

Отрасли в условиях санкций ЭИСИ

Здравоохранение

Отразятся ли санкции на доступности медицинской помощи, медицинских изделий и лекарственных препаратов? Может ли российский производитель предложить альтернативу используемым технологиям иностранного производства? Нужна ли дополнительная государственная помощь? Кто новые партнеры российской системы здравоохранения?

ЭИСИ поговорил с руководителями крупных компаний и ассоциаций отрасли и получил развернутые ответы о сложностях, трендах и перспективах этой сферы российской экономики.

Тренды:

- Правительством принят ряд эффективных мер поддержки производства медицинских изделий: льготное кредитование, субсидирование затрат на НИОКР;
- сейчас нужные инициативы в сфере нормативного и правового регулирования здравоохранения принимаются очень быстро и гибко, благодаря чему проблемы решаются оперативно;
- продолжается реализация программы развития национальных медицинско-исследовательских центров. Она позволяет выстроить логистическую цепочку оказания высокотехнологичной медицинской помощи и сделать доступной высокотехнологичные операции в регионах;
- есть большое число западных партнеров, в частности из Китая, Индии, стран Латинской Америки, которые поставляют на международный рынок конкурентоспособные медицинскую продукцию и готовы выйти на привлекательный для них российский рынок;

- аптекарь по-прежнему остается на первой линии общения с покупателем, с потребителем, с пациентом и оказывает ему нужную фармацевтическую помощь, что особенно важно в период дефицита лекарственных средств;
- за счет производственных аптек удалось избежать локального дефицита ряда лекарственных средств.

Риски и проблемы:

- недоступность импортных комплектующих для производства медицинской техники. Решение: налаживание новых логистических цепочек;
- проблемой отрасли медицинских изделий является нехватка единого федерального органа исполнительной власти, уполномоченного координировать медицинскую промышленность: в Минпромторге медицинские изделия распределены между разными департаментами, науку финансирует Минобрнауки, внедрение координирует Минздрав. Решение: создать координирующий орган;
- разные ставки взимания НДС – 0% на импортные и 20% на отечественные комплектующие; при этом таможенная пошлина на импортируемые изделия не взимается. Решение: выравнивание налоговой нагрузки;
- дефицит лекарственных средств, который вызван ажиотажным спросом последних недель марта; по некоторым группам получилось, что за две недели был продан шестимесячный запас лекарств. Чтобы его пополнить нужно одну-две, где-то больше недель, что связано с логистикой. Решение: эффективное управление запасами лекарственных средств;
- многие цены привязаны к курсу доллара: цена субстанций, цена расходных материалов, цена импортируемых препаратов, что вызвало рост цены. Решение: обеспечение курсовой стабильности российского рубля, адаптация цен лекарственных препаратов к укреплению российского рубля;
- произошли перебои в снабжении аптек кассовой лентой и рост цен на нее примерно в два раза. Решение: переход на электронные чеки;
- оптовики уменьшили отсрочку платежа, с некоторых аптек требуют теперь только предоплату. Решение: поддержка государства в разрешении спорных ситуаций; включение аптек в Постановление Правительства России от 30 марта 2022 г. №512, которое дает продление уплаты налогов по упрощенной системе

налогообложения на шесть месяцев; смена для аптек ОКВЭДа, для возврата в систему здравоохранения.

ё

Возможности:

- развитие частно-государственного партнерства позволит привлечь инвестиции в здравоохранение и медицину;
- интеграция в федеральные медицинские центры производственных предприятий, опытно-конструкторских отделов, занимающиеся разработкой и выпуском медицинской продукции;
- доведение доли отечественных изделий до 60-70% на рынке против сегодняшних 26%.

Интервью

с директором ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр оториноларингологии Федерального медико-биологического агентства» Н.А. Дайхесом

ФГБУ “Национальный медицинский исследовательский центр оториноларингологии Федерального медико-биологического агентства” является головным специализированным медицинским учреждением России по профилю «оториноларингология, хирургия головы и шеи», который оказывает многопрофильную высокотехнологичную помощь всем жителям Российской Федерации. Для оказания высококвалифицированной помощи и проведения комплексного лечения в учреждении созданы 14 научно-клинических отделов, ежегодно специалисты проводят около 12 тысяч высокотехнологичных операций. Кадровый потенциал учреждения – это свыше 600 научных и клинических сотрудников, среди которых – академик РАН, члены-корреспонденты РАН, профессора, 35 докторов медицинских наук, 55 кандидатов медицинских наук, 6 Заслуженных врачей РФ, 2 Заслуженных деятеля науки Российской Федерации.

ЭИСИ: Уважаемый Николай Аркадьевич! Не могли бы Вы сказать, с какими трудностями столкнулись предприятия отрасли здравоохранения как они сегодня с ними справляются?

Н.А. Дайхес: У нас ступенчатая система здравоохранения. Я буду говорить о третьей ступени, то есть об оказании специализированной высокотехнологичной медицинской помощи на примере своего Центра. Мы не видим каких-либо проблем в сложившейся ситуации, потому что отношения в целом в стране и в нашей отрасли в частности выстроены высоко продуктивно. Отношения с нашими западными коллегами всегда были понятны, поэтому мы думали прагматично, развивали отношения с Китаем, Индией, другими странами, которые не поддерживают санкционную и прочие истории. Государство, прежде всего, Президент и Правительство, особенно на протяжении последних пятнадцати лет, оказывают большую поддержку здравоохранению. Поэтому, безусловно, если такая поддержка есть, то каких-то глобальных проблем нет.

ЭИСИ: Скажите, пожалуйста, какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?

Н.А. Дайхес: Очень важно, что 2020 года в нашей стране реализуется программа развития национальных медицинских исследовательских центров. Она позволила выстроить логистическую цепочку оказания высокотехнологичной медицинской помощи. Так, национальные медицинские исследовательские центры помогают внедрять в работу региональных центров специализированной помощи по тому или иному направлению новые клинические рекомендации, задействуя институт региональных главных внештатных специалистов. На мой взгляд, очень важно, чтобы эта программа развития национальных медицинских центров была продлена и после 2024 года. Это конечно поддержит систему оказания высокотехнологичной помощи.

Другим фактором, который позволит противодействовать той ситуации, которую нам пытаются навязать, является развитие государственно-частного партнерства. Сегодня нужно выстроить систему инвестиций в здравоохранение и медицину. Считаю, что при правильном развитии законодательной базы – это станет очень большим подспорьем и разгрузкой государственных бюджетных денег. В сложившихся условиях связка государства и инвестиционной составляющей может обеспечить результат, потому что, с одной стороны может не хватать бюджетных денег для реализации задуманного, с другой стороны, развитие только негосударственного здравоохранения – тоже не выход.

ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль здравоохранения их использует?

Н.А. Дайхес: Я считаю, что во многом ситуация должна помочь раскрыться нашим медицинским учреждениям. Это мы видели на примере того же сельского хозяйства, когда, наоборот, подобного рода воздействие и санкции привели к росту и развитию сельскохозяйственной составляющей, пусть не во всех областях, но во многом. У нас есть партнеры, тот же Китай, который очень активно готов с нами в этом плане сотрудничать. Наш национальный медицинский центр именно этим и занимается, поэтому мы с абсолютным оптимизмом смотрим в будущее. Конечно, нужна поддержка государства, но мы ее чувствуем.

Мы активно взаимодействуем с Минпромторгом. Он прекрасно понимает имеющиеся тренды, поддерживает желание развивать российскую медицинскую промышленность, внедрять наработки и занимает прагматичную позицию. Наш центр активно работает с людьми с нарушением слуха, с Всероссийским обществом глухих. Сегодня Президентом поддержана программа по созданию и развитию как хирургической, так и социальной реабилитации для людей с нарушением слуха. То же самое наблюдается в реабилитации пациентов после различных онкологических заболеваний, которых мы сегодня лечим. Активно сотрудничаем с Роскосмосом. В общем есть конкретные программы, есть конкретные российские наработки.

Сложившаяся ситуация – это лакмусовая бумага. Есть два подхода: либо ты сам должен развиваться и двигаться вперед, либо ты можешь думать, что тебе дадут деньги в любых количествах и ты на Западе, не напрягаясь, пойдешь и купишь любой продукт. Мы всегда придерживались первого варианта, что надо самим думать, самим развиваться и самим все выстраивать. Мы были готовы к такой ситуации, нас она стимулирует. Противоположная сторона, конечно, сейчас очень сильно обожглась.

ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?

Н.А. Дайхес: Прежде всего, необходимо развивать собственную производственную медицинскую базу. Мы этот вопрос поднимали еще в 2018 году. По-прежнему считаю, что каждый федеральный медицинский исследовательский центр не просто должен, но обязан заниматься разработкой современных методов диагностики, лечения, реабилитации, оборудования, расходных материалов. У него должны быть опытно-конструкторские отделы, предприятия. Сегодня в наших центрах достаточно знаний и умений, чтобы предложить российской промышленности

совершенно новые расходные материалы и оборудование. У нас в этом плане мозгов не меньше, чем на западе.

Также и промышленность сегодня не должна делать ни одного шага без привлечения головных федеральных центров на этапах разработки и производства. Здесь должна быть налажена совместная продуктивная работа. Это касается и лекарств, и оборудования, и расходных материалов. В нынешних условиях все это огромный рычаг и большие возможности.

У нас есть большое число незападных партнеров, в частности из Китая, Индии, стран Латинской Америки, в т.ч. Кубы. Они сейчас активно развиваются, проводят конференции, симпозиумы, мы с ними продуктивно взаимодействуем. Эти страны понимают, что складывающаяся санкционная история создает для них возможности, открывает привлекательный рынок Российской Федерации. Поэтому, когда обратно попросятся наши западные партнеры, рынок уже будет занят.