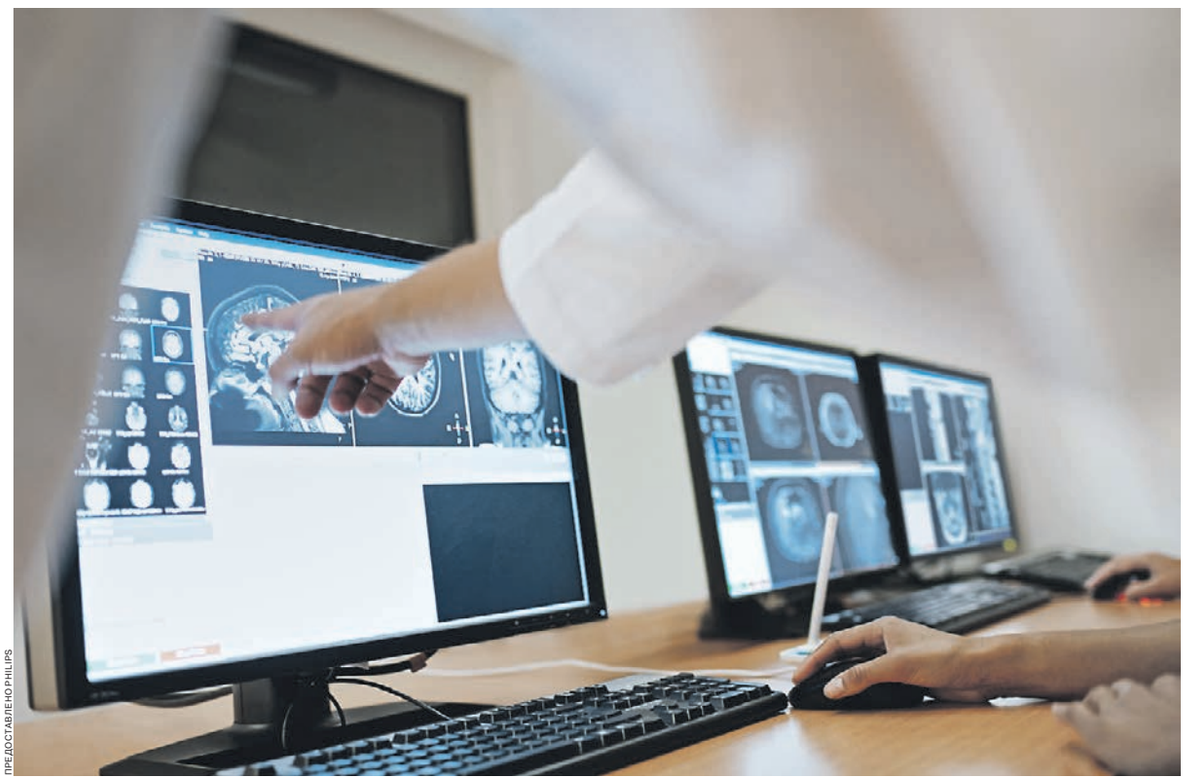
Review

PHILIPS

Возьми сегодня

Одна из основных проблем сегодняшнего здравоохранения в России — недостаток финансовых средств, в частности для закупок современного медицинского оборудования. Это особенно актуально, если учесть, что улучшение здоровья населения в значительной степени зависит от ранней диагностики многих заболеваний, прежде всего таких как онкология и заболевания сердечно-сосудистой системы. И здесь наличие новейшего оборудования может сыграть решающую роль. Ситуация в России начинает меняться в лучшую сторону. Правительство изменило налоговое законодательство в пользу лизинга медоборудования. Эти изменения позволят шире применять лизинговые инструменты для поставок медоборудования.

