

Медицинская промышленность

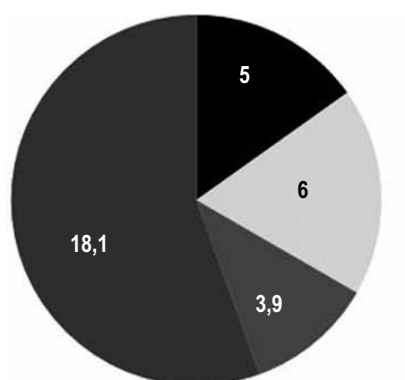
Текущее состояние отрасли

Лицензии на производство медицинской техники в России в настоящее время имеют более 3 тыс. предприятий, которые в сумме выпускают около 17 тыс. видов медицинских изделий. Из них 1,1 тыс. предприятий — специализированные компании, изготавливающие только медицинскую технику. Около 700 — это предприятия оборонно-промышленного комплекса, космической, атомной и текстильной промышленности, для которых медицинские изделия являются диверсификационной продукцией.

Отрасль представлена в основном малыми и средними компаниями. При этом она не сильно отличается от общемировой. Несмотря на наличие за рубежом крупных концернов, специализирующихся на производстве медицинских изделий, уровень консолидации в глобальном масштабе очень низок. Здесь нет доминирующих игроков, как в фармацевтике, а доля самых крупных и диверсифицированных производителей (Johnson & Johnson, Siemens, GE Healthcare) в общих продажах медицинского оборудования и инструмента не превышает 18%.

Крупные компании в основном ориентированы на массовое производство стандартной продукции. Однако в медицине номенклатура используемого оборудования и материалов, во-первых, очень широка и, во-вторых, очень быстро обновляется по мере развития медицинских исследований.

Структура производства медицинской продукции в России (млрд руб.)



- 5 Медицинское оборудование
- 6 Изделия медицинского назначения
- 3,9 Медицинский инструмент
- 18,1 Медицинские приборы

В результате возникает постоянная потребность в выпуске небольших специализированных или экспериментальных серий. И здесь крупные компании проигрывают и в оператив-

ности, и, самое главное, в желании брать риски, связанные с внедрением действительно новейших, не до конца исследованных технологий — цена ошибки для них слишком велика. Если проводить параллели, роль крупных компаний в медпроме в значительной степени аналогична той, которую крупный бизнес играет в не менее инновационной софтверной индустрии, — производство и улучшение базовых традиционных продуктов, отбор и приобретение удачных стартапов для расширения рынков и улучшения профильных продуктов.

Объем российского рынка медицинских изделий в 2008 г. составил более 70 млрд руб. Доля российской продукции в денежном выражении — более 40%. Из 40 с лишним тысяч наименований медицинских изделий, разрешенных к применению в российском здравоохранении, отечественные производители освоили около 20 тыс. При этом в натуральном выражении о доминировании импорта пока говорить нельзя. По оценке Всероссийского общественного совета медицинской промышленности, доля российских производителей в этой отрасли составляет в натуральном выражении 65–70% от всего объема обращаемой на рынке продукции. Доля экспорта в общем производстве российских медицинских изделий составляет меньше 15%.

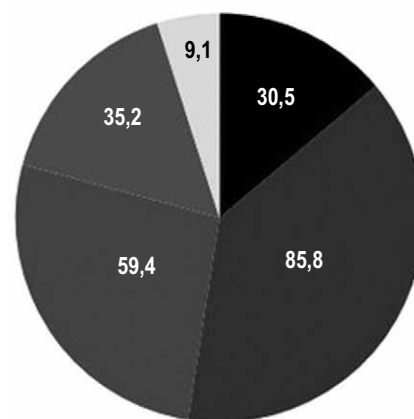
Основной потребитель медицинских изделий в России — государственные структуры. Они потребляют более 80% продукции. Остальными потребителями импортных медицинских изделий являются частные медицинские лечебно-профилактические учреждения и граждане.

