

Средства индивидуальной защиты

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



Реклама

ТЕНДЕНЦИИ | Российскому рынку СИЗ прочат рост до уровня 300 млрд руб. в 2025 году

ПАНДЕМИЯ COVID-19 оказала **НЕГАТИВНОЕ** влияние на ряд промышленных **ОТРАСЛЕЙ** и глобальную экономику в целом. Однако для рынка средств **ИНДИВИДУАЛЬНОЙ** защиты коронавирус сыграл роль катализатора **РАЗВИТИЯ**.

Драйвер с симптомами коронавируса



Фото: Алексей Смагин/Коммерсантъ

КОНСТАНТИН АНОХИН

По данным отчета «Объем рынка средств индивидуальной защиты: анализ, тенденции, прогнозы на 2020–2027 годы», представленного

в октябре аналитической компанией Grand View Research, объем мирового рынка средств индивидуальной защиты (СИЗ) в 2019 году оценивался в \$59,1 млрд, а по итогам 2020-го ожидается рост до \$77,12 млрд. До 2027 года объем рынка СИЗ

в мире будет расти в среднем на 9,6% в год, прогнозируют эксперты.

В последнее десятилетие рынок СИЗ рос динамично. Одной из главных причин считается усиление внимания компаний и корпораций к технике безопасности на

рабочих местах. Увеличение объемов наземного и морского бурения в сочетании с ростом добычи сланцевого газа в США, рост числа производственных и строительных проектов на рынках

От первого лица

«Кадровую проблему в отрасли не решить без государства»



фото: пресс-служба

О том, насколько меры правительственной поддержки помогли производителям СИЗ в период пандемии, РБК+ рассказал директор по корпоративным вопросам компании «ЭНЕРГОКОНТРАКТ» **АЛЕКСАНДР АРЫШКОВ**.

В чем выразалась господдержка производителей СИЗ в весенний пик пандемии, насколько была актуальна?

В период пандемии были приняты дополнительные к уже действующим меры поддержки реального сектора экономики. Была введена отсрочка по уплате налогов до года, рассрочка по налогам до пяти лет, субсидирование 50% платежа по оборудованию, находящемуся в лизинге, а также субсидии на обслуживание кредитов, которые предприятия берут на пополнение оборотных средств.

Некоторые из пандемийных мер для нас оказались полезными: мы воспользовались пониженными тарифами страховых взносов, кредитами на возобновление деятельности субъектов МСП, которые являются самой эффективной мерой финансовой поддержки уровня занятости, — кредит становится невозвратным при сохранении количества рабочих мест в целевом периоде.

Такая поддержка особенно важна в тяжелых условиях, когда мы полностью сконцентрированы на строгом соблюдении сроков поставок и требований к качеству нашей продукции. Для этого нужно сохранить здоровье не только своих работников, но и подрядчиков, и поставщиков.

Что сегодня могло бы помочь промышленному сектору не только держаться на плаву, но и развиваться?

Существующий в нашей отрасли набор инструментов господдержки можно и нужно развивать. Необходимо доработать механизм субсидий — это реально поможет компаниям не только сохранить, но и развивать производство, и инвестировать в новое оборудование и передовые технологии в условиях экономической нестабильности.

Неправильно сосредоточивать все внимание на малом и среднем бизнесе, нужно прорабатывать всестороннюю поддержку и крупных научно-производственных компа-

ний, чтобы завтра они смогли выпускать еще больше конкурентоспособной продукции.

Среди мер, которые могли бы помочь, — субсидии на закупки запчастей и дополнительного оборудования. Например, расширив возможности уже имеющегося ткацкого станка за счет дорогостоящего дооборудования, вы переходите к производству инновационных двухслойных тканей, но не можете претендовать на субсидии: действующими правилами это не предусмотрено. Можно было бы шире применять льготную ставку НДС на иностранное производственное оборудование, сейчас она применяется в виде исключения. Кадровую проблему в отрасли также не решить без комплексной программы подготовки персонала. На время разработки этой программы нужно пересмотреть или отменить квоты на привлечение иностранной рабочей силы в швейной промышленности.

Ряд материалов, которые вы используете для произ-

водства СИЗ, не производится в стране. Что нужно для того, чтобы российские компании имели отечественное сырье для производства качественных средств индивидуальной защиты?

Программа поддержки развития льняного производства уже есть. Почему бы не распространить эту практику на другое сырье, например арамиды? Метаарамидное волокно практически не производится в России, отечественный рынок вынужден использовать иностранное сырье. Это масштабное нефтехимическое производство, которое может обеспечить высокотехнологичным сырьем целый ряд отраслей. Это должно стать государственной задачей.

Существует еще один барьер — запрещено проводить сертификационные испытания материалов на воздействие электрической дуги за пределами ЕАЭС, при этом в ЕАЭС аккредитован только один испытательный центр. ■

«Необходимо регистрировать СИЗ, которые эффективно защищают медперсонал»



фото: пресс-служба

О том, как эффективнее решать вопросы регистрации средств индивидуальной защиты в Росздравнадзоре, РБК+ рассказал генеральный директор ООО «ЗЕЛИНСКИЙ ГРУПП» **БОРИС ДУБОВИК**.

В период пандемии производители средств индивидуальной защиты столкнулись с трудностями регистрации своей продукции в Росздравнадзоре. Это осложняло поставки необходимых объемов СИЗ потребителям, в частности врачам. Проблема решилась?

По действующему законодательству Росздравнадзор регистрирует медицинские изделия на территории РФ и ведет еженедельный мониторинг наличия СИЗ в медучреждениях. Регистрационное удостоверение является разрешающим документом к их поставке в медицинские учреждения.

Сегодня сложности с такой регистрацией сохраняются, поскольку требуется подготовка большого пакета документов. Для производителей средств индивидуальной защиты органов дыхания (СИЗОД) проблема осложняется еще тем, что Росздравнадзор не выдает регистрационные удостоверения на панорамные маски, изолирующие полумаски и фильтры, поскольку эти изделия соответствуют ТР ТС (технический

регламент Таможенного союза. — РБК+) № 019/2011 и являются средствами защиты для промышленного персонала.

Какие СИЗ, по вашей оценке, требуют обязательной регистрации в Росздравнадзоре, а для каких она не столь критична?

Еще в самом начале пандемии перед нами встал непростая задача: срочно оснастить все жизнеобеспечивающие службы СИЗОД. Мы запустили дополнительные линии по производству фильтрующих полумасок и наладили их бесперебойный выпуск. Однако, когда стало понятно, что полумаски недостаточно справляются с защитой медицинского персонала в очаге инфекции, мы отправили на регистрацию панорамные маски, полумаски и противоаэрозольные фильтры, которые надежно защищают лицо человека от попадания вредных веществ на слизистые. Таким образом, прежде всего необходимо регистрировать те СИЗ, которые эффективно защищают медперсонал от вредных веществ, присутствующих в воздухе рабочей зоны.

Каковы пути решения проблемы регистрации изделий?

Регистрация одного изделия занимает очень много времени, порядка двух недель, не считая сбора пакета документов. Нам приходится дорабатывать существующие изделия, прописывать на них новое ТУ, а затем проводить дополнительные испытания. На наш взгляд, необходимо унифицировать термины в реестре Росздравнадзора и производителей СИЗ, ведь производители оперируют терминами ТР ТС, а у Росздравнадзора свои нормативы. Именно разная терминология существенно затрудняет регистрацию изделий. К тому же для нас рынок медицинских изделий — совершенно новая ниша, и нам необходимы консультации сотрудников Росздравнадзора. Все