— услуги —



ПРЕДОСТАВЛЕНО PHILIPS

Недавние изменения в налоговом законодательстве позволяют шире применять лизинговые инструменты для поставок медоборудования в клиники

Преимущества лизинга

В последние несколько лет в России реализовывались различные программы по переоснащению государственных медицинских учреждений. Это проводилось как за счет отчислений из госбюджета, так, например, и по схеме государственно-частного партнерства. Например, региональные программы модернизации здравоохранения в период с 2011 по 2013 год, национальный проект «Здоровье» позволили оборудовать многие государственные лечебно-профилактические учреждения медицинской техникой и в определенной степени сняли вопрос финансирования. Государственная программа «Развитие здравоохранения», реализация которой рассчитана на период с 2018 по 2025 год, также предусматривает весомые ассигнования на развитие материально-технической базы и доснащение медицинских учреждений.

Однако количество государственных поликлиник, имеющих в своем арсенале дорогостоящее медицинское оборудование, остается ограниченным. Такое положение дел может затруднить выполнение федеральными и региональными властями задачи по поддержанию уровня оказываемых населению медуслуг.

Что касается коммерческих медицинских центров, то цены на их услуги при низком платежеспособном спросе населения также тормозят их развитие и, соответственно, негативно отражаются на предоставлении высококачественных услуг по лечению или обследованию.

Поэтому на рынке возникает ситуация, когда своих средств частной медицинской компании для модернизации материальной базы не хватает, а получить кредит в российских банках довольно сложно. Одним из вариантов решения этого вопроса является лизинг — финансовый инструмент, благодаря которому клиника, в том числе частная, может стать владельцем нового медицинского оборудования на выгодных условиях, минимизируя финансовую нагрузку.

«Преимущества лизинга перед покупкой оборудования заключаются в том, что в этом случае получателю не нужен значительный собственный капитал. Поэтому небольшая или новая организация могут получить необходимое оборудование без больших первоначальных финансовых вложений. Компания начинает использовать оборудование и получать прибыль в короткие сроки»,— говорит глава Philips в России и СНГ Максим Кузнецов.

● *Компания Philips на глобальном рынке использует финансовый лизинг уже много лет. Более 15 лет под брендом Philips Medical Capital в Западной Европе и США Philips совместно с ведущими финансовыми институтами Societe Generale и De Lage Landen предоставляет своим клиентам финансовые услуги при поставках медицинского оборудования. В 2014 году специально созданное подразделение Philips Capital начало координацию деятельности по применению финансовых решений для поставок медицинского оборудования в масштабах всей компании. С этого же времени Philips Capital действует и в России.*

К плюсам лизинга также стоит отнести рассрочку платежа, возможность для фирмы получения дополнительных займов, поскольку балансодержателем остается лизинговая компания. То есть лизинговые платежи не увеличивают долг в балансе и не затрагивают соотношение собственных и заемных средств. Вопросами доставки, оформлением таможенной документации и другими «бумажными» и юридическими проблемами также занимается лизинговая компания. Оборудование, приобретаемое в лизинг, как правило, сопровождается сервисом от производителя. Это гарантирует клинике не только качественное обслуживание и работоспособность оборудования, но и надежность сервисного партнера в течение срока действия договора.

Многие лизингополучатели имеют долгосрочные финансовые планы, поэтому их финансовые возможности в значительной степени ограничены. Особенно с учетом высоких цен на медицинское оборудование. Лизинговые же инструменты позволяют учесть эти ограничения и оставляют лизингополучателю большую мобильность при инвестиционном и финансовом планировании. При лизинге вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно. Более того, лизинговые платежи осуществляются по фиксированному графику и лизингополучатель имеет больше возможностей координировать затраты на финансирование капитальных вложений и поступления от медицинских услуг. Это обеспечивает большую стабильность финансовых планов, чем при покупке оборудования.

При всех преимуществах лизинга в здравоохранении на российском рынке в последние годы очень мало компаний предоставляли услуги по лизингу медтехники. Важно отметить, что купля-продажа товаров медицинского назначения, включая оборудование, освобождена от НДС. До недавнего времени на лизинг медицинского оборудования эта льгота не распространялась. Поэтому конечная цена для клиник, больниц, институтов и других учреждений в случае лизинга увеличивалась как минимум на 18%. И если иметь в виду, что цена современного медицинского оборудования исчисляется не одной сотней тысяч долларов, оно обходилось учреждениям в весьма внушительную сумму. При этом аренда медицинского оборудования продолжает облагаться НДС.

