

3.9. ТИПОЛОГИЯ ПОСТАВЩИКОВ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Могучий П.О., аспирант кафедры коммерции и логистики

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

В данной статье дан обзор современного рынка медицинского оборудования, рассмотрены существующие производители и поставщики медицинского оборудования на российский рынок и обобщена типология поставщиков на данном рынке, с учетом выявленных комплексных поставщиков – логистических посредников.

Сегодня рынок медицинского оборудования (МО) в Российской Федерации является одним из самых динамично развивающихся и набирающих обороты. Это один из немногих рынков, где спрос превышает существующее предложение и где постоянно присутствует как сильная государственная поддержка, так и мощный государственный контроль.

При этом если состояние российского рынка МО достаточно исследовано различными учеными и аналитиками, то типология и структура поставщиков МО на российский рынок малоизученна.

В 2002 г. профессор Федосеев В.Н. сделал заключение, что всех поставщиков медицинской продукции на российском рынке можно классифицировать следующим образом.

1. Отечественные фирмы-производители.
2. Крупные зарубежные фирмы-производители, самостоятельно представленные на российском рынке.
3. Совместные предприятия, организовавшие производство на территории РФ.
4. Компании-дистрибьюторы, организующие ввоз и сбыт техники, а также осуществляющие маркетинговые и рекламные мероприятия [1].

В данной статье мы бы хотели более подробно рассмотреть состояние рынка МО в РФ и разобраться с существующей типологией посредников на данном рынке.

Для начала мы хотели бы дать общую характеристику данному рынку, чтобы иметь представление о среде, в которой поставщикам МО приходится вести свою деятельность (табл. 1).

Таблица 1

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ НА 2010 г. [2, с. 11]

№	Макроэкономические параметры	Ед. изм.	Значение параметра
1	Валовой внутренний продукт (ВВП) (с учетом индекса дефляции)	Млрд. руб.	44 939
2	Численность населения	Млн. чел.	142,9
3	Численность трудоспособного населения	Млн. чел.	88,4
4	Доля медицинской промышленности в ВВП страны	%	0,05
5	Число занятых в медицинской промышленности от общего числа трудоспособного населения	%	0,05
6	Объем рынка медицинской техники и изделий медицинского назначения в РФ	Млрд. руб. / год	100-110
7	Доля отечественных производителей	%	18

Медицинская промышленность РФ подразделяется на медико-техническую промышленность и фармацевтическая промышленность. Продукцией медицинской промышленности являются товары для поддержания здоровья населения и развития отечественного здравоохранения. Медико-технический сектор занимает примерно 10% в общем объеме производства медицинской промышленности. Спецификой данного рынка можно отметить достаточно низкую покупательную способность рынка потребителей – государственных и негосударственных медицинских учреждений, вызванную нехваткой целевого финансирования, при высокой реальной потребности в медицинском оборудовании. Разрыв потребительского спроса и реальных возможностей отечественной промышленности в области медицинского оборудования очень велик.

Неэффективность механизмов привлечения инвестиций в отрасль обусловлена отсутствием эффективно работающей системы трансфера технологий из научной сферы в область промышленного производства и системы венчурного финансирования.

На данном рынке ярко прослеживается несоответствие спроса на высокотехнологическую медицинскую технику и изделия медицинского назначения и предложения со стороны внутреннего производства. Так же очень низки инвестиции в разработки нового инновационного и высокотехнологического оборудования.

Основу производителей на рынке в основном представляют малые и средние предприятия, но такая же ситуация обстоит и в развитых странах. При этом, несмотря на наличие крупных концернов, производящих медицинское оборудование и его запчасти, уровень консолидации в глобальном масштабе низок. На данном рынке нет ни монополистов, ни основных игроков, конкуренция достаточно низкая. Российские предприятия просто не имеют возможности в полной мере конкурировать с западными компаниями, т.к. у них нет возможности инвестировать достаточно большие средства на инновационные разработки, как это делают ведущие мировые компании.

Основным потребителем медицинской техники в РФ являются государственные учреждения, потребляя 80% всей продукции, остальную долю потребляют частные медицинские учреждения и граждане. Соответственно, данный рынок имеет сильную зависимость от объема закупок государственных структур, а также от закупок в рамках национальных программ. При постоянном росте рынка медицинской техники доля российских предприятий-производителей постоянно сокращалась вплоть до 2010 г., что связано с низким уровнем конкурентоспособности российской продукции, ее невысокими потребительскими качествами, неприменением современных стандартов, предъявляемых к процессам производства, и отсутствием современной базы разработок продукции. Причиной этого является то, что современная инфраструктура отрасли производителей медицинской техники и изделий медицинского назначения в РФ была сформирована еще во времена СССР и на сегодняшний день износ основных фондов, технологий, стандартов и оборудования достигает 75-80%. По оценке экспертов, потенциал импортозамещения на российском рынке медицинского оборудования при условии модернизации производственных мощностей составляет до 60%, в противном случае – не более 12-15% всей номенклатуры импортируемых медицинских изделий [7].

