

РОССИЙСКАЯ МЕДИЦИНСКАЯ ИНДУСТРИЯ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ



ВИЛЕНСКИЙ
Андрей Витальевич

ДЕХАНОВА
Анна Игоревна

БУСЛАЕВА
Анна Борисовна

ЖУКОВ
Иван Андреевич

Научно-технический центр «МЕДИТЭКС»¹



¹ Основной специализацией компании является непрерывный мониторинг и комплексное исследование российского рынка медицинских изделий, а также оказание услуг по проведению маркетинговых исследований отдельных его сегментов. Кроме того, компания активно занимается вопросами внедрения системы менеджмента качества на предприятиях медицинской промышленности, научно-исследовательской деятельностью, организует и проводит научно-практические и обучающие мероприятия в области обращения медицинской продукции, оказывает консалтинговые услуги, содействует выводу передовых медицинских технологий на российский и зарубежные рынки.

Деловые и общественно-политические СМИ не так часто обращаются к теме рынка медицинских изделий. Когда же это происходит, то в материалах даже самых известных и уважаемых газет и журналов часто проскальзывают так называемые экспертные оценки, основанные, мягко говоря, на непроверенной информации. Цель этой статьи – предложить читателю статистику и аналитику рынка медицинских изделий, а также показать, откуда она взялась. В работе мы будем опираться на данные Научно-технического центра «МЕДИТЭКС», а также на материалы недавно проведенной нами в подмосковном отеле «Царьград» отраслевой конференции.

Ложка дегтя

В деловой прессе распространено убеждение, что рынок медицинских изделий (далее – МИ) уверенно растет. Сложилось оно в период с 2008 по 2012 гг., когда набирал обороты Национальный проект «Здоровье», шла реализация Программы модернизации здравоохранения на 2011–2012 гг. В те пять лет рынок действительно развивался бешеными темпами: его объем вырос в 2,2 раза, а среднегодовой прирост колебался между значениями 12% и 27%. Однако в 2013 г. влияние Программы модернизации на рынок было в целом



Рис. 1. Основные сегменты рынка медицинских изделий в 2013

исчерпано, частная медицина и покупки граждан обеспечивали всего лишь пятую часть потребления МИ и не могли стать основным драйвером роста. В результате рынок просел на 6%. Как некоторые аналитики смогли не заметить падение рынка, сказать сложно, ведь динамику государственных и ведомственных закупок можно отследить на сайте госзакупок¹. Кстати, есть все основания полагать, что в 2014 году падение продолжится и достигнет уже ощутимых 16%. Будет интересно посмотреть, отреагируют ли эксперты на это падение или продолжат рапортовать о достигнутых успехах.

¹ Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. <http://www.zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>



Еще одним важным негативным фактором, безусловно, стала неразбериха, связанная с введением в действие Федерального закона о «Контрактной системе...». Сейчас медицинские учреждения не рискуют лишним раз проводить тендеры на покупку медицинских изделий, так как разобраться в более чем 60-и вспомогательных нормативно-правовых актах, которые приняты или будут приняты в ближайшее время, чисто физически очень сложно. Естественно, неготовность главных потребителей покупать очень тормозит текущее развитие рынка. С другой стороны, вечно откладывать закупки лечебно-профилактические учреждения не смогут, а значит, сейчас на рынке накапливается отложенный потенциал.

Еще более удручающее положение сложилось вокруг практики применения Постановления Правительства №1416. По данным генерального директора компании «Медпромсертифика» Андрея Суходровского, озвученным им на майской отраслевой конференции в отеле «Царьград», из более чем 2500 заявленных в 2013 г. на регистрацию медицинских изделий успешно прошли все процедуры только 70. Такая ситуация сложилась из-за ряда недостатков системы регулирования в этой сфере. Среди них: отсутствие доступа широкой аудитории к важным для отрасли документам на ста-