Помимо привлекательных опций в части налогообложения лизингополучатель получает и другие преимущества. Например, если аренда обеспечивает финансирование лизингополучателя в точном соответствии с потребностями в финансируемых активах, то договор лизинга, как правило, разрабатывается индивидуально с учетом специфических особенностей арендаторов. «Все зависит от предмета лизинга. В случае с медицинским оборудованием каждая сделка уникальна, и под каждую мы готовим отдельное предложение с учетом разных факторов,— говорит председатель правления, генеральный директор АО „Сбербанк Лизинг“ Кирилл Царев.— Стандартный аванс составляет 10–20%. Но при этом для крупных медицинских учреждений мы готовы предоставлять индивидуальные условия, в том числе финансирование с нулевым авансом».

Здоровые перспективы

Предполагается, что в ближайшем будущем ситуация с лизингом медицинского оборудования в России может измениться в лучшую сторону. Напомним, с 1 октября 2017 года вступили в силу дополнения в статью Налогового кодекса РФ, согласно которым передача медицинских изделий, имеющих соответствующее регистрационное удостоверение, по договорам лизинга с правом выкупа освобождается от НДС. Благодаря этому может расшириться и список лизинговых компаний, которые с большей охотой начнут предоставлять свои услуги на медицинском рынке России. В том числе частным медицинским клиникам. К слову, актуальность внесенных в Налоговый кодекс изменений объясняется тем, что, по оценкам специалистов, темпы роста рынка частной медицины сегодня в стране составляют в среднем от 25% до 40% в год в зависимости от сегмента рынка и региона.

«Сегодня повышение интереса клиник к лизингу как инструменту финансирования обусловлено несколькими факторами. Во-первых, клиники сравнивают финансовые условия лизинга с условиями альтернативных инструментов (рассрочки платежа, аренды). При более выгодных условиях лизинга (стоимость финансирования, авансовый платеж) вероятность использования лизинга клиниками значительно повышается,— объясняет Максим Кузнецов.— Во-вторых, в пользу лизинга выступает совокупная стоимость владения оборудованием в рамках договора лизинга: возможность использования ускоренной амортизации, сокращение базы по налогу на имущество и налогу на прибыль, выгодные условия сервисного обслуживания, возможность выкупа оборудования по остаточной стоимости».

При этом выбор медоборудования, необходимого для частных клиник, зависит от специфики и масштаба клиники. Сегодня медучреждения могут заказывать как одну категорию оборудования, так и линейку для проведения обследований или лечения. Небольшие клиники обычно приобретают оборудование для лабораторных исследований, ультразвуковые аппараты, рентгеновские установки, компьютерные и магниторезонансные томографы. Крупные и сетевые клиники часто заинтересованы в приобретении комплекса оборудования, состоящего из нескольких единиц или целой линейки высокотехнологичного медицинского оборудования. Повышенным спросом пользуются оборудование для стоматологии, томографы. Поэтому затраты клиник на оснащение могут быть очень высокими.

Если говорить о государственных учреждениях, то, по свидетельству экспертов Philips, в государственном сегменте лизинг пока не используется в значительных объемах по ряду причин: необходимость наработки практики применения лизинга в рамках законодательства о госзакупках (закон №44-ФЗ), требование некоторых клиник об обязательном приобретении оборудования в собственность, бюджетные ограничения в ряде регионов России. «Однако мы полагаем, что по мере развития инструментов финансового лизинга медицинского оборудования в России данная перспективная возможность будет активно использоваться как в частном, так и в государственном сегменте системы здравоохранения»,— считает Максим Кузнецов.

