

ОБСЛУЖИВАНИЕ НА ПАУЗЕ

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ ПРИВЕЛИ НЕ ТОЛЬКО К СЛОЖНОСТЯМ С ЗАКУПКОЙ ИМПОРТНОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, НО И К ПРОБЛЕМАМ С ЕГО ОБСЛУЖИВАНИЕМ. АРТЕМ АЛДАНОВ

По данным Минздрава РФ, на текущий момент доля отечественного медицинского оборудования и изделий, используемых в отрасли, составляет только треть от всего объема. Все остальное — импортируется из других стран. Антироссийские санкции 2022 года привели к проблемам с поставкой медицинского оборудования и препаратов из «недружественных» стран. Также наши медики столкнулись с проблемой сервисного обслуживания ранее приобретенной импортной техники.

ДОСТАТЬ ДЕФИЦИТ Курс на импортозамещение медтехники был взят еще девять лет назад, когда правительство России начало ограничивать ввоз оборудования из западных стран. Однако с 2014 года серьезного прорыва в импортозамещении сделано не было, признается член экспертного совета комитета по защите конкуренции Госдумы РФ Дмитрий Тортев. «Самая непростая ситуация в настоящее время — в сегменте высокотехнологичного оборудования. К примеру, у компьютерных томографов просто нет на данный момент аналогов. У российских разработчиков есть прототипы таких аппаратов, но перспективы их серийного производства туманны», — указывает он.

По словам руководителя отдела продаж медтехники и расходных материалов компании «ШАГ» Владимира Корягина, в настоящий момент существует острая проблема с осуществлением гарантийного и постгарантийного обслуживания и ремонта медицинского оборудования. Часть запасных частей рассматривается как продукция двойного назначения. Также существуют определенные сложности с получением сертификации сервисных инженеров от производителей по обслуживанию и ремонту оборудования. В некоторых компаниях-производителях наложен запрет на предоставление технической документации специалистам из России.

Директор по развитию бизнеса IT-компании «ТехЛАБ», работающей в сфере цифрового здравоохранения, Артем Магницкий отмечает сложную ситуацию с программным обеспечением медицинского высокотехнологичного оборудования. Большая часть представленных на рынке решений была от зарубежных разработчиков, тех же Philips или GE. Правда, добавляет он, сейчас активно появляется отечественный софт для МРТ и КТ.

По данным нашего всероссийского исследования, более 94% компаний, занимающихся сервисом медицинского оборудования, рассказывает заместитель руководителя отдела развития отраслевых решений и интеграций Okdesk Александр Шиянов, столкнулись с увеличением сроков поставок запасных частей, а 83% — с дефицитом комплектующих от допустимого до критического уровня. Это говорит о том, что медицинские учреждения получают сервисные услуги медтехники с задержкой, что уменьшает безопасность эксплуатации оборудования и срок службы аппаратов.

Спрос на оборудование для медицинских учреждений удвоился в 2022 году, а количество предложений на «Авито» выросло в пять раз, делится своей статистикой руководитель макрокатегорий «Готовый бизнес и франчайзинг» и «Оборудование и товары для бизнеса» на «Авито» Илья Дудковский. «При этом речь идет о новом оборудовании напрямую от отечественных и зарубежных производителей и поставщиков. Например, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области их доля в общем объеме предложения составляет более 90%. Стоимость товаров варьируется от сотни рублей до нескольких миллионов. В эту категорию входит широкий спектр товаров — от одноразовых простыней и салфеток до высокоточных медицинских аппаратов — эндоскопов, кардиорегистраторов», — сообщает он.

Генеральный директор благотворительного фонда помощи людям с БАС (боковой амиотрофической склероз, при котором человек перестает двигаться, говорить, дышать) «Живи сейчас» Наталья Луговая отмечает,



БОЛЕЕ 94% КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ СЕРВИСОМ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СТОЛКНУЛИСЬ С УВЕЛИЧЕНИЕМ СРОКОВ ПОСТАВОК ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ, А 83% — С ДЕФИЦИТОМ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ОТ ДОПУСТИМОГО ДО КРИТИЧЕСКОГО УРОВНЯ

что их беспокоят перебои с поставками запчастей для европейских приборов. «Например, мы уже полгода не можем дождаться деталей, чтобы отремонтировать откашливатели. Также очень заметно ухудшилась логистика при поставках запчастей к некоторым НИВЛ европейского производства», — говорит она.

