

# ПО ТЕХНИЧЕСКИМ ПРИЧИНАМ РЫНОК МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ФОРМИРУЕТСЯ В ОСНОВНОМ ИЗ ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЯПОНИИ, ГЕРМАНИИ, США. ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ УВЕРЕННО ЛИШЬ В УЗКИХ СЕКТОРАХ И НА ЛОКАЛЬНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ. ГЛАВНОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ РАЗВИТИЯ ЭТОГО РЫНКА ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ ЗАПУСК ПРОИЗВОДСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ КОМПАНИЯМИ СОВМЕСТНО С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ».

ИРИНА БЫЧИНА

Рынок медицинской техники в России сейчас переживает не лучшие времена. Например, по оценке Олега Макарова, генерального директора «Медфармконсалтинга», из-за кризиса в 2009 году российский рынок «ужался» почти на треть. «Объемы производства начинают расти только сейчас, а на докризисный уровень могут выйти, пожалуй, лишь к 2012 году», — считает Олег Макаров.

Структуру рынка медтехники определить непросто: во-первых, вес отечественного производства медицинского диагностического оборудования распределен неравномерно в зависимости от сегмента. Во-вторых, некоторые его перспективные направления еще не сформированы: например, российские производители только начинают заключать договоры о сотрудничестве полного цикла с крупнейшими международными производителями. Но пока что очевидно, что с большим перевесом на нем преобладают иностранцы. Генеральный директор «Хеликс» (занимается проведением клинических анализов) Юрий Андрейчук говорит, что его компания использует главным образом оборудование производства Германии, США и Японии. «Выбор в пользу известных мировых брендов объясняется просто: у них качественная продукция и конкурентоспособные цены. Продукция ведущих мировых производителей — это не просто высококлассные автоматические анализаторы. Это еще и сервисное обслуживание, поставки реагентов, возможность подключения их к информационным системам и интеграции отдельных аппаратов в комплексы. Известные производители — это получение валидных, сравнимых лабораторных данных по стандартным для всего мира методикам. Ничего подобного отечественные производители предложить не могут», — сетует Юрий Андрейчук. Впрочем, по его мнению, есть отдельные исключения, например, продукция компании «ДНК-технология». «Эта фирма сумела найти свою специфическую нишу — анализаторы для проведения полимеразно-цепной реакции (ПЦР), широко используемой сейчас в диагностике. В этой нише производимое ею оборудование вполне конкурентоспособно с западными аналогами», — отмечает он.

Несмотря на отдельные исключения, большая часть техники в Россию завозится. Один из крупнейших поставщиков — компания Siemens. Она не только производит различное диагностическое оборудование, но сектор здравоохранения компании в России и Центральной Азии создает центры позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ-центры) в рамках программы по онкологии. ПЭТ-центры Siemens созданы на базе окружного онкологического диспансера в Челябинске, ведется монтаж оборудования в Магнитогорске, запланирована поставка в Тюмень, а так-



ВЕСНОЙ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ ЗАВОДЕ «ЭЛЕКТРОН» БЫЛО ЗАПУЩЕНО ПРОИЗВОДСТВО 16-СРЕЗОВЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТОМОГРАФОВ, КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ НАИБОЛЕЕ УНИВЕРСАЛЬНЫМИ АППАРАТАМИ ШИРОКОГО СПЕКТРА ПРИМЕНЕНИЯ

же в Российский онкологический центр имени академика Блохина в Москве. Техникой Siemens оснащен один из крупнейших в мире центров медицины катастроф — 2-й центр экстренной и радиационной медицины (ВЦЭРМ) МЧС России в Санкт-Петербурге.

Весной еще один крупный поставщик техники — Philips — запустил совместный проект с компанией «Электрон» — производство 16-срезовых компьютерных томографов (КТ), которые являются наиболее универсальными аппаратами широкого спектра применения. «Выборный формат инновационного партнерства полного цикла подразумевает исследование потребностей российского рынка, совместную разработку продукта и производство высокотехнологичного оборудования, а также его сервисное обслуживание», — говорит главный исполнительный директор НИПК «Электрон» Александр Элинсон. — НИПК «Электрон» и Philips выступают в качестве равноправных партнеров, каждый из которых вносит в проект свои технологии, знания и опыт». Компании инвестируют в совместную разработку и в производственный проект на паритетных началах в общей сложности 600 млн руб. Технология производства КТ до сих пор в России отсутствовала. Проект позволит создать еще один уникальный продукт для российского приборостроения.