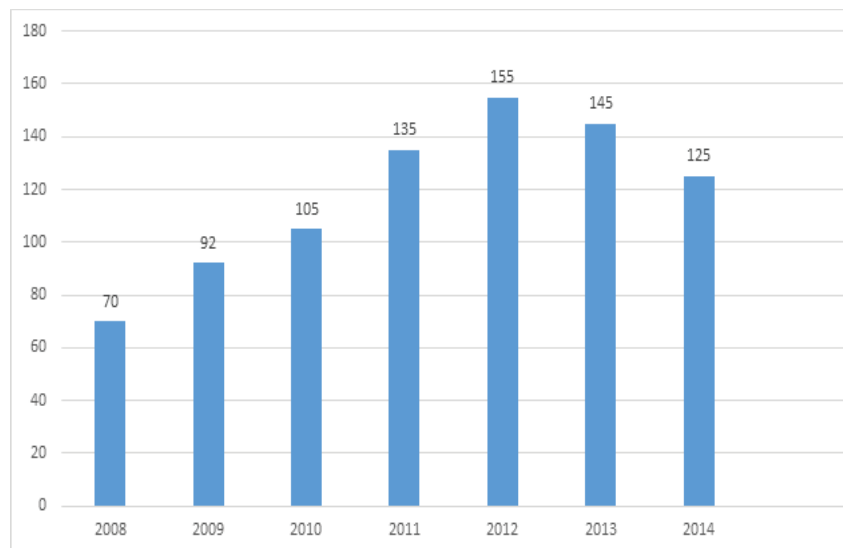


Рис. 2. Динамика объема государственных закупок медицинских изделий в 2008–2014 гг.

дии их разработки, нечеткость определений в нормативно-правовых актах, отсутствие методических рекомендаций и форм документов, высокая стоимость регистрации, необходимость оплаты госпошлин в случае повторной попытки регистрации. В качестве мер, которые могли бы способствовать преодолению сложившегося положения, г-н Суходровский видит введение обязательной публичной отчетности ведомств перед профессиональным сообществом, создание института официальных посредников между государством и бизнесом, введение понижающего коэффициента при повторной регистрации медицинских изделий².

...НЕ БОЧКА, НО МЕДА...

В этом году активизировалась работа по принятию закона «Об обращении медицинских изделий». Сама по себе эта новость вряд ли будет способствовать оживлению рынка, однако наверняка добавит оптимизма как производителям, активно включенным в процесс консультаций, так и потенциальным инвесторам. Принятие этого закона, первая редакция которого может быть предложена общественности уже в конце года, избавит отрасль от разногласий толкований и избыточных требований.

Параллельно идет активная работа по проекту Постановления Правительства, запрещающего допуск к участию в конкурсах на гос-

² См. отчетную информацию по итогам проведения конференции «Российский рынок медицинских изделий: анализ, тенденции, перспективы. Закупки медицинских изделий» в отеле «Царьград» на http://www.meditex.info/2014_report_conference_tzargrad_ru.html и <http://ria-ami.ru/read/29763>



Рисунок 3. Сегментация рынка медицинских изделий России в 2013 г.

закупки некоторых видов медицинских изделий из-за рубежа. В настоящий момент в заинтересованных кругах постепенно назревает понимание необходимости смягчения формулировок, поэтому можно прогнозировать, что постепенно слово «запрет» будет заме-



нено на «ограничение». Текущее состояние документа осветил заместитель начальника отдела медицинской промышленности Минпромторга России Сергей Пантелеев, выступивший на уже упомянутой конференции в отеле «Царьград». По его словам документ предлагает ограничить до 31 декабря 2020 года допуск иностранных компаний к госзакупкам медицинских изделий. В торгах не смогут участвовать компании, производящие МИ за пределами России, Белоруссии и Казахстана. Под ограничения также подпадает продукция, производители которой не заключили с Минпромторгом соглашения о локализации. Очень важно, что Минпромторг разрабатывает документ при максимальном взаимодействии с отраслевыми игроками. Так, на уже упомянутой конференции г-н Пантелеев призвал заинтересованные стороны активнее участвовать в законодательном процессе, больше рассказывать о своем опыте в СМИ, совместно создавать позитивный имидж отечественной медицинской индустрии³.