Наиболее востребованными медицинскими приборами в РФ сегодня являются оборудование и изделия с высокой степенью визуализации, оборудование и изделия для сердечнососудистой хирургии, оборудование и изделия для нефрологии и урологии (табл. 2).

Таблица 2

ОБЪЕМ СЕГМЕНТОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ, 2006-2010 гг., И ИХ ПОТЕНЦИАЛ В 2020 Г., МЛН. ДОЛЛ. США [8, с. 5]

Показатель	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2020
Оборудование и изделия с высокой степенью визуализации	243,7	322,9	405,4	355,1	445	4000
Оборудование и изделия для сердечнососудистой хирургии	281,8	335,1	388,9	320,6	360,3	1100
Оборудование и изделия для нефрологии и урологии	438,8	481,6	512,4	416,1	450,6	875

Такое увеличение объема рынка связано в первую очередь с ростом числа онкологических заболеваний, высокой распространенностью случаев избыточного веса и ожирения в стране. При этом производство данных медицинских аппаратов отечественного производства еще полностью не отлажено и не позволяет обеспечить всю потребность рынка, а ряд медицинской техники вообще пока не производится отечественными предприятиями.

Расходы в США на медицинские изделия из расчета на душу населения превышают аналогичные расходы в РФ более чем в 10 раз, а Германии – почти в 10 раз, даже Япония данные расходы выше более чем в 7 раз (табл. 3).

Таблица 3

РАЗЛИЧИЯ В УРОВНЕ ОСНАЩЕННОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКОЙ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ И В РОССИИ [6]

Вид техники	Оснащенность в развитых странах, шт. на 1 млн. чел.	Показатели оснащенности в России, шт. на 1 млн. чел.	Отставание России
УЗИ	230	78	в 3 раза
КТ	20	7	в 2,8 раза
МРТ	10	3	в 3,2 раза
Ангиограф	23	1	в 23 раза
Линейный ускоритель	5,2	0,35	в 15 раз
ПЭТ, ПЭТ/КТ	1,2	0,08	в 15 раз
ОФЭКТ, ОФЭКТ/КТ	6,2	1	в 6 раз

В общем и целом табл. 3 не нуждается в комментариях, так как полностью отражает не оснащенность отечественной медицины основным медицинским диагностическим оборудованием. При этом следует отметить, что данные табл. 3 предоставлены Министерством промышленности и торговли РФ (Минпромторг РФ) за 2010 г. А сейчас дополнительно известно, что по состоянию на конец 2011 г. эти данные еще плачевнее.

Тот факт, что оснащенность медицинских учреждений современной медицинской техникой отстает от уровня в развитых странах в 3-15 раза (табл. 3), в первую очередь связано с очень малой величиной расхо-

дов на медицинские изделия из расчета на душу населения (рис. 1).

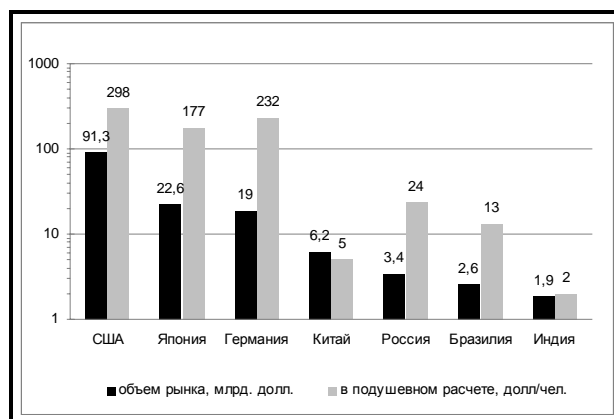


Рис. 1. Сравнение расходов на медицинские изделия из расчета на душу населения (2010 г.) [8, с. 8]

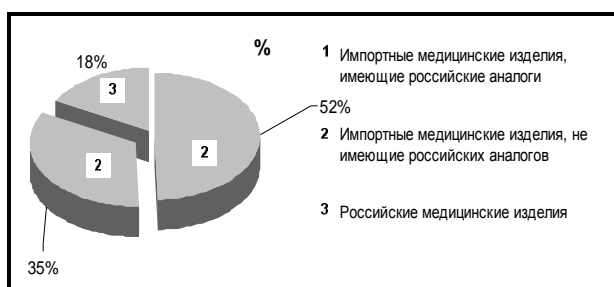


Рис. 2. Структура рынка медицинских изделий в РФ в 2010 г. [8, с. 7]

Почти 50% всей продукции медицинских изделий присутствующих на российском рынке представлено импортными медицинскими изделиями, имеющими российские аналоги, и лишь 18% медицинскими изделиями произведенными в РФ (рис. 2). По данным Минромторга РФ, к 2020 г. доля российских медицинских изделий должна достичь 40%. При этом отечественные предприятия не хотят снижать объемы своих экспортных поставок (табл. 4), что автоматически должно подтолкнуть предприятия к увеличению своих объемов производства и в то же время дает возможность появляться новым научно-производственным предприятиям и свободно конкурировать на данном рынке.

