих рынках будет способствовать глубокому пониманию реалий национальных систем здравоохранения. «Партнерство с лидером российского рынка дает возможность предложить продукты и решения, наиболее соответствующие потребностям лечебных учреждений и их пациентов, и таким образом содействовать развитию и повышению эффективности здравоохранения в стране», — отмечает Рональд де Йонг.

Александр Элинсон рассказывает, что уже в этом году партнеры будут готовы поставить заказчику первый комплекс для компьютерной томографии. Это 16-срезовый компьютерный томограф (КТ). Отметим, что собственного производства КТ в России до сих пор не было — аппаратные комплексы импортировали компании Siemens, Philips, General Electric, Hitachi и Toshiba.

По словам руководителя центра лучевой диагностики ФГУ «Лечебно-реабилитационный центр» Росздрава Валентина Силицына, по современным стандартам для обеспечения диагностических потребностей многопрофильной больницы с 1–1,5 тыс. коек требуется три-четыре компьютерных томографа разного уровня.

«Это, например, 16-срезовый прибор для круглосуточной работы в приемном отделении, 16–32–64-срезовый КТ для обычных исследований, 64-срезовый КТ и выше для специализированных исследований в области кардиологии, планирования лучевой терапии, вмешательств под контролем КТ, а также для решения исследовательских задач», — говорит Валентин Силицын. По его мнению, 16-срезовый КТ должен быть практически в любой больнице с числом коек более 100 и желательно — в каждой крупной поликлинике. «Опыт показывает, что широкое применение КТ существенно сокращает сроки обследования пациентов и нередко спасает им жизнь, особенно в срочных, неотложных ситуациях», — отмечает эксперт.

Генеральный директор Philips в России, на Украине, в Белоруссии и Средней Азии Йоост Леффланг добавляет, что в рамках партнерства российской компании будут не только переданы передовые технологии, но будут поддерживаться и клинические исследования, организованы

**НИПК «ЭЛЕКТРОН» И PHILIPS
ВЫСТУПАЮТ РАВНОПРАВНЫМИ
ПАРТНЕРАМИ, КАЖДЫЙ
ИЗ КОТОРЫХ ВНОСИТ В ПРОЕКТ
СВОИ ТЕХНОЛОГИИ, ЗНАНИЯ
И ОПЫТ**



комплексные образовательные программы и тренинги для врачей. «Наше инновационное партнерство будет содействовать модернизации здравоохранения сразу на нескольких уровнях — технологическом, экономическом и стратегическом, сочетая мировой опыт с реальными потребностями и потенциалом российского здравоохранения», — говорит Йоост Леффланг.

ГОСЗАКАЗ НА ПРОСВЕТ Мощность производства компании «Электрон» составляет до 1700 единиц оборудования в год. «Сегодня эти мощности загружены

процентов на 30, — говорит господин Элинсон. — Вниманию государства к проблеме повышения эффективности российского здравоохранения и модернизации парка оборудования дает нам основания надеяться, что в ближайшие годы мы серьезно увеличим загрузку производства. В России на сегодня большая часть закупок медтехники осуществляется на государственные средства, именно поэтому перспективы развития всего сектора высокотехнологичного диагностического оборудования зависят от планов государства. У нас есть пример, когда в 2006–2007 годах государство обеспечило потребность в современном

**«ЭТИМ ЗАВОДОМ МОЖНО ПОКРЫТЬ
ПОТРЕБНОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА»**

АНДРЕ ДЕМЕЛЬ, коммерческий директор подразделения Philips «Здравоохранение» в России и странах СНГ, о проекте «Электрон».

BUSINESS GUIDE: Планируется ли расширение ассортимента продукции «Электрона» или создание в России новых производственных площадок в пятилетней перспективе?