Предкризисные годы были этапом быстрого роста отрасли. В 2006–2007 гг. в ходе реализации первого этапа приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения в лечебно-профилактические учреждения было поставлено диагностического оборудования на сумму 14,3 млрд руб. (42,9% — российского производства) и медицинского автотранспорта ("скорая помощь", реанимобили) на сумму 3,7 млрд руб. (100% — российского производства). В 2007 г. в лечебно-профилактические учреждения поставлено диагностического оборудования на сумму 15,5 млрд руб. (45,5% — российского производства) и медицинского автотранспорта ("скорая помощь", реанимобили) на сумму 3,7 млрд руб. (100% — российского производства). Доля российской продукции по другим группам закупок в рамках приоритетного национального проекта изделий медицинской диагностической техники (электрокардиографы, ультразвуковая медицинская техника, эндоскопическая медицинская техника, лабораторная медицинская техника) — до 20%.

Влияние кризиса на медицинскую промышленность

Главное препятствие в развитии отрасли — узость внутреннего рынка и слабые позиции российских производителей на внешнем рынке. Российский рынок медицинских изделий катастрофически мал для генерации денежных средств в масштабе, необходимом для финансирования и реализации новых разработок. А без выхода на внешний рынок, наращивания объемов реализации наши компании никогда не смогут составить серьезную конкуренцию зарубежным производителям.

На США, ЕС и Японию приходится 82% всех покупок медицинского оборудования в мире (млрд долл.)



- 9,1 БРИК
- 59,4 ЕС
- 85,8 США
- 35,2 Япония

Согласно данным ВОЗ, среднегодовые темпы роста мирового рынка медицинского оборудования и приборов в последнем десятилетии ни разу не опускались ниже 10%, и к 2007 г. общемировые затраты на приобретение медицинской техники достигли 240 млрд долл. (для сравнения: объем мирового рынка станкостроения оценивается примерно в 60 млрд долл.). Львиная доля всех закупок приходится на самые высокоразвитые страны мира (см. график 2), на них же приходится и львиная доля производства. Только в США в этой отрасли занято более 411,4 тыс. человек.

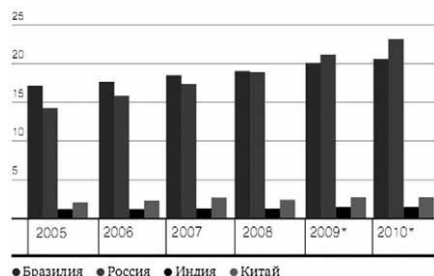
Базой для столь мощного «перекаса» служат сверхвысокие душевые затраты на здравоохранение и медицинское оборудование в частности. Так, в 2006 г. США, Европейский союз и Япония истратили на медицинское оборудование 287, 250 и 273 долл. на душу населения соот-

ветственно. В остальном мире такие расходы в среднем составляют порядка 6 долл. на душу населения, а в странах Африки к югу от Сахары — 2,5 долл. В этом ряду Россия, приобретающая медоборудование на сумму чуть более 20 долл. в год (на 1 человека), вполне может претендовать на роль «середняка», тем более если сравнить показатели стран БРИК.

Даже с учетом небольшой разницы в ценах реальный физический разрыв в количестве оборудования (не говоря уже о качестве) составляет примерно 8 раз.

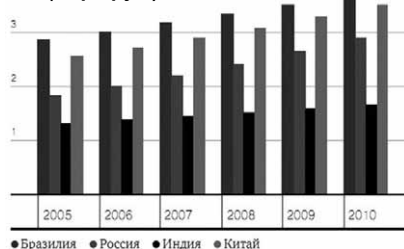
Вторая важная проблема связана с неравенством условий доступа на российский рынок для отечественных и зарубежных производителей. Иностранному производителю, выходя на российский рынок, должен только зарегистрировать медицинское изделие. Российский же производитель для вывода на рынок нового изделия медицинской техники, даже имея лицензию на производство медицинской техники, обязан зарегистрировать его, пройти экспертизу технической документации на производство этой медицинской техники, на что уходит не менее 5–6 месяцев. При этом все российские предприятия, имеющие лицензию на производство медицинской техники, контролируются в течение всего срока ее действия инспекторами.

Россия выходит на первое место среди стран БРИК по расходам на медицинское оборудование (в расчете на душу населения, долл.)



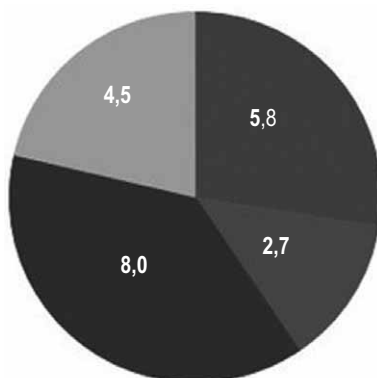
В условиях финансового кризиса реализация долгосрочных целей развития отрасли, разумеется, должна учитывать изменения общеэкономической среды, и, к сожалению, в целом их нельзя назвать благоприятными. По прогнозу Минпромторга, в случае неприменения целевых мер поддержки отрасли возможно резкое снижение объемов производства на российских предприятиях, производящих преимущественно медицинские изделия.

