УДК 338.46:61(47)
ББК 65.495(2Рос)

Ю.В. Рукавишникова

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Рассмотрена проблема импортозамещения медицинской техники в России. Дан обзор форм международного экономического и технического сотрудничества, которые предусматривают требования компенсационного характера с целью наладить совместное производство закупаемой техники в стране-импортере, в обязательном порядке привлечь фирмы страны-импортера в качестве субподрядчиков к сооружению необходимых объектов, привлечь иностранные инвестиции и провести другие мероприятия, связанные с передачей технологического и управленческого «now-how».

Ключевые слова: импортозамещение, медицинское оборудование, международное сотрудничество.

Yu.V. Rukavishnikova

IMPORT SUBSTITUTION OF MEDICAL EQUIPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION ON THE BASIS OF INTERNATIONAL COOPERATION

The paper deals with the problem of import substitution of medical equipment in Russia. The article reviews the forms of international cooperation in economic and technical spheres, which provide for compensatory conditions aimed at organizing joint production of the necessary equipment in the importer-country, finding subcontractors in the importer-country to build the production units, attracting foreign investments, and taking other measures required for handing over the technological and managerial know-how.

Keywords: import substitution, medical equipment, international cooperation.

В условиях нестабильности мировой экономики вопрос об импортозамещении медицинской техники стоит наиболее остро.

Импортозамещение — тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленный на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства.

Несмотря на инвестиции, направленные федеральными и муниципальными органами исполнительной власти на оснащение лечебно-профилактических учреждений, доля отечественной продукции постоянно снижается и составляет в настоящее время около 22%. Кроме того, более 90% выделяемых средств оказываются за границей, так как большая часть закупаемой медицинской техники является импортной.

Компетенции отечественных производителей сосредоточены в низкомаржинальных сегментах (например, центрифуги, весы, микроскопы, светильники, стерилизация, медицинская мебель и пр.), доля которых в структуре потребления в денежном выражении незначительна. На-

© Ю.В. Рукавишникова, 2011

http://eizvestia.isea.ru
2011. № 6
ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИЗВЕСТИЯ ИРКУТСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ (Байкальский государственный университет экономики и права)

ибольшую добавленную стоимость имеет высокотехнологичное оборудование, которое в основном импортируется в Россию (рис. 1).

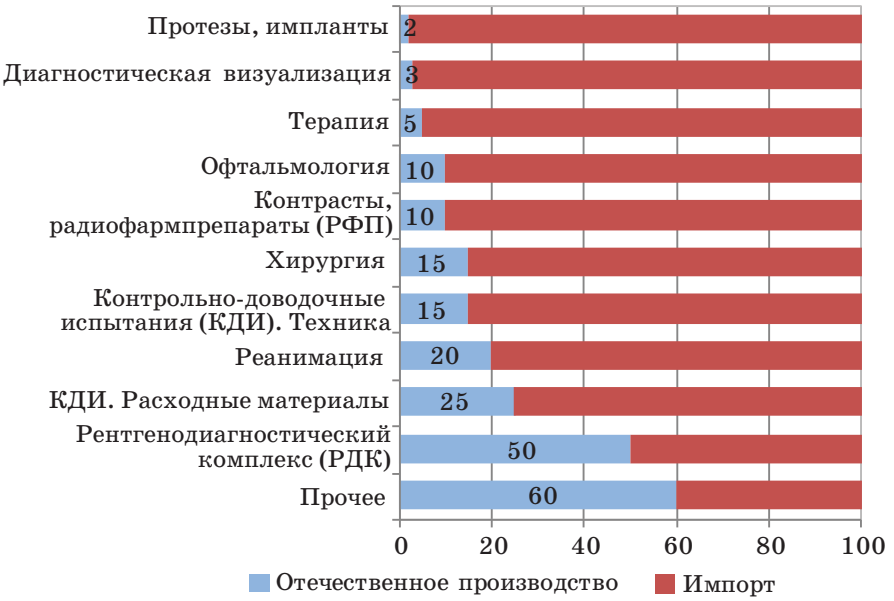

Рис. 1. Доля импортной продукции на рынке РФ, % [5]

Снижение доли отечественных производителей связано с низким уровнем конкурентоспособности отечественной продукции, ее невысокими потребительскими качествами, неприменением современных стандартов, предъявляемых к процессам производства, отсутствием современной базы разработок продукции.