«Мы видим, что спрос есть. Рынок медицинской техники большой, он потенциально емкий, и, самое главное, он нам понятный. При этом он действительно нужен конечным потребителям. Говорить об объемах рынка и динамике пока рано, поскольку ранее лизинг не имел широкого использования для приобретения медицинского оборудования, и мы практически с нуля начинаем развивать данное направление. И, на мой взгляд, сейчас лизинг медицинского оборудования за счет относительно низкой базы будет показывать высокую динамику по темпу роста»,— разделяет положительные ожидания Кирилл Царев.

● *Лизинг — это договор финансовой аренды, по которому арендодатель (лизингодатель) приобретает в собственность и предоставляет арендатору (лизингополучатель) во владение и пользование имущество, которое необходимо лизингополучателю (предмет лизинга) с возможностью последующего выкупа предмета лизинга. По сути, лизингодатель финансирует приобретение имущества лизингополучателем: он покупает оборудование, обеспечивает его доставку, установку, наладку, может проводить его сервисное обслуживание. А после полного расчета по договору оборудование переходит в собственность лизингополучателя, который вправе пользоваться оборудованием определенный срок за посильные платежи в течение приемлемого для лизингополучателя периода.*

Константин Анохин

здравоохранение тенденции

Готовые формы будущего

— прорыв —

с13

Дефицит поставок

Не менее значимые процессы идут на внешнем рынке. Серьезные изменения происходят в Китае, который является активным производителем фармацевтических субстанций. Борьба с загрязнением окружающей среды приводит к массовому закрытию химических фармпроизводств. Вокруг крупных городов, включая Пекин и Шанхай, создаются свободные от производств зоны. Особенно тяжелая ситуация в Пекине: из-за сложной экологической обстановки возникла угроза потери зимней Олимпиады-2022, а это серьезные репутационные риски.

С 1 января в Китае введены жесточайшие экологические штрафы. Если фармпроизводитель нарушает экологические нормы, завод отключают от электропитания и закрывают. Оснащение фармпроизводств надежными очистными сооружениями потребует огромных вложений. Безусловно, китайские субстанции не закончатся в одночасье, но цена на них будет расти, причем в долларах. Сокращение поставок пришлось на первую половину текущего года. В условиях дефицита субстанций России их продают в последнюю очередь. Если производитель выпускает ограниченное количество новой субстанции, он в первую очередь отгружает ее в США, Европу, а если что-то останется, то нам. Поэтому большинство наших фармпроизводителей, много лет импортирующих китайское сырье, вынуждены обращаться к российским производителям фармсубстанций, спрос на определенные виды которых в четыре-пять раз превышает возможности наших предприятий. И это уже вопрос не конкурентоспособности, а нашей лекарственной безопасности.

Безусловно, китайский кризис открывает новые возможности для российских производителей фармсубстанций как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Но чтобы использовать этот шанс, нужно быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры. Наши основные конкуренты Индия и Китай гораздо оперативнее нас внедряют передовые инициативы, стимулирующие экспорт активных фармсубстанций и готовых лекарственных средств. Кроме того, введены 15–20-процентные импортные пошлины на китайские субстанции, если эти продукты производят две индийские компании или больше.

Специнвестконтракты

Огромное количество иностранных производителей готовых лекарственных препаратов и субстанций «стоят на низком старте», чтобы инвестировать в Россию, если это постановление будет принято. Те, кто может производить субстанции сейчас, безусловно, получат определенные преференции.

Эффективным инвестиционным инструментом является специнвестконтракт, который дает огромные налоговые преимущества. По мнению участников рынка, специнвестконтракты (СПИК) несут в себе огромный потенциал, но и определенные риски. Заключая СПИК, нужно обращать внимание на то, насколько прибылен проект и создаются ли мощности на территории России или это очередная упаковка по завышенным ценам, не несущая никакого экономического эффекта и никаких инноваций.