ЗАЛОЖНИКИ СИТУАЦИИ Представители медицинских организаций текущую ситуацию описывают более критично. Они отмечают, что, помимо проблем с закупкой и обслуживанием оборудования и изделий, существенно выросли и цены на них.

По разным позициям увеличение стоимости составило от 30 до 100%, рассказывает директор Института ядерной медицины Сергей Дорощев. Это связано и с логистикой, и с какими-то еще санкционными мероприятиями. «Что касается эксплуатации имеющегося уже эксплуатируемого оборудования, то здесь мы, безусловно, испытываем трудности. Но, к сожалению, российский рынок не совсем готов заместить существующих зарубежных производителей настолько, чтобы выполнять добросовестно гарантии перед пациентами и те программы, которые мы реализуем в рамках хотя бы института. Нет сегодня ПЭТ-сканеров, компьютерных томографов необходимого уровня, клинической и диагностической лаборатории. «Росатом», — добавляет он, — совместно с ФМБА разрабатывает линейные ускорители, которые, возможно, в ближайшие год-два станут соперничать с разработками американских компаний, той же Varian. Но это пока может быть в не очень далеком будущем».

Самый болезненный вопрос — ремонт и гарантийное обслуживание работающих приборов и оборудования, делится своими выводами главный врач и владелец «Центра микрохирургии глаза „Я вижу“» Виталий

Авалиани: «Здесь клиники становятся заложниками сложившейся ситуации. Чтобы произвести ремонт по гарантии, мы должны отправить неисправную деталь или блок производителю. А это подчас запрещено. Запчасти также едут до нас долго в связи с удлинненными сроками транспортировки, сложностью оформления документов. Цены возросли как в рублевом, так и в валютном эквиваленте. А в конечном счете все это сказывается на кошельке пациента и удорожании стоимости лечения».

На сегодняшний момент, продолжает тему главный врач и руководитель сети московских стоматологий Dental Way Дмитрий Тимофеев, мы приходим к необходимости закупок остатков привычных материалов и медицинского оборудования по ценам в разы более высоким, чем ранее, а также к поиску качественных аналогов, на что требуется немало времени. «В частности, имеется проблема с поставками анестетиков иностранного производства. Американская компания 3M полностью прекратила поставлять комбинированный анестетик „Убистезин“, и сейчас даже малые его партии очень трудно найти. Мы пытались перейти на российские анестетики, но, к сожалению, формула наших аналогов существенно уступает зарубежным. Кроме того, нет полных аналогов американского цемента универсальной фиксации, который можно было использовать для всех типов коронок», — отмечает представитель стоматологической отрасли.

МЕНЯЯ ЛОГИСТИКУ Между тем некоторые производители отечественного медицинского оборудования за последние месяцы смогли решить проблемы с логистикой приобретения определенных импортных деталей для своих изделий.

По словам Сергея Грибанова, директора компании «Круст» (производство специального оборудования

для инвалидов), организации из США, Великобритании и других европейских стран, с которыми они раньше сотрудничали, отказались продолжать совместно работать. «Мы вышли из этой ситуации с помощью различных каналов параллельного импорта и компаний-посредников. Но, к сожалению, у нас выросли транспортные и логистические издержки, поэтому розничная цена на нашу продукцию повысилась», — делится он.

Исполнительный директор компании «Моторика» Руслан Бабинцев отмечает, что наблюдались неожиданные трудности с микродвигателями для бионических протезов рук: «Но мы оперативно нашли канал поставок на Востоке, замещающий Европу. Новые микродвигатели смогли интегрировать так, что они ничем не уступают западным, а где-то и превосходят их. На сегодняшний день нам удалось обойти все возникающие сложности, подобрать новых производителей и построить альтернативные логистические цепочки».

По мнению генерального директора НИПК «Электрон» (производство рентгенов и аппаратов для УЗИ) Александра Элинсона, если мы хотим, чтобы большая часть медизделий выпускалась у нас, нужна последовательная политика. «В рамках которой следует вычленять заказы по тем группам изделий, которые не производятся в стране, и дальше находить способы привлечения новых игроков на рынок. Не просто размещать здесь производства, но передавать необходимый объем интеллектуальной собственности, чтобы российская сторона владела всеми правами на изделия и могла их совершенствовать. Все это делается в обмен на рынок. В данный момент это очень непростая задача», — резюмирует он. ■