«Основная тенденция последних лет — это активный интерес государства к вопросу модернизации отечественного здравоохранения, — делится наблюдениями Александр Элинсон. — Мощный импульс развитию российского рынка медицинской техники был дан с началом национального проекта «Здоровье». Четко определены стратегически важные направления — борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями, социально значимыми заболеваниями, онкопатоло-

гиями, травмами при ДТП. Для производителей медтехники — это определенные ориентиры, ведь государство сегодня на 99 процентов определяет развитие нашего рынка». Создание предсказуемого спроса стимулирует отечественную разработку и производство медоборудования, в том числе и высокотехнологичного. «В текущем году наша компания наладила серийное производство первого отечественного комплекса для ангиографии. В свете задач по снижению уровня сердечно-сосудистых заболеваний и улучшению качества жизни россиян это чрезвычайно важный шаг», — говорит господин Элинсон.

«Более чем на 80 процентов рынок медицинского оборудования формируется через систему госзакупок, — согласен с Александром Элинсоном Мечислав Богачев, специалист по продукции компании «Инициатива» (продает аппараты «искусственная почка», аппараты ИВЛ, ультразвуковые сканеры, оборудование для рентгенологии, в том числе, с завода «Электрон»). — Частные компании занимают незначительную часть и наиболее серьезно они представлены в стоматологии, офтальмологии, лабораторной диагностике. Ведущие позиции на рынке занимают московские компании. Однако в последнее время наметилась тенденция к усилению региональных игроков, которые лучше знакомы с потребностями потребителей в своем регионе», — отмечает Мечислав Богачев.

По словам руководителя центра лучевой диагностики ФГУ «Лечебно-реабилитационный центр» Росздрава Валентина Сеницына, по современным стандартам для обеспечения диагностических потребностей многопрофильной больницы с 1–1,5 тыс. коек требуется 3–4 компьютерных томографа разного уровня. «16-срезовый КТ должен быть практически в любой больнице с числом

коек более 100 и желательно — в каждой крупной поликлинике, — говорит он. — Не стоит ожидать, что Россия в ближайшее время сможет производить весь спектр сложной диагностической техники, сопоставимый с тем, что выпускается огромными транснациональными монополиями. Но представляется, что локальное производство (помимо рентгеновских систем) КТ и МР-томографов среднего класса вполне осуществимо — в партнерстве с иностранными производителями, как это произошло с автомобильным производством», — считает он.

По мнению господина Макарова из «Медфармконсалтинга», в стране ощущается острая нехватка диагностической техники, в том числе компьютерных томографов и подобного «тяжеловесного» оборудования. «Рынок медицинской техники должен развиваться за счет увеличения удельного веса продукции отечественных предприятий. Решающим фактором должна быть более низкая стоимость изделий по сравнению с импортными аналогами при сопоставимых характеристиках», — считает он. По словам Мечислава Богачева, российское оборудование представлено практически во всех категориях, однако занимает в основном «бюджетную» нишу. «Объем медицинского рынка зависит от объема государственного и муниципального заказа: в последние 10 лет он увеличивается, за исключением «кризисного» 2008 года. Спрос на медоборудование в негосударственном секторе также неуклонно растет», — говорит господин Богачев.

Александр Элинсон считает, что действующее законодательство зачастую противоречит заявленной позиции государства относительно поддержки отечественных разработок и производства: «В нем отсутствует четкое определение, что же, собственно, является отечественным продуктом. Мы полагаем, что для того чтобы считаться российским, минимум 25 процентов компонентной базы должно быть произведено в России. Другая проблема — налоговое и таможенное регулирование: к примеру, сегодня, если вы решите ввести в страну готовый импортный аппарат, вы заплатите ноль процентов НДС и пять процентов таможенной пошлины, а при ввозе комплектующих, которые в России не производятся (например, рентгеновских трубок) — 18 процентов НДС и от 5 до 30 процентов пошлины», — рассказывает господин Элинсон. По его словам, в стране есть огромное количество разработок, которые пока не коммерциализированы и не реализованы в качестве оборудования. «Необходимо создавать условия, при которых отечественные инновационные разработки будут доводиться до стадии готового продукта, востребованного как отечественным, так и зарубежным здравоохранением», — считает он. ■