Расходы на оборудование в странах БРИК (млрд руб.)



Пессимистический сценарий развития производства отечественной медицинской продукции 2010 г. (млрд руб.)

Снижение объема производства до 21 млрд руб.



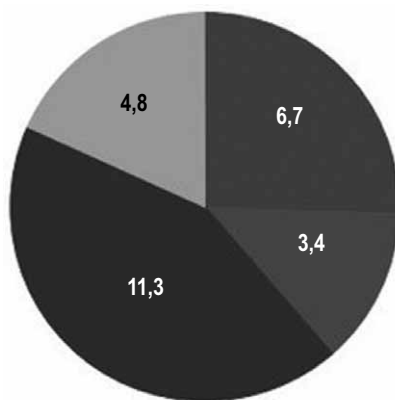
- 2,7 Медицинский инструмент
- 4,5 Медицинское оборудование
- 5,8 Изделия медицинского назначения
- 8,0 Медицинские приборы

Антикризисные меры

Несмотря на общие экономические трудности, в среднесрочной и долгосрочной перспективе российская медицинская промышленность имеет хорошие шансы достойно конкурировать на мировых рынках. Наши конкурентные преимущества — это прежде всего наработки оборонно-промышленного комплекса, созданный и во многом сохранившийся с советских времен научный потенциал, некоторые прорывные решения в области программирования. Важнейшей задачей сейчас является превращение перечисленных преимуществ в реальный ресурс для расширения присутствия отечественных производителей на внутреннем рынке и наращивания экспортного потенциала. С этой

Сценарий активной государственной поддержки (млрд руб.)

Стабилизация объема производства на уровне 26,2 млрд руб.



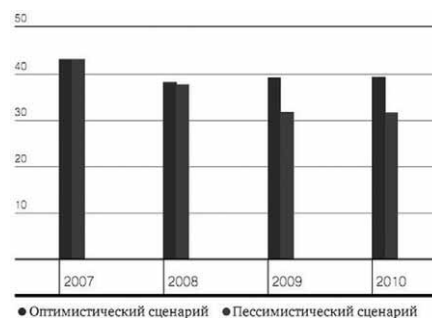
- 6,7 Изделия медицинского назначения
- 3,4 Медицинский инструмент
- 11,3 Медицинские приборы
- 4,8 Медицинское оборудование

целью Минпромторгом России разрабатывается долгосрочная Стратегия развития медицинской промышленности с горизонтом не менее 10 лет.

Особенность перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития отрасли состоит в том, что предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития, что предполагает этапность и последовательность решаемых при реализации Стратегии задач.

Инновационное развитие промышленности невозможно без эффективной правовой и организационной системы государственного регулирования всех стадий производства и обращения продукции. В рамках работы по совершенствованию правовой и организационной системы государственного регулирования в 2009 г. была подготовлена вторая редакция технического регламента «О безопасности изделий медицинского назначения».

Прогноз изменения доли медицинских изделий отечественного производства на российском рынке (%)



В качестве оперативной поддержки отрасли важным нововведением стала система преференций российским производителям медицинских изделий при проведении конкурсных закупок. В стадии разработки — предложения по кредитованию инвестиций в основные фонды значимых для отрасли проектов (в объеме 5–6 млрд руб.), введение налоговых льгот для инвестиционных проектов в медицинской промышленности, в том числе практики предоставления налоговых каникул по налогу на имущество до момента выхода вновь вводимых агрегатов на запланированные объемы производства и введение авансирования бюджетных закупок для высокотехнологичных медицинских изделий.

Меры стратегического характера направлены в первую очередь на наращивание экспортного потенциала. Они включают в себя увеличение размеров субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам предприятий медицинской промышленности, полученным в российских банках, до 100% ставки рефинансирования ЦБ, отмену дискриминационных пошлин в отношении российских медицинских товаров на зарубежных рынках и упрощение процедуры проведения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в отношении импортной продукции.