

Господдержка должна быть опосредованной

Отечественный рынок медизделий и медтехники, по мнению многих экспертов, имеющий серьезный потенциал для роста, переживает непростые времена. Не в последнюю очередь это связано с постоянными изменениями правил игры и нововведениями регуляторного характера. Но, как рассказал в интервью корреспонденту «МВ» Елене Восканян генеральный директор НТЦ «Медитэкс» Андрей ВИЛЕНСКИЙ, это временные трудности: через два года рынок начнет расти, а его структура и параметры принципиально отличаться от нынешних.

— Андрей Витальевич, как бы вы охарактеризовали современный российский рынок медицинских изделий?

— С правовой точки зрения он еще в зачаточном состоянии, сейчас активно выстраивается регуляторное поле. Последние два года это сопровождалось сложностями, потрясениями как для самого рынка, так и для его игроков, но важно, что идет работа над основополагающими документами: законом «Об обращении медицинских изделий», техническим регламентом на уровне Таможенного союза. После принятия этих документов можно будет говорить, что рынок в достаточной степени урегулирован.

С экономической точки зрения рынок тоже не оформлен надлежащим образом. На 80% это рынок госзакупок, где основной покупатель и ключевой игрок — государство — диктует правила игры. Говорить о рынке как о механизме в привычном понимании пока не приходится.

В то же время из-за сокращения государственного финансирования, что связано с завершением активных закупок медоборудования в рамках программ модернизации в 2012—2013 годах, становится заметным сегмент частных закупок, в том числе ритейла в медизделиях.

В целом же можно сказать, что мы на этапе болезненного развития и трансформации рынка. Можно говорить о кризисе, очевидно падение продаж. Я и некоторые другие эксперты прогнозируем, что этот кризис продлится еще пару лет, после чего ситуация начнет выправляться, рынок выйдет на новый качественный уровень. Усилится конкуренция, можно предположить укрупнение компаний, а значит, и сокращение их количества. Через два года облик рынка медизделий будет абсолютно другой.

— И какой это будет рынок, по вашим прогнозам?

— Масштабные закупки медицинских изделий в рамках ПНП «Здоровье» и Программы модернизации здравоохранения в 2011—2012 годах сформировали своеобразную черту российского рынка — волнообразный

спрос с шагом в пять-восемь лет, обусловленный средним сроком работы условного медицинского прибора. Насытив отечественные ЛПУ техникой, государство, с одной стороны, существенно ограничило продажи в последующие два-три года, с другой

государственные инвестиции в разработку современных отечественных медицинских изделий. Эти инвестиции начнут давать свои плоды как раз к 2016 году — именно к этому времени значительная часть НИРов и НИОКРов будет завершена, начнется этап



— создало предпосылки для очередного всплеска потребления к 2019—2020 годам, когда значительная часть закупленной техники выйдет из строя. Для производителей это плохо, так как они заинтересованы в ритмичном спросе на их продукцию. Правда, эксплуатация имеющейся техники обеспечивает спрос на расходные материалы. Но главное, в 2016 году истечет срок эксплуатации медтехники, закупленной в рамках ПНП «Здоровье». Сыграет свою роль и уже реализуемая ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». Не лишена перспектив, она тем не менее предполагает значительные

собственно производства, которое во многом будет работать на удовлетворение оживающего спроса. Уверен, что именно с 2016 года на рынке медицинских изделий начнется оживление, апогей которого



Через два года облик рынка медизделий будет абсолютно другой

придется на уже упомянутые 2019—2020 годы. Говоря кратко, всем игрокам рынка нужно немного подождать и пережить кризис.

— В каких сегментах рынка сегодня сильны отечественные производители?

— В отличие от фармрынка, медизделия — неоднородная область, в которой проблематично построить внятную иерархическую классификацию, удовлетворяющую всех. Поэтому сегменты выделяются искусственно под конкретные задачи. Например, наша классификация для проведения исследований рынка насчитывает около 30 сегментов.