Расходы на инвестиции в разработку у лидеров мирового рынка достигают 15–25% оборота, а цикл разработки может занимать восемь — десять лет. У российских компаний в современных условиях нет возможности инвестировать в разработки на мировом уровне, российская медицинская промышленность не настолько окрепла.

Также рост инвестиций сдерживается из-за ориентации российских и зарубежных компаний на краткосрочность инвестиций и коммерческого цикла (получение быстрой прибыли), а затраты на продвижение инновационных технологий и на обучение персонала высоки.

По оценке экспертов, при условии модернизации производственных мощностей потенциал импортозамещения составляет до 60% всех поставок медицинской техники и изделий медицинского назначения на внутренний рынок, в противном случае не более 12–15% всей номенклатуры импортируемых изделий медицинского назначения может быть замещено отечественной продукцией [4].

Доля импорта на российском рынке медицинской техники велика, в сегментах высокотехнологичного оборудования доходит до 90–100%. Эти показатели превосходят показатели других стран, где нормальной по среднемировому уровню можно считать долю импорта в 30–50% (рис. 2).

Технологическая слабость и устаревшие технологии формируют отставание национальных компаний от зарубежных конкурентов.

http://eizvestia.isea.ru
2011. № 6
ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИЗВЕСТИЯ ИРКУТСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ
(Байкальский государственный университет экономики и права)

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ИЗВЕСТИЯ ИРКУТСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ (Байкальский государственный университет экономики и права) 2011. № 6 http://eizvestia.isea.ru

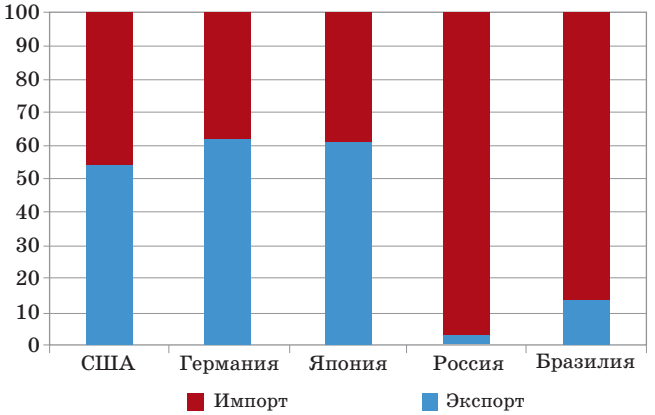

Рис. 2. Соотношение показателей импорта и экспорта в мире [5]

В таблице показано, что российские производители фактически не вступают в конкуренцию с импортируемой продукцией, находясь с ней в разных «весовых категориях».

Специализации крупнейших российских и зарубежных компаний

Специализация крупнейших российских компаний	Специализация крупнейших мировых компаний, чья продукция присутствует на рынке РФ
Рентгеновское оборудование Оборудование и изделия для физиотерапии Хирургический инструмент Оборудование и изделия для лабораторной диагностики Оборудование и изделия для реанимации Оборудование и изделия для функциональной диагностики Оборудование ядерной медицины Оборудование с применением лазерных технологий Перевязочная продукция	Диагностическое оборудование высокой степени визуализации Оборудование и изделия для нейро- и кардиохирургии Оборудование и изделия для восстановительной медицины Оборудование и изделия для лабораторной диагностики Оборудование и изделия для реанимации Оборудование и изделия для офтальмологии

Источник: [4].

Однако существует ряд отечественных инновационных разработок, соответствующих мировому уровню: отдельные виды оборудования и изделий для ядерной медицины, изделия для кардиологии (протезы сосудов, клапаны сердца), техника с применением лазерных технологий.