По мнению многих экспертов, выработка окончательного варианта постановления, тем более смягченного, окажет прямое позитивное влияние на рынок, принудив зарубежных игроков к ускорению локализации производств и технологий на территории нашей страны.

Немного о системе менеджмента качества, инновациях и маркетинге

В соответствии со Стратегией развития медицинской промышленности до 2020 г. планируется довести долю экспортируемых отечественных медицинских изделий до 16%. Главным препятствием на пути достижения этой цели остается низкий уровень качества

³ См. там же

российских МИ. Единственным способом преодолеть создавшееся положение считаю планомерное внедрение систем менеджмента качества на базе стандартов ISO 13485, которое и позволит обеспечить конкурентоспособность российских медицинских изделий. Активная работа «сверху» в этом направлении уже ведется (собственно, постановление о запрете или ограничении импорта некоторых категорий медицинских изделий и должно, по мысли законодателей, стать одним из главных стимулов перехода медицинской промышленности на стандарты ISO). Думается, что ее необходимо интенсифицировать в купе с расширением субсидирования и облегчением доступа к государственным и негосударственным источникам финансирования. Также хотелось бы отметить необходимость преодоления формального подхода к системам менеджмента качества (когда необходимый сертификат приобретается по сходной цене), ибо при таком подходе инвестиции в ISO становятся всего лишь очередным обременением.

Общепризнана и такая проблема отрасли как слабый уровень инновационной активности компаний. По планам Минпромторга она должна быть частично устранена в 2016–2020 гг., когда будет реализовываться второй этап Стратегии

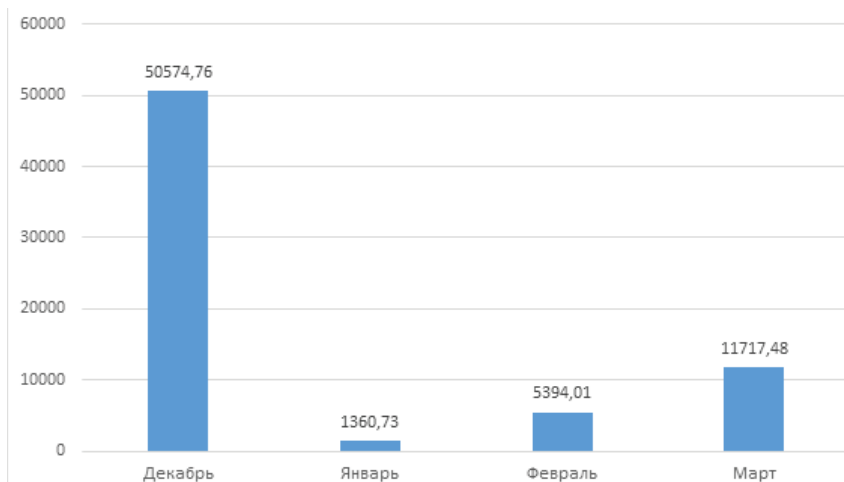


Рис. 4. Государственные закупки в декабре 2013 – первом квартале 2014 г. Заявки

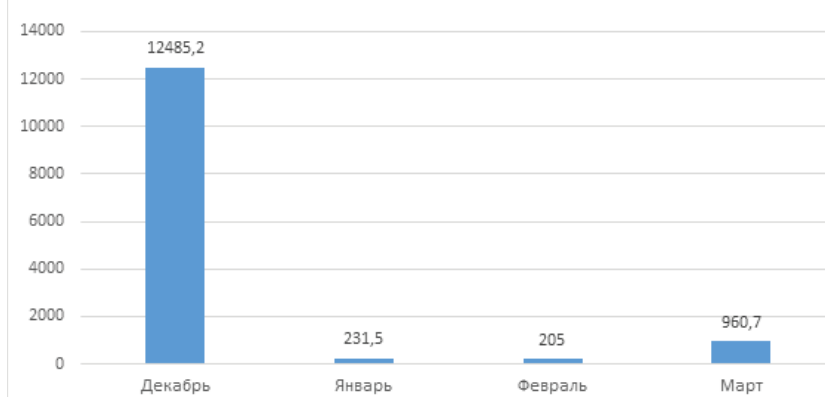


Рис. 5. Государственные закупки в декабре 2013 – первом квартале 2014 г.