С российскими производителями медизделий пока грустная ситуация, хотя она и меняется к лучшему. В сегменте рентгеновской техники, некоторых групп медицинских инструментов и расходных материалов позиции достаточно сильные с точки зрения присутствия на рынке и объемов производства. Отвоевывают отечественные производители свои позиции и в производстве несложных одноразовых изделий: хирургической одежды, белья. Но в серьезных инновационных направлениях пока делают лишь первые шаги.

Отрадно, что есть проекты в стадии НИОКР, в которые уже заложены инновационные составляющие, что важно для развития отечественной промышленности, для стимулирования развития передовых технологий. Рынку нужны не вчерашние, а завтрашние технологии. Таких проектов пока немного, но они поддерживаются и частными инвесторами, и государством.

— В последнее время много говорится о локализации производств зарубежных компаний в России. Локализация действительно необходима?

— Россия не является мировым лидером в производстве и разработке медизделий, поэтому

локализация нужна для развития промышленности. Однако у нас этот процесс буксует. Призыв прозвучал, но никто не может внятно объяснить иностранным компаниям, что мы хотим получить от них в результате и в чем преимущества локализации для них. Они

вроде и так продают свой товар в России, так зачем делать еще какие-то шаги на нашем рынке?! Ведь Минздрав не гарантирует обеспечить сбыт, если они локализируют производство. Понятно, что нам нужны не только локализованные продукты, но и сами технологии, компетенции, и многие западные компании хорошо чувствуют тренд, понимают, что российское государство нацелено на сотрудничество. Но, чтобы оно успешно состоялось, мы должны предложить иностранцам нормальную бизнес-составляющую с объективными цифрами.

— А как быть с запутанностью и непрозрачностью российского законодательства в области регулирования обращения медизделий?

— Сейчас ситуация сложная. Нет отраслевого закона, который бы четко обозначил регуляторное поле и правила игры, а нормативные акты содержат противоречия на уровне терминологии и определений. Трех статей о медицинских изделиях в законе № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан» явно недостаточно, они были включены туда именно как компромиссные решения. Хотя уже это большой прогресс — на уровне закона впервые закрепили определение медицинского изделия.

Как только у нас появится отраслевой закон, всю систему регулирования обращения медизделий можно будет выстраивать вокруг него, убирая существующие сегодня нестыковки и противоречия. При этом надо понимать, что развитие качественной системы регулирования — долгий процесс, но как минимум она станет непротиворечивой. Сейчас идет большая работа в Таможенном союзе, ЕвразЭС, но есть свои сложности. Например, из-за противоречия сторон обсуждение технического регламента, который должен действовать в рамках Таможенного союза, приостановлено. Минздравы стран настаивают на самостоятельной регистрации медизделий на каждой территории, но в таком случае какой может быть единый рынок? Сейчас готовится соглашение о единых правилах обра-

щения медизделий в Таможенном союзе, что предполагает создание большого набора документов, но эксперты настаивают, что единый технический регламент все-таки должен быть. Без него говорить о какой-то упорядоченной и целенаправленной активности в регуляторном пространстве Таможенного союза не приходится.

— Много вопросов возникает у производителей в связи с постоянно «совершенствующимися» правилами регистрации медизделий, в частности, в связи с подготовленными изменениями в Правила государственной регистрации медицинских изделий. Можно ли навести в этой области порядок раз и навсегда и что это должен быть за порядок?

— Новый порядок, предусмотренный Постановлением № 1416 от 27 декабря 2012 года, серьезный шаг в сторону мировой практики регистрации медицинских изделий. Хотел бы особенно отметить введение так называемого стоп-тайма, во время которого компания может досылать документы в регистрирующий орган. Правда, возможность консультаций с экспертами производители пока не получили. Своеобразно решен и вопрос с упрощением процедуры регистрации изделий первого класса риска (на них приходится более половины регистрируемых медизделий): законодатель передает право на решение этого вопроса в сферу

ответственности Минздрава РФ, который поддерживает инициативу по упрощению процедуры.

Вот только в нашей стране изменения носят более динамичный характер, не предусматривают

связано и с аналитикой импорта, с госзакупками. Наши таможенные базы, реестры контрактов — абсолютно непрозрачные системы. Хотя наша компания занимается серьезной аналитикой, мы

рынка и анализировать его станет проще.