Для модернизации национальных отраслей экономики и повышения конкурентоспособности товаров страны-импортера на мировом рынке применяются различные формы международного сотрудничества. Рассмотрим имеющиеся в международной практике проверенные и наиболее эффективные для российской медицинской промышленности формы международного сотрудничества, такие как офсетные сделки и кооперация.

Офсетная сделка (от англ. offset — возмещение) — это вид компенсационной сделки при закупке импортной продукции, существенным условием которой является выставление встречных требований по инвестированию части средств от суммы контракта в экономику страны-импортера, причем доля такой суммы часто превышает 100%. К таким встречным требованиям также относятся условие наладить совместное

производство закупаемой техники в стране-импортере, осуществить встречные закупки товаров, передать технологию производства изделий, в обязательном порядке привлечь фирмы страны-импортера в качестве субподрядчиков к сооружению необходимых объектов, передать лицензии и провести другие мероприятия, связанные с передачей технологического и управленческого «now-how».

Великобритания, Голландия, Дания, Швеция, Швейцария, Норвегия и Германия предпочитают офсеты, превышающие 100%, также на значительных компенсациях настаивают Канада, Южная Корея, Бразилия и Израиль. Следует отметить, что страны, требующие самых значительных офсетных соглашений, как правило, входят в число экономически устойчивых и технологически развитых стран мира [2].

Отличие офсетов от других видов сделок — отсутствие юридического оформления встречных обязательств. Компенсационные сделки не регулируются нормами международного права и государство, его применяющее, само ставит условия, объем и виды компенсаций, которые планирует получить за счет поставщика в результате реализации контрактов на закупку продукции.

Ряд стран имеют специальные законодательные акты по офсету, в других существуют утвержденные правила, третьи используют только типовые условия данных соглашений, адаптированные к каждой конкретной сделке.

Выгодность данных сделок для импортеров привела к появлению в большинстве стран центрального органа, отвечающего за вопросы сотрудничества по компенсационным сделкам. Обычно он действует при министерствах торговли, экономики, промышленности, финансов. Его основные функции: доведение компенсационных требований до экспортеров, контроль над подготовкой и выполнением офсетного соглашения, принятие решения о применении штрафных санкций и т.д.

В основе поведения основных экспортеров продукции лежит стремление сохранить и расширить свое присутствие на международных рынках. При этом необходимо отметить, что реальные затраты стран-экспортеров на выполнение офсетных обязательств составляют около 20% цены поставочных контрактов.

Другой формой международного сотрудничества, занимающей важное место на мировом рынке, является международная производственная кооперация, сущность которой заключается в том, что производственные фирмы разных стран осуществляют на договорной основе процесс создания отдельных видов промежуточной продукции (комплектующих, узлов и компонентов), предназначенных в качестве составных элементов для производства конечного продукта.

Формы международной производственной кооперации достаточно разнообразны, однако в качестве основной мы рассмотрим самую распространенную в России — это совместное производство.

Совместное производство — форма наиболее тесного производственного кооперирования путем объединения технологических, научно-технических, материальных и финансовых ресурсов кооперантов с целью создания нового изделия. В международной практике совместные производства создаются для выпуска новых видов продукции, где велики риск и капиталовложения в связи с освоением новых технологий [1].

Таким образом, международное сотрудничество продемонстрировало многочисленные формы экономического и технологического взаимо-

http://eizvestia.isea.ru
2011. № 6
ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ИЗВЕСТИЯ ИРКУТСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ
(Байкальский государственный университет экономики и права)

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ ИЗВЕСТИЯ ИРКУТСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКАДЕМИИ (Байкальский государственный университет экономики и права) 2011. № 6 http://eizvestia.isea.ru

действия стран-импортеров и стран-экспортеров в различных отраслях производства, которые могут быть использованы заинтересованными учреждениями, организациями и предприятиями Российской Федерации для вывода отечественного производства изделий медицинского назначения и медицинской техники на необходимые объемы и номенклатуру в короткие сроки.