Таблица 4

ЭКСПОРТ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ, 2006-2011 гг. [8, с. 7]

Показатель	Млн долл. США						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (за 7 месяцев)	
Экспорт	67,90	114,44	83,61	89,76	149,48	87,31	

Как видно из табл. 4, экспорт медицинской продукции российского производства ежегодно растет. Только 2008-й и 2009 гг. характеризуются спадом экспорта, что объясняется глобальным экономическим кризисом, который отразился спадом практических всех отраслей производственной сферы. Но даже в кризисный период объем экспорта превышал показатели 2007 г. В 2010 г. экспорт медицинской продукции российского производства увеличился на 66,5% по сравнению с 2009 г. (табл. 5).

Таблица 5

**ОСНОВНЫЕ ПАРТНЕРЫ ПО ЭКСПОРТУ,
2006-2011 гг. [8, с. 8]**

Млн. долл. США

Страна	Сумма	Страна	Сумма	Страна	Сумма
2006 г.		2007 г.		2008 г.	
Казахстан	19,49	Казахстан	27,29	Казахстан	16,60
США	18,22	США	19,76	США	16,48
Германия	9,63	Германия	15,32	Германия	14,00
Украина	6,34	Украина	12,79	Украина	12,52
Узбекистан	2,46	Узбекистан	11,09	Узбекистан	3,58
2009 г.		2010 г.		2011 г. (7 месяцев)	
Казахстан	21,52	Казахстан	23,09	Казахстан	14,25
США	11,24	США	21,66	США	7,13
Германия	10,56	Германия	17,17	Германия	2,84
Украина	9,78	Украина	12,86	Украина	2,64
Узбекистан	4,77	Узбекистан	11,59	Узбекистан	2,43

Низкий объем экспорта в страны Западной Европы и Америки связан с тем, что существующие стандарты производства продукции медицинской промышленности и правила, регулирующие ее обращение в РФ, не соответствуют современным международным стандартам, что не позволяет российским производителям медицинской техники и изделий медицинского назначения выходить на мировой рынок с произведенной продукцией.

В первую очередь отечественная медицинская техника экспортируется в страны бывшего СССР, США и Германию (табл. 5), где составляет серьезную конкуренцию остальным производственным предприятиям медицинской техники в первую очередь по причине более дешевой цены продукции.

Как видно из табл. 5, даже в кризисный период 2009 г. объем экспорта медицинской продукции на территорию Казахстана – государства, являющегося инсайдером в области экспорта российской медицинской техники, – возрос. Это связано как с низким уровнем цен отечественного медицинского оборудования, так и с практически полным отсутствием научно-производственных предприятий, занимающихся разработками и производством медицинской техники в Казахстане. Такие страны, как США и Германия, экспортируют медицинскую технику из РФ по причине более низкой цены по сравнению с другими конкурентами, представленными на мировом рынке.

Основными статьями экспорта медицинского оборудования и изделий медицинского назначения из РФ является продукция следующих сегментов.

- Оборудование и изделия с высокой степенью визуализации, объем экспорта которого в 2010 г. составил 44,9 млн. долл. США, а за первые 7 месяцев 2011 г. 24,7 млн. долл. США. Основными производителями-экспортерами данного медицинского оборудования стали следующие компании:
 - ЗАО «Светлана-Рентген» (Санкт-Петербург);
 - ЗАО НИПК «Электрон» (Санкт-Петербург);
 - ЗАО «Рентгенпром» (Москва);
 - ООО «Диагностика-м» (Москва) и др.
- Оборудование и изделия для лабораторной диагностики, объем экспорта которого в 2010 г. составил 29,7 млн. долл. США., а за первые 7 месяцев 2011 г. 17,5 млн.

долл. США Основными производителями-экспортерами стали следующие компании:

- ОАО «Биомед» им. И.И. Мечникова (Московская обл.);
- ООО НПО «Диагностические системы» (Нижний Новгород);
- ФГУН «ЦНИИЭ Роспотребнадзора» (Москва) и ЗАО «Вектор-бест» (Новосибирск) и др.

- Оборудование и изделия для хирургии, объем экспорта которого составил в 2010 г. 2,9 млн. долл. США, а за первые 7 месяцев 2011 г. 13,4 млн. долл. США. Основными производителями-экспортерами стали следующие компании: ООО «Метиз» (Мытищи), ООО «Титан Серджиал» (Казань) и ЗАО «КИМПФ» (Москва).

- Оборудование и изделия для функциональной диагностики, объем экспорта которого в 2010 г. составил 6,5 млн. долл. США, а за первые 7 месяцев 2011 г. 5,4 млн. долл. США. Основными производителями-экспортерами стали следующие компании:

- ООО «НейроСофт» (Иваново);
- ООО НПП «Монитор» (Ростов-на-Дону);
- ООО «ОМЗ ГОиТ» (Санкт-Петербург).

Теперь, имея общие сведения о российском рынке медицинского оборудования, мы бы хотели рассмотреть существующих на данном рынке поставщиков МО.

Первую группу составляют отечественные производители МО, которые в общем объеме всех поставок составляют около 18%. Становится актуальным вопрос выяснения причин того, что при неудовлетворенном и постоянно растущем потребительском спросе отечественные поставщики занимают достаточно небольшую долю рынка.