Экспортные амбиции

Производство собственных фармсубстанций открывает для нас достаточно интересный глобальный рынок. Все компании, которые развивают производство субстанций в России, ориентируются на российский рынок как на очень важный этап. Реализовав несколько проектов на территории РФ, производители субстанций начинают изучать возможности выхода на экспорт. Все современные предприятия по производству фармсубстанций планируют экспортировать свою продукцию не только в страны ЕАЭС, но и в Юго-Восточную Азию, Африку, Латинскую Америку, а в перспективе — на европейский и североамериканский рынки.

Международная конъюнктура говорит о том, что экспорт наших готовых лекарственных форм в нынешних условиях практически невозможен. Но обладая компетенциями в области синтеза субстанций полного цикла, можно на всех рынках находить локальных партнеров и через трансфер технологий выводить свои продукты на внешние рынки. Таким образом, развитие компетенций в области производства субстанций — это залог стабильности не только на локальном рынке, но и единственная возможность выхода через трансфер технологий на внешние рынки и экспорт.

В целях развития экспорта Минэкономики предлагает выбрать 57 приоритетных стран и обязать наши торговые представительства в этих странах вести регулярный мониторинг законодательства, которое регулирует обращение, в том числе регистрацию лекарственных средств в этих странах.

По мнению участников рынка, при выходе на экспорт необходимо компенсировать компаниям часть затрат на клинические исследования, если производители обязуются обеспечить определенный уровень экспорта. Для развития экспорта важно также с помощью Минпромторга наладить сотрудничество с европейскими и другими иностранными регулирующими органами.

Основной вопрос, который волнует и экспортеров, и импортеров,— вопрос конкурентоспособности российских субстанций. Рост цен на китайские химические продукты дает российским производителям шанс расширить экспорт. Сегодня многие европейские компании готовы покупать наши субстанции, произведенные на современном производстве, соответствующие всем современным требованиям. Таких производств в мире немного, поэтому наши субстанции вполне конкурентоспособны.

Технологический переворот

Производство субстанций — это локомотив, который тащит за собой и химию, и биохимию, и науку. Сейчас мы находимся на этапе, когда можем совершить технологический переворот. Если мы возродим на новом уровне химическую промышленность, использующую энергосберегающие технологии и не наносящую вреда окружающей среде, мы можем совершить технологический прорыв.

Синтез субстанций в России позволит не зависеть от иностранных поставщиков, снизить риски в случае прекращения поставок или изменения качества сырья. Понимая это, государство в лице Минпромторга России поддерживает производителей фармсубстанций, предоставляя им преференции, в том числе субсидии на компенсацию затрат, связанных с производством субстанций. Правительство поддержало проект субсидирования российским производителям части затрат на организацию производства субстанций. Однако одних финансовых мер поддержки на данном этапе развития отрасли недостаточно, считают участники рынка. Необходимо пересмотреть регуляторные нормы. Пришло время быстро принимать те законы, которые позволят модернизировать отрасль и сделать ее еще более инвестпривлекательной.

«Поддержка производства субстанций, заявленная в „Фарме 2020“, должна найти в „Фарме 2030“ самое подробное отражение,— считает генеральный директор компании „Герофарм“ Петр Родионов.— Мы очень надеемся, что в „Фарме 2030“ будет целый раздел, где будут подробно описаны меры поддержки производителям субстанций».

Сегодня весь мир идет по пути протекционизма. Если в России есть производители, которые по стандартам GMP производят препараты хорошего качества, в первую очередь дженерики, зачем регистрировать новые дженерики зарубежного производства? Такого нет ни в Европе, ни в Азии. Если в России два производителя или больше уже выпускают качественный дженерик и Минпромторг подтвердил это сертификатом GMP, вполне уместно ограничить регистрацию новых препаратов и ввести ограничительные пошлины при поставках за рубеж дженериков. Почему бы не ввести такую же норму, как в Индии, в отношении активных фармсубстанций, если два и более производителя уже получили сертификат GMP в России и уже производят эти фармсубстанции? Это стимулировало бы развитие в стране производства готовых препаратов и активных фармацевтических субстанций.

Светлана Белостоцкая