

«У ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЕСТЬ НЕ ТОЛЬКО ПАРАДНАЯ СТОРОНА»

НА ФОНЕ ПРОВОЗГЛАШЕННОГО КУРСА НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ДОХОДЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, РАСТУТ. НО ЭТО ТОЛЬКО ПАРАДНАЯ СТОРОНА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, НАПОМИНАЕТ АЛЕКСАНДР РУБИН, УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «КОМПАНИЯ НЕО». О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ОН ПОБЕСЕДОВАЛ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ ТАТЬЯНОЙ КРАСНОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Ваша компания входит в пятерку лидеров отечественного рынка в отдельных сегментах оборудования. Насколько уверенно вы себя чувствуете сегодня?

АЛЕКСАНДР РУБИН: На рынке мы очень давно — с 1992 года, пережили уже все, что только можно пережить. По итогам 2013 года около 48% рынка телекоммуникационного оборудования, связанного с передачей ЭКГ для диагностики, — наш рынок. Тем не менее чувствуем себя сегодня неуверенно. Потому что в стране, которая позволяет себе тратить не более 3% от ВВП на здравоохранение, вообще себя трудно чувствовать уверенно кому бы то ни было. Другой вопрос — сейчас мы более востребованы в связи с тем, что семимильными шагами идет импортозамещение.

BG: А оно действительно идет семимильными шагами?

А. Р.: Я могу судить только о тех секторах, в которых мы действуем. А наши обороты растут, хотя финансирование резко сократилось. Причем это отмечает не только наша компания, но и коллеги. Тяжелое оборудование вроде томографов и очень тонкая техника у наших производителей пока, к сожалению, либо совсем не получается, либо не очень получается. Но что касается кардиографов, холтеров, оборудования для функциональной диагностики — в этих сегментах импортозамещение возможно. Так вот, судя по тому, сколько высвободилось денег на это оборудование при общем сокращении финансирования, ранее имели место неоправданные траты, от которых теперь отказались. Но это парадная сторона импортозамещения, поскольку мы по-прежнему вынуждены закупать производственные линии и комплектующие для нашего оборудования за рубежом. Получается, что под давлением рынка снижается продажная цена наших разработок, при этом за последнее время растет себестоимость. Поэтому, хотя результаты 2015 года будут неплохими, дальше все в тумане: надо инвестировать в разработки, а реально таких возможностей нет.

BG: Какова емкость рынка телекоммуникационного оборудования? Каков примерный порядок цифр?

А. Р.: Производственные компании полного цикла, подобные нашей, имеют обороты примерно на уровне 200 млн рублей в год. У тех, кто торгует импортными комплексами УЗИ, оборот на порядки больше, потому что такое оборудование и раньше не было дешевым, а сейчас стало стоить вообще заоблачно. Но это и другой сегмент рынка.

BG: Как на фоне роста себестоимости изменилось соотношение цен на отечественное и импортное оборудование?

А. Р.: Импортное всегда было дороже. Сей-



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

час, с учетом увеличения курса валют, — фактически в два раза. Если ранее соотношение в цене было 1,3, то теперь импортное оборудование, приборы стоят в 2,6 раза дороже аналогов отечественного производства. Полагаю, что сейчас отечественное оборудование составляет уже более 50% рынка. Конечно, отчасти это влияние политического фактора: вышло небезызвестное постановление правительства, которое делает закупку импортного оборудования гораздо более сложной, чем ранее. Принципы 44-ФЗ также работают на отечественного производителя. Но самое главное — снизилось финансирование закупок в лечебных учреждениях.

BG: Тем не менее, ощущаете ли серьезную конкуренцию со стороны импортных производителей?

А. Р.: Сейчас резко вырос спрос на отечественные приборы и оборудование среди частных клиник, которые ранее отдавали предпочтение продукции импортного производства. По понятным причинам: там-то уж люди считают деньги точно, а при такой разнице в цене можно купить и наше

оборудование, которое по отдельным характеристикам даже превосходит зарубежное.

Получается, что те импортные приборы, которые покупались традиционно, ведомственные лечебные учреждения, не испытывающие недостатка в финансировании, и сейчас находят возможность приобрести. Но это очень узкие сегменты рынка, где на нас и никогда и не обращали внимания. А там, где конкурентная борьба шла в одних и тех же ценовых диапазонах, импортная продукция, конечно, очень сильно уступила позиции.

BG: Среди участников рынка считается чуть ли не хорошим тоном ругать 44-ФЗ: утверждают, что он не позволяет выиграть торги по той цене, которая действительно приемлема для поставщика услуг или товаров. Каково ваше мнение по этому поводу?

А. Р.: Как ни странно, часто он помогает, потому что позволяет действительно начать вести адекватную конкурентную борьбу, нередко уже на первом этапе ограничивая участие не очень добросовестных поставщиков.

BG: Состав участников рынка телемедицинского оборудования стабильный? Или имеет место демпинг и, как следствие, есть кандидаты на скорый уход с рынка?

А. Р.: Рынок телемедицинского оборудования очень консервативен. Входные барьеры для новых участников достаточно высоки, но, как ни странно, и выйти с рынка непросто. Конечно, это не означает, что борьба между участниками отсутствует. Нередко конкуренты пытаются победить в конкурсах всеми доступными им способами. Но в целом на нашем рынке конкуренция все-таки помягче.

BG: Что подстегивает борьбу за качество производителей в вашем сегменте?

А. Р.: Есть такой «эффект спин офф», пришедший из Америки. Когда военные разработки в какой-то момент перестают быть секретными, многие технологии становятся востребованы в гражданской промышленности. Иногда новации выглядят смешно, но в целом это поднимает общий уровень разработки. Например, что будет, если вставить в прибор Bluetooth, который позволит взаимодействовать со смартфоном? Поначалу это воспринималось как сугубо имиджевая функция. Но когда вы это делаете, хотите вы того или нет, вы параллельно разбираетесь и в устройстве смартфонов, и в технологии Bluetooth. Потом появляются какие-то действительно стоящие наработки, маркетинговые «фишки», в конце концов, кто-то начинает использовать, и мы наращиваем функциональность именно в этом направлении. Получается, что рынок через конкуренцию действительно подгоняет нас с точки зрения совершенствования приборов.

BG: Что бы вы назвали по-настоящему существенным скачком в развитии за последние годы?

А. Р.: В первую очередь — IT. Раньше выпускали моноприборы, а мы были первыми, кто создал в стране комплексную систему. Это было ужасно смешно: система базировалась на отечественном компьютере «Искра», который в половине случаев не включался. Но мы предложили системы с полным набором необходимых для врачебной диагностики функций. Если брать последние годы, то опять-таки мы стали одними из первых, кто прямо в приборы встроил модемы для сотовой связи, поднял сервера, и сразу на Microsoft — на профессиональных платформах. Все, что мы вокруг себя привыкли видеть — облачные технологии, красивые интерфейсы, — все это вдруг пришло в медицину. Может быть, поэтому у нас сегодня такие показатели рынка, что мы рискнули пойти в этом направлении. Я считаю, что мы решаем глобальную задачу — как приблизить медицинскую помощь к людям, которые находятся очень далеко от нее. ■