Участие отечественных предприятий по производству медицинской техники в международной производственной кооперации сможет явиться одним из наиболее эффективных средств технического перевооружения промышленности, расширения экспортной направленности производства, достижения международных стандартов по качеству продукции, обеспечения загрузки мощностей и повышения занятости населения.

В то же время Россия сама располагает большим научно-техническим потенциалом, в значительной степени не востребованным со стороны реального производства. Внедрить в производство, оперативно освоить колоссальный арсенал накопленных научных разработок, изобретений и технологий во многом помогло бы более широкое участие России в международной кооперации.

Именно поэтому предполагается использовать весь арсенал средств, который имеется в международной практике, при осуществлении импорта изделий медицинского назначения в Российскую Федерацию.

Но пока на частичную локализацию производства в России, если говорить о действительно сложной технике, пошли только две иностранные компании: Philips Healthcare, создавшая совместное предприятие с НИПК «Электрон» в Санкт-Петербурге, и GE Healthcare, имеющая совместное предприятие с ЗАО «Медицинские Технологии Лтд» и ГК «Ростехнологии» в Подмосковье.

В ближайшие несколько лет оба этих проекта будут существовать в режиме крупноузловой сборки, осуществления только ряда финальных сборочных операций, так что говорить о сколько-нибудь глубокой локализации, о передаче технологий на практике пока не приходится. Скорее, речь идет о локализации минимального функционала, достаточного для получения статуса российского производителя.

Еще один крупнейший производитель сложного медицинского оборудования — немецкая компания Siemens — нашла себе единомышленников в «Роснано» и «Росатоме» и планирует совместно с ними наладить полномасштабное производство сложной медтехники, помимо этого ведутся также переговоры с японским производителем медицинской техники Hitachi [3].

Таким образом, успешный опыт импортозамещения в области медицинской техники в России уже есть, но без активного участия государства российский рынок медицинской техники и отечественный производитель не смогут развиваться необходимыми темпами.

Говоря о развитии этого рынка с учетом отмеченных проблем, прежде всего необходимо ставить вопрос о развитии международного сотрудничества путем введения режима офсетных сделок и налаживания совместного производства с иностранными производителями медицинской техники.

Список использованной литературы

1. Лейнерт Е.А. Международная производственная кооперация / Е.А. Лейнерт. — URL: http://www.nbene.narod.ru.

2. Молодцов В.А. Возможности международного сотрудничества для модернизации отечественного производства изделий медицинского назначения / В.А. Молодцов // Вестник Росздравнадзора. — 2010. — № 6. — С. 51–55.

3. Паперная Г. Производители томографов стараются локализовать сборку в России / Г. Паперная. — URL: http://www.vremya.ru.

4. Стратегия развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. — URL: http://www.minpromtorg.gov.ru.

5. Федеральная целевая программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». — URL: http://www.minpromtorg.gov.ru.

References

1. Leinert E.A. Mezhdunarodnaya proizvodstvennaya kooperatsiya / E.A. Leinert. — URL: http://www.nbene.narod.ru.

2. Molodtsov V.A. Vozmozhnosti mezhdunarodnogo sotrudnichestva dlya modernizatsii otechestvennogo proizvodstva izdelii meditsinskogo naznacheniya / V.A. Molodtsov // Vestnik Roszdravnadzora. — 2010. — № 6. — S. 51–55.

3. Papernaya G. Proizvoditeli tomografov starayutsya lokalizovat' sborku v Rossii / G. Papernaya. — URL: http://www.vremya.ru.

4. Strategiya razvitiya meditsinskoi promyshlennosti Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda. — URL: http://www.minpromtorg.gov.ru.

5. Federal'naya tselevaya programma «Razvitie farmatsevticheskoi i meditsinskoi promyshlennosti Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda i dal'neishuyu perspektivu». — URL: http://www.minpromtorg.gov.ru.

Информация об авторе

Рукавишникова Юлия Владимировна — аспирант, кафедра мировой экономики, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: 11-julia-07@rambler.ru.

Author

Rukavishnikova Yulia Vladimirovna — post-graduate student, Chair of World Economy, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: 11-julia-07@rambler.ru.