развития медицинской промышленности⁴. В его рамках планируется сделать акцент на развитии собственных технологий на базе полного инновационного цикла. Скорее всего, реализация этого этапа потребует дополнительных государственных инвестиций. Ведь по данным генерального директора Ассоциации производителей медицинских изделий ОПК Александра Смирнова, озвученным на конференции по рынку МИ в «Царьграде» в конце мая, в России сегодня производством медицинских изделий занимаются преимущественно малые и средние предприятия, у которых нет достаточных бюджетов на инновационную работу⁵. Тем не менее, государство планирует увеличить долю компа-

⁴ Паспорт стратегии см. на <http://www.medprom2020.ru/content.php?id=3>

⁵ См. отчетную информацию по итогам проведения конференции «Российский рынок медицинских изделий: анализ, тенденции, перспективы. Закупки медицинских изделий» в отеле «Царьград» на http://www.meditex.info/2014_report_conference_tzargrad_ru.html и <http://ria-ami.ru/read/29763>

ний, осуществляющих технологические инновации, до 50%.

Наконец, еще одним «минусом» отечественной медицинской индустрии является слабая маркетинговая поддержка производственной деятельности. По подсчетам, озвученным на конференции в «Царьграде», уже упомянутого Александра Смирнова российские производители медицинских изделий в среднем могут тратить на свое развитие – в самом широком смысле слова – не более 700 тыс. руб. Даже если эти деньги будут полностью потрачены на маркетинг, львиная их доля уйдет на зарплату специалистов, остальное – на минимальную деятельность.

Вместо выводов

Не исключаю, что по прочтении основной статьи читателю покажется, что в отрасли и на рынке медицинских изделий все скорее плохо, чем хорошо. Это вовсе не так. Во-первых, отечественный рынок был и остается одним из крупнейших в мире – на него приходится около 2% мировых объемов продаж, что выводит его на 7-е место в мире⁶ и на первое в Восточной Европе⁷. Во-вторых, на нем сейчас происходят глобальные структурные изме-

нения, связанные, прежде всего, с быстрым формированием сегментов коммерческой и частной медицины, которые в последние десятилетия демонстрировали стабильный рост потребления МИ отечественного производства (до 40% медицинских изделий, закупленных частными лечебно-профилактическими учреждениями, имеют отечественное происхождение. Государственные больницы менее патриотичны – отечественные медицинские изделия в структуре их закупок занимают не более 17%). Наконец, не прошла даром и быстрая модернизация здравоохранения, имевшая место быть в последние пять лет: закупленная в рамках соответствующих программ медтехника нуждается в расходных материалах, запчастях, техобслуживании. А значит, можно говорить о сформированном стабильном спросе на современные медицинские изделия.

Напоследок хотелось бы обратить внимание читателя на еще одну тенденцию: в нашей стране постепенно складываются подлинно системный и рыночный подход к производству медицинских изделий. Так, государство постепенно переносит акцент в своей политике со стимулирования или локализации конечных производств на производство компонентной базы, создание производственных цепочек. Постепенно появляются предприятия, ориентированные не на поглощение государственных дотаций, а на работу в условиях высоко конкурентного рынка. В этой связи уместно упомянуть открытие Центральной фабрики готовых сред в августе прошлого года, что в прямом смысле слова спасло отечественные микробиологические исследования. Небольшие по объемам производства, но важные и уникальные в плане технологий проекты есть в Сколково, в столичных и региональных технопарках и центрах. Возможно, именно эти производства станут стартовой базой для роста, который возобновится на рынке медицинских изделий с конца 2015 года.



⁶ По данным компании «Frostand Sullivan»

⁷ По данным компании «Global Data»