АНДРЕ ДЕМЕЛЬ: В принципе этим заводом мы можем покрыть потребности всего российского рынка. Важный момент: чтобы быть успешным на рынке, надо иметь местных экспертов. Пару лет назад мы начали процесс подбора партнеров и перебрали 30 компаний. «Электрон» оказался лучшим кандидатом, потому что помимо производственных мощностей у них есть огромный инновационный потенциал. И это абсолютный лидер на российском рынке рентгена. Все наше российское производство будет развиваться на этой площадке. Полтора года назад мы начали рабочие переговоры с «Электроном», сейчас запущено производство совместно разработанного томографа на 16 срезов, для того чтобы до конца года получить лицензию. Первая тестовая система уже собрана и установлена в одной из клиник Санкт-Петербурга. До конца года с конвейера устройства начнут поступать на рынок. На ближайшие три года разработан план по всей линейке продуктов. Следующим будет 64-срезовый томограф, затем профессиональная hi-end УЗИ-система и после этого система МРТ, а потом можно будет говорить о ПЭТ-КТ. Но все зависит от рынка.

Если все будет хорошо, то 300 КТ в год мы выпускать сможем. Я не говорю пока о других продуктах. Технические возможности можно наращивать сколько угодно, главное, чтобы рынок был. Хочу подчеркнуть, что все это будут продукты «Электрона», это не сборка.

ВГ: Какова доля локальных комплектующих в новой продукции «Электрона»?

А. Д.: Для начала большую часть комплектующих поставляют Philips, но в будущем мы шаг за шагом будем увеличивать процент деталей российской сборки. Сейчас доля российских инноваций в 16-срезовом томографе — 15%. В течение трех лет во всех продуктах она вырастет до 51%. Естественно, стоит задача сформировать пул поставщиков в России. Этим занимается «Электрон».

оборудовании в рамках нацпроекта «Здоровье». Это дало толчок развитию всего сектора, в том числе и нашей компании», — поясняет главный исполнительный директор.

Партнеры рассчитывают реализовывать продукцию в основном через систему госзакупок. Сегодня 89% имеющегося в России диагностического оборудования произведено зарубежными компаниями. Стоимость импортного высокотехнологичного оборудования (за исключением УЗИ), как правило, находится в диапазоне от 20 млн до 150 млн рублей за единицу. В 2009 году рынок КТ России составил 8,2 млрд рублей, в 2010 году прогнозируется на уровне 8,5 млрд рублей. На российском рынке сегодня закупается около 200 аппаратов. Стоимость одного аппарата, произведенного «Электроном» совместно с Philips, составит 20–30 млн рублей. По словам господина Элинсона, через три года компания планирует занять 25% российского рынка КТ.

Сегодня лишь немногие крупные медицинские учреждения укомплектованы необходимым количеством современного диагностического оборудования. Однако такие центры расположены в основном в крупных городах и могут обслуживать относительно небольшое число пациентов. «Для обеспечения широкого доступа жителей страны к услугам высокотехнологичной медицинской помощи необходимо провести переоснащение региональных лечебных учреждений уровня ЦРБ. Потребность в оборудовании для России может достигать 3,5 тыс. КТ и 2 тыс. МРТ-систем», — полагает Валентин Силицын.

Впрочем, эксперты считают, что продукция компании может быть востребована и частной медициной. По мнению генерального директора ООО «Корис асистанс» (частная скорая помощь) Льва Авербаха, компьютерный томограф должен быть в каждой больнице. «Диагностика теряет свой смысл без томографа. И в последнее время все чаще больницы оснащаются таким оборудованием. Однако главное — найти каналы сбыта. Сейчас компании нужно будет приложить усилия, чтобы выиграть тендер», — говорит Лев Авербах. Руководитель департамента маркетинговых исследований ЦМИ «Фармаксперт» Давид Мелик-Гусейнов согласен с ним. «Это очень дорогостоящее оборудование. Но рано или поздно все здравоохранение будет частным. Поэтому все инвестиции, сделанные сейчас производителями подобного медицинского оборудования, окупятся. Кроме того, в случае предложения одного и того же продукта по одинаковой цене в рамках госзакупок предпочтение отдается отечественному производителю», — отмечает он. По прогнозам аналитиков, в этом году продажи диагностического оборудования в России составят 37,1 млрд рублей, а к 2015 году достигнут 74,7 млрд руб. ■