По оценке Минпромторга РФ, российский рынок медицинского оборудования в 2010 г. равнялся 101 млрд. руб., что составляет около 1,1% от мировой индустрии медицинских изделий (рис. 3). Потребление медицинской техники в стране растет с каждым годом – за последние десять лет объем рынка увеличился в пять раз. В то же время доля отечественных производителей на рынке сокращается, с 2000 по 2010 г. она упала на 11 п.п. – до 19% [7].

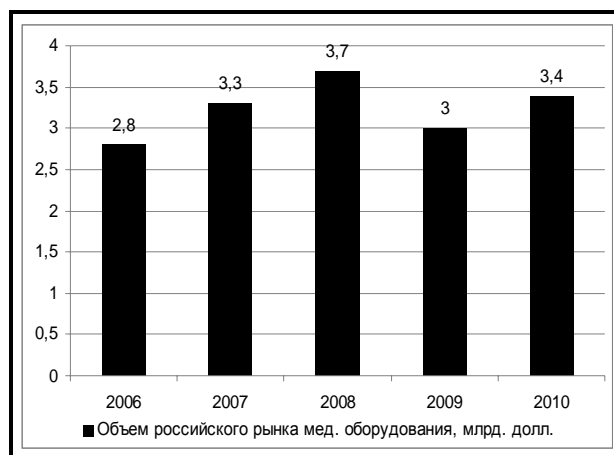


Рис. 3. Объем российского рынка медицинского оборудования и изделий медицинского назначения 2006-2010 гг. (млрд. долл. США) [8, с. 1]

Объем российского рынка медицинского оборудования достиг своего пика в 2008 г. (рис. 3), потом, по понятным причинам экономического кризиса, произошел спад, но в 2010 г. произошел значительный подъем на рынке. И несмотря на то, что официальных данных за 2011 г. пока нет, уже с полной уверенностью можно сказать, что объем рынка в 2011 г., несомненно, пре-

высил показатели 2010 г. В первую очередь это связано с внедрением стратегии развития медицинской промышленности РФ.

При этом если сегодня на долю отечественных производителей медицинской техники приходится около 70% всего выпускаемого оборудования для рентгена, физиотерапии, функциональной диагностики, перевязочная продукция и хирургический инструмент, то основная медицинская техника для нейрохирургии, кардиохирургии, офтальмологии, восстановительной медицины, диагностическое оборудование высокой степени визуализации поставляется из-за рубежа. Также зарубежные компании представляют на российском рынке ассортимент медицинской техники, выпускаемой и отечественными предприятиями, но импортное оборудование значительно дороже отечественного и не составляют ярко выраженной конкуренции, так как российские медицинские организации не имеют возможности закупать данную продукцию. Сильные и слабые стороны отечественной медицинской промышленности можно увидеть в SWOT-анализе (рис. 4).

Сильные стороны	Слабые стороны
Регулируемая государственная структура спроса в здравоохранении	Устаревшая технологическая база отечественных компаний. Практически нет локализованных производств на современном уровне. Отсутствие системы продвижения продукции отечественного производства. Отсутствие достаточного количества квалифицированных кадров в отрасли. Высокие издержки организации разработок и производства
Возможности	Угрозы
Широкий набор отечественных технологий в смежных областях знаний, которые могут быть применены для производства медицинской продукции. Положительные тенденции государственной политики в области здравоохранения, создающие предпосылки интенсивного роста потребления	Опережающее развитие других стран, которые обеспечат более приемлемые условия для партнерства и локализации компетенций. Ориентация спроса исключительно на высокотехнологическую импортную продукцию

Рис. 4 Российская медицинская промышленность. SWOT-анализ [8, с. 7]

Отставание уровня развития медицинской промышленности в РФ от уровня развитых стран значительно сильнее, чем во многих других отраслях экономики. Хотя, по заверениям Минпротдторга РФ, в РФ существует ряд отечественных разработок, соответствующих мировому уровню. Среди них оборудование и изделия для ядерной медицины, кардиологии (протезы сосудов, клапаны сердца), а также техника с применением лазерных технологий. Именно продвижению этих сегментов государственные деятели планируют уделять особое внимание при реализации стратегии развития медицинской промышленности [7].

В 2009 г. на российском рынке медицинских приборов и оборудования действовало более 3 000 лицензированных предприятий, которые в сумме выпускают около 17 000 видов медицинских изделий. Из них 1 100 предприятий — специализированные компании, изго-

тавливающие только медицинскую технику. Около 700 предприятий оборонно-промышленного комплекса, космической, атомной и текстильной промышленности для которых медицинские изделия являются диверсификационной продукцией [6].

На начало 2010 г. в РФ насчитывалось уже около 1 800 компаний специализирующихся на производстве медицинской техники, но при этом только 250-300 компаний имеют относительно устойчивые финансово-экономические показатели и лишь часть из этих компаний считает производство медицинской техники своим основным видом деятельности.

На март 2012 г. в РФ уже насчитывается 7169 предприятий (по данным системы СКРИН, количество организаций, работающих по коду ОКВЭД 33.1 (основной), специализирующихся на производстве медицинской техники, хотя реально производством медицинского оборудования занимаются около трех десятков компаний.