— Как вы оцениваете инициативу с ограничением участия в торгах определенных категорий продукции зарубежных компаний? Нуждается ли отечественный медпром в поддержке государства и в какой именно?

— На мой взгляд, это нормальный механизм поддержки отечественного производителя. В развивающихся и развитых европейских странах активно используют эту меру для защиты внутреннего рынка. Причем ограничение должно быть временным. Нужно очень взвешенно отнестись к составлению списка изделий, на которые распространяется ограничение. Необходимо проанализировать конъюнктуру рынка и убедиться в том, что у российских производителей по этим

В целом же можно сказать, что четыре года назад государство повернулось лицом к отечественным производителям медизделий, но я не согласен с участниками рынка, которые убеждены, что поддержка государства должна заключаться в безумных преференциях и закупках до 50% их продукции либо обеспечении сбыта на пять лет вперед. В таком случае производители останутся в развитии, им больше не к чему будет стремиться! По моему мнению, помощь должна быть опосредованной. Например, при решении кадровой проблемы отрасли государство может поспособствовать массовой подготовке специалистов для производства, разработки, реализации продукции, продаж, сервиса. Или, скажем, известно о проблеме с доступностью для отечественных участников рынка кредитов. У иностранцев есть «дешевые» «длинные» деньги, в России их нет. Наши производители нуждаются в субсидировании кредитов. Такие программы действуют, например, в Китае и Бразилии. Существуют и государственные программы, стимулирующие развитие экспорта. Действия, предпринимаемые государством сегодня, нужно планомерно доводить до конца. Нам нужно не только развивать собственные предприятия, занятые в медицинской промышленности, но и всю инфраструктуру, связанную с этим производством и рынком сбыта продукции. ■

“ Россия не является мировым лидером в производстве и разработке медизделий, поэтому локализация нужна для развития промышленности

ся переходные или подготовительные периоды, нововведения не успевают «перевариваться» игроками. Но в любом случае законодательство в ближайшие годы будет меняться в сторону гармонизации с международной практикой, и хорошо, что этот процесс сегодня проходит в плотном взаимодействии государства и бизнеса, мнение которого реально учитывается.

— Как вы оцениваете в целом государственную политику в отношении развития медпрома? Кто-то анализирует ситуацию на рынке?

— С аналитикой у нас проблемы. Данные Росстата свидетельствуют о том, что отчитываются перед государством меньше трети производителей и поставщиков. По различным причинам компании не стремятся раскрывать данные о своих продажах. Надеюсь, что в результате трансформации

понимаем, что тоже не владеем 100%-ными показателями, но стараемся к ним приближаться. Когда мы говорим об аналитике, стараемся оперировать моделями рынка, его поведением. Для большинства игроков рынка важны

“ Официальной полной достоверной статистики по производству медизделий в России нет

не столько конечные показатели, сколько динамика их изменений. С точки зрения сегментации рынок тоже достаточно непрозрачный. Отсутствуют рейтинги производителей и поставщиков. По различным причинам компании не стремятся раскрывать данные о своих продажах. Надеюсь, что в результате трансформации

видам изделий сильные позиции и они смогут покрыть потребности рынка. Думаю, этот шаг станет для иностранных компаний стимулом для локализации производства на нашей территории. Одним словом, необходимо поработать над документом, чтобы он стал эффективным инструментом в развитии медпрома.



ГАЗ 4WD
НАДЕЖНОСТЬ, ПРОХОДИМОСТЬ,
ВЫГОДА, КОМФОРТ

- от **492** тыс.руб. — ЦЕНА
- 2** года или **80** тыс.км. — ГАРАНТИЯ
- 15** тыс.км. — МЕЖСЕРВИСНЫЙ ИНТЕРВАЛ
- изготовление а/м ПО СПЕЦЗАКАЗУ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД в подарок

- Подключаемый полный привод.
- Карданные валы со ШРУС DANA
- Блокируемый дифференциал заднего моста EATON

azgaz.ru 8-910-058-72-30
dkn@gaz.ru

* Цена на базовую модификацию а/м ГАЗ 27027-244 4x4 со стандартной комплектацией для коммерческих клиентов