К использованию в медицинской деятельности на конец 2010 г. зарегистрировано более 45 тыс. единиц медицинской техники и изделий медицинского назначения, из них около 20 тысяч зарегистрировано российскими компаниями.

При этом объем производства медицинской техники еще очень мал по сравнению с потребностью рынка (табл. 6).

Таблица 6

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ИЗДЕЛИЙ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ ЗА 2009-2011 гг. [8, с. 5]

Показатель	2009	2010	7 мес. 2011
Производство	15 640,535	17 191,485	9 900

Млн. руб.

Проанализировав структуры выпуска медицинских изделий, можно сделать вывод, что наибольшую долю 45-51% в общем объеме производства занимает группа «приборы и аппараты», а на долю медицинского оборудования приходится только 9% (рис. 5).

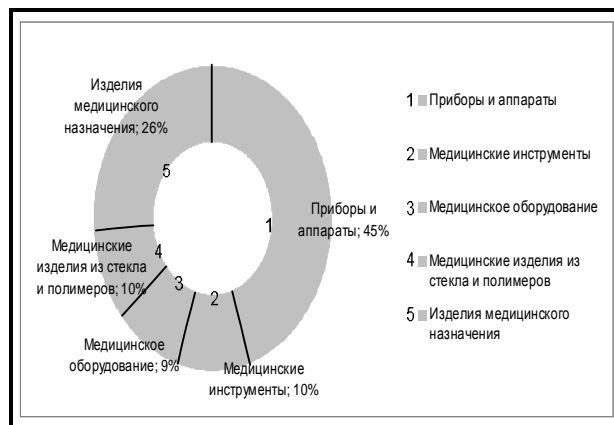


Рис. 5. Структура производства медицинской продукции по группам медицинских изделий [5]

Объемы производства медицинского оборудования и изделий медицинского назначения в рассматриваемом периоде отличались в зависимости от регионов страны (табл. 7).

Как видно из табл. 7, лидером здесь является Центральный федеральный округ и Приволжье. Если рассматривать города, то здесь лидерами являются Москва и Санкт-Петербург, что связано с концентрацией

высокотехнологичного производства в данных городах. Также можно отметить Республику Татарстан и Нижегородскую область, входящие в Приволжский федеральный округ.

Таблица 7

ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПРОДУКЦИИ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ [2]

Млн. руб.

Наименование федеральных округов, регионов	Объем производства, млн руб.		
	2009 г.	2010 г.	2011 г. (7 месяцев)
Центральный федеральный округ	8 198,509	9 050,440	5 138,979
Северо-Западный федеральный округ	1 088,934	1 179,942	798,397
Южный федеральный округ	412,546	550,327	251,245
Северо-кавказский федеральный округ	139,764	146,209	99,501
Приволжский федеральный округ	2 859,808	3 269,469	1 915,799
Уральский федеральный округ	2 197,108	2 168,677	1 227,629
Сибирский федеральный округ	730,772	811,123	459,817
Дальневосточный федеральный округ	13,094	15,298	9,750

Сегодня всех отечественных производителей МО можно разделить на две группы.

1. Отечественные научно-производственные предприятия, самостоятельно разрабатывающие собственные высокотехнологичные медицинские приборы и технику, которые реализуют свою продукцию самостоятельно, посредством создания обособленных предприятий, и с помощью посредников. Данные предприятия в своем большинстве отпускают МО со своих складов готовой продукции (ExWorks) и практически не оказывает никаких логистических услуг покупателям, кроме обучения работе на продаваемом оборудовании и сервисного обслуживания. Примером тому является большинство российских предприятий. ЗАО НИПК «Электрон» самостоятельно разрабатывает и производит МО. Поставкой МО конечным потребителям компания занимается как самостоятельно, так и при помощи посредников.
2. Отечественные предприятия, занимающиеся только производством или сборкой медицинской техники в РФ по приобретенным за границей лицензиям. Примером тому является Уральский оптико-механический завод, который приобрел у фирмы Siemens лицензию на производство компьютерного томографа, ранее не выпускавшегося в РФ. На сегодняшний день данный завод производит томографы для внутреннего потребления, а также экспортирует их в Туркмению, Узбекистан, Белоруссию. Как правило, эта группа предприятий тоже не занимается оказанием логистических услуг покупателям.

Вторую большую группу всех поставщиков составляют импортные производители МО.

Многие десятилетия лидерство в области медицинских технологий принадлежит США, где производится порядка 50% мирового объема медицинской продукции и потребляется около 40%. В США насчитывается более 6 тыс. производителей МО и более 3 тыс. различных научно-исследовательских учреждений. Такой масштаб деятельности стал возможен благодаря высоким расходам на научные разработки, эффективной системе государственного управления отраслью и относительно легкому доступу к инвестициям для частных компаний.

Анализ структуры импорта показывает, что медицинское оборудование составляет лишь 10% всего импорта медицинских изделий (рис. 6).

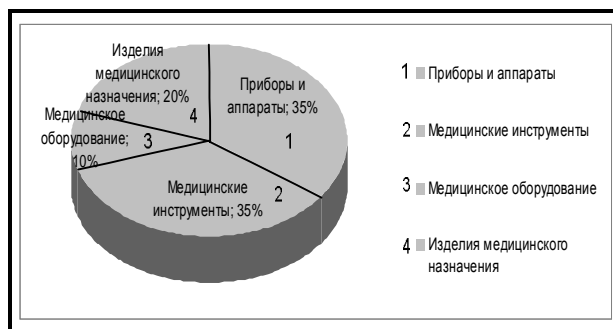


Рис. 6. Структура импорта медицинских изделий [5]

Объем импорта изделий медицинских, включая хирургическое оборудование, ортопедические приспособления и их составные части в январе-ноябре 2011 г. составил 1 715,8 млн. долл., на 16,6% выше, чем за аналогичный период 2010 г. Сокращение импорта медицинских изделий обусловлено реализацией мер по преференции российских производителей медицинских изделий при проведении конкурсных закупок: госкомиссия при выборе двух аналогичных позиций должна отдавать предпочтение той, которая представлена отечественным производителем, а также условиями финансового кризиса [4].

Основным импортером МО в РФ является не США, а Германия (рис. 7). Это в первую очередь связано с более низкими логистическими издержками, приходящимися на процесс движения МО от производителей до потребителей.

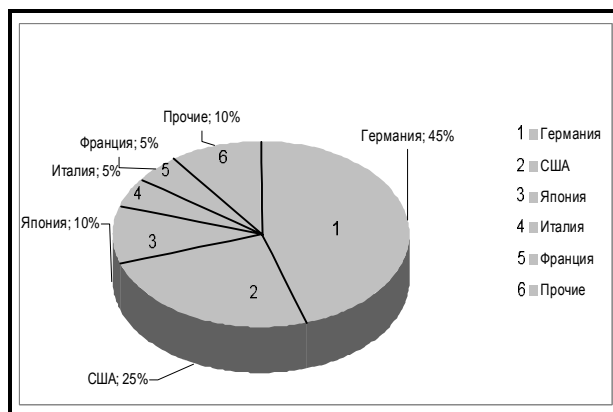


Рис. 7. Структура импорта МО по странам-импортерам [5]

Анализ динамики структуры импорта МО по странам-импортерам за ряд лет показал, что здесь лидирует Германия – в среднем 45-50%, далее следует США – 20-25%, Япония – 10%, Италия и Франция – по 5% каждая, остальные – около 10% – приходятся на прочие страны (рис. 7).

Иностранные производители МО представлены на рынке РФ таким образом.

1. Через представительства иностранных производителей медицинской техники. Как правило, данные компании занимаются исключительно продажами МО и обеспечением гарантийного обслуживания МО, а логистические услуги не входят в список приоритетных видов деятельности.
2. Через компании-дистрибьюторы, организующие ввоз и сбыт техники, а также осуществляющие маркетинговые, рекламные мероприятия и сервисное обслуживание. Данные компаний оказывают некоторые логистические услуги своим покупателям, но список данных услуг невелик.



Рис. 8. Классификация посредников логистики распределения [9, с. 208]

Отдельно следует выделить совместные предприятия, имеющие производство на территории РФ.

Рынок МО весьма закрыт, число совместных предприятий крайне мало, российские производители почти не кооперируются с иностранными производителями и, как следствие, не имеют доступа к современным технологиям. Данные компании концентрируют все свои усилия на производственном процессе, процесс распределения произведенного МО они делят между собой и совместными усилиями реализуют на рынке. Данная категория компаний тоже не считает нужным оказывать логистические услуги своим покупателям, зато имеет возможность предоставлять высококвалифицированных западных специалистов для обучения работе на данном оборудовании и обслуживания как в период гарантийного срока, так и после его окончания.

Примером такого предприятия стал «Уральский оптико-механический завод им. Э.С. Яламова», который является одним из крупнейших промышленных предприятий оборонно-промышленного комплекса РФ, производящее в том числе и высокоточное МО. С 2007 г. завод совместно с компанией Siemens занимается производством современных рентгеновских установок. Реализацию своей продукции завод осуществляет несколькими путями:

- самостоятельно (отдел сбыта);
- через дилеров;
- посредством своего партнера – компанию Siemens.

Кроме рассмотренных ранее поставщиков МО, которые в той или иной степени являются производителями МО, на рынке существуют компании – комплексные поставщики МО.

Классификация типов посредничества в логистике распределения приведена на рис. 8.

Комплексные поставщики МО совмещают в себе функции и торговых посредников и логистических посредников. Как правило, данные компании поставляют большой ассортимент МО различных производителей, как отечественных, так и зарубежных. Данные компании оказывают широкий спектр услуг от поставки отдельных элементов оборудования до комплексного решения по полному оснащению лечебно-профилактических центров, включающих заказ медицинско-

го оборудования у фирм производителей, доставку до места установки оборудования и запуск в эксплуатацию, обучение персонала, сервисное и постгарантийное обслуживание, а также предоставляют широкий спектр логистических услуг, включающих не только транспортировку и хранение, но и обеспечивающих полный сервис банковских и таможенных услуг при оплате и получении товаров по импортным контрактам и т.п.

Примером тому является ЗАО «НЕВОМЕД», которое представляет на российском рынке и рынке стран ближнего зарубежья интересы более 20 ведущих иностранных фирм производителей медицинского по различным направлениям оснащения лечебно-профилактических центров.

Еще одним примером подобного поставщика можно представить ЗАО «Компания КИЛЬ-М», которое поставляет на российском рынке МО как иностранных, так и отечественных производителей МО. На сегодняшний день ЗАО «Компания КИЛЬ-М» является поставщиком более 90 российских, европейских, американских и азиатских заводов-производителей, а ассортимент предлагаемой продукции достигает 5000 наименований. Причем данная компания является по некоторым медицинским приборам официальным дилером на территории РФ, а по некоторое МО продает как агент. Данная компания также оказывает большой спектр логистических услуг: поиск необходимого оборудования, построение оптимальной цепи поставок, таможенное оформление и очистка грузов и пр.

Таким образом, уточненная типология поставщиков МО на российский рынок будет выглядеть следующим образом.

1. Отечественные научно-производственные предприятия, самостоятельно разрабатывающие и производящие собственные высокотехнологичные медицинские приборы и технику. Данные компании не предоставляют потребителям практически никаких логистических услуг, кроме обучения работе на продаваемом оборудовании и сервисного обслуживания.
2. Отечественные предприятия, занимающиеся только производством или сборкой медицинской техники в РФ по приобретенным за границей лицензиям. Спектр предос-

тавляемых услуг данными компаниями такой же как и у отечественных научно-производственных предприятий.

3. Крупные зарубежные фирмы-производители, самостоятельно представленные на российском рынке. Данные компании предоставляют потребителям некоторые услуги, в том числе и логистические, такие как транспортировка МО, модернизация ранее проданного оборудования, обмен и возврат МО, выкуп устаревшего МО, утилизация, обучение персонала и сервисное обслуживание и пр. При этом остается большой перечень услуг востребованных потребителями, но не предоставляемых им.
4. Совместные предприятия, организовавшие производство на территории РФ. Данные предприятия имеют преимущества перед другими производителями в реализации своей продукции, т.к. могут реализовывать их как самостоятельно, через посредников, так и при помощи компаний – партнеров. Также преимуществом данных компаний является то, что они могут предоставлять высококвалифицированных западных специалистов для обучения работе на данном оборудовании и обслуживания как в период гарантийного срока, так и после его окончания.
5. Компании – официальные дистрибьюторы, организующие ввоз и сбыт техники, а также осуществляющие маркетинговые и рекламные мероприятия. Данные компании оказывают практически весь спектр маркетинговых услуг своим покупателям, но перечень оказываемых ими логистических услуг ничтожно мал, и как правило ограничивается операциями связанными с ввозом МО на территорию РФ и его сбытом.
6. Комплексные поставщики МО – компании сочетающие в себе функции как поставщиков, так и логистических посредников. Компании поставляющие большой ассортимент МО различных производителей, как отечественных, так и зарубежных и оказывающие оказывают широкий спектр услуг, охватывающий не только маркетинговые операции, но и логистические услуги от поставки отдельных элементов оборудования до комплексного решения по полному оснащению лечебно-профилактических центров, включающих заказ медицинского оборудования у фирм производителей, доставку до места установки оборудования и запуск в эксплуатацию, обучение персонала, сервисное и пост гарантийное обслуживание, банковские и таможенные услуги и пр.

Так как рынок МО РФ динамично развивается и поддерживается государством, то можно сделать следующие выводы, что в ближайшие годы произойдет структурное изменение поставщиков МО. Количество поставщиков – отечественных производителей МО будет увеличиваться, а еще больше будет увеличивать объем поставляемого ими МО в лечебные учреждения РФ. Также должна увеличиваться доля поставляемого МО совместными предприятиями, так как государство активно поддерживает данные предприятия и создание совместных предприятий упрощает процесс выхода нового МО на российский рынок. Также лечебные учреждения все больше будут закупать у комплексных поставщиков – логистических посредников, по ряду причин:

- невозможность самостоятельно осуществлять большую часть логистических операций;
- отсутствие у иных поставщиков, в первую очередь у отечественных производителей МО, возможности оказания логистических услуг при поставке МО;
- возможность оказания услуг по комплексному оснащению учреждений и пр.

Если Стратегия развития медицинской промышленности РФ, принятая на период до 2020 г., будет воплощаться в российскую экономику по предполагаемому плану, то в ближайшем будущем возможны значительные изменения типологии поставщиков МО на российский рынок. Возможно появление в скором будущем поставщиков МО, выполняющих все функции 3 и 4 PL оператора.

Литература

1. Виленский А.В. Российский медико-технический рынок: состояние, проблемы, перспективы [Текст] / А.В. Виленский, В.Н. Федосеев // Экономический вестник фармации. – 2002. – №10.
2. Годовой отчет Министерства промышленности и торговли РФ за 2009 г. в медицинской промышленности [Электронный ресурс] // Портал Министерства промышленности и торговли РФ. URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/industry/med/9/>
3. Дадуна Й.П. Системный инструментальный развития логистики [Текст] / Дадуна Й.П., Мясникова Л.А. // Известия СПбГУЭФ. – 2008.
4. Отчет Министерства промышленности и торговли РФ о состоянии промышленного производства и розничной торговли в январе-декабре 2011 г. [Электронный ресурс] // Портал Министерства промышленности и торговли РФ. URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/industry/12-2011/>
5. Романова С. Медицинские изделия: состояние производства, прогнозы, перспективы [Текст] / С. Романова // Ремедиум. – 2009. – №5.
6. Рукавишников Ю.В. Современные проблемы развития рынка медицинского оборудования в России [Текст] / Ю.В. Рукавишников // Известия Иркутской госуд. экон. академии. – 2010. – №4.
7. Скопинцева Е. Теперь медицинскую промышленность обещают спасти госкорпорации [Текст] / Е. Скопинцева // Экономика и жизнь. – 2011. – №9.
8. Стратегия развития медицинской промышленности РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://med-prom2020.ru>
9. Щербаков В.В. Основы логистики [Текст] : учеб. для вузов / В.В. Щербаков ; под ред. В.В. Щербакова. – СПб. : Питер, 2009.

Ключевые слова

Рынок медицинского оборудования; типология поставщиков; классификация посредников; логистические услуги; логистические посредники; поставщики медицинского оборудования; производство медицинского оборудования.

Мозучий Петр Олегович

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы обусловлена в первую очередь тем, что от поставок медицинского оборудования в отечественные лечебные учреждения зависит здоровье, а в некоторых случаях даже жизнь граждан Российской Федерации. На рынке медицинского оборудования РФ прослеживается несоответствие объема спроса и предложения. Во многих лечебных учреждениях РФ прослеживается нехватка медицинского оборудования, это в первую очередь связано с ограниченной структурой и объемом производства российского медицинского оборудования, сложностью поставок нового высокотехнологичного оборудования, низкой способностью поставщиков – производителей оборудования конкурировать на данном рынке, отсутствием информированности о существующих поставщиках и их возможностях.

Научная новизна и практическая значимость: В статье дан обзор состояния российского рынка медицинского оборудования. Рассмотрены и классифицированы все присутствующие на рынке поставщики.

Представленная типология поставщиков медицинского оборудования имеет практическую значимость как основу для анализа существующих поставщиков медицинского оборудования лечебных учреждений и выбора новых.

Заключение: данная статья заслуживает положительной оценки, отдельно хочется отметить стиль и последовательность изложения материала, его структурированность.

Рукопись написана аспирантом кафедры коммерции и логистики Санкт-Петербургского университета экономики и финансов.

Данная кафедра является старейшей в России и имеет большой опыт исследования теории и практики логистики с учетом зарубежного экономического опыта, написания учебников и учебных пособий, разработки методических материалов по преподаваемым учебным дисциплинам.

Материалы рукописи соответствуют предъявляемым требованиям и могут быть опубликованы в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Парфенов А.В., д.э.н., профессор кафедры коммерции и логистики ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов»

3.9. TYPOLOGY OF MEDICAL EQUIPMENT SUPPLIERS TO THE RUSSIAN MARKET

P.O. Moguchiy, Postgraduate

*St. Petersburg State University
of Economics and Finance*

This article provides an overview of the market of medical equipment, review existing manufacturers and suppliers of medical equipment to the Russian market and generalized typology of suppliers in this market, based on identified «integrated supplier – logistics intermediaries».

Literature

1. A.V. Vilensky, V.N. Fedoseev. The Russian medical technology market: status, problems and prospects [Text] / A. Vilensky, V. Fedoseev // *Journal of Economic pharmacy*. – 2002. – №10.
2. Annual Report of the Ministry of Industry and Trade of 2009 in the medical industry [electronic resource] // Portal of Ministry of Industry and Trade – URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/industry/med/9/>.
3. J.R. Daduna, L.A. Myasnikov. System tool for logistics development [Text] / Daduna JR, Myasnikov, LA // *Proceedings of StPSUEF*. – 2008.
4. Report of the Ministry of Industry and Trade on the state of industrial production and retail trade in January-December 2011. [Electronic resource] // Portal of Ministry of Industry and Trade – URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/industry/12-2011/1>.
5. S. Romanov. Medical devices: state of the production forecasts, prospects [Text] / Romanova // *Remedium*. – 2009. – №5.
6. Y. Rukavishnikova. Modern problems of the medical equipment market in Russia [Text] / Y. Rukavishnikova // *Proceedings of the Irkutsk State Economic Academy*. – 2010. – №4. p. 224.
7. E. Skopintseva. Now medical industry promises to save the corporation [Text] / E. Skopintseva // *Business and Life*. – 2011. – №09 (9375).
8. Medical Industry Development Strategy of the Russian Federation up to 2020 [electronic resource]. – URL: <http://med-prom2020.ru>
9. V. Shcherbakov. Fundamentals of Logistics [Text]: Textbook for Universities / Ed. V. Shcherbakov. – St. Peter, 2009. – A. – 601.

Keywords

Market for medical equipment; types of providers; the classification of intermediaries; logistics services; logistics intermediaries; suppliers of medical equipment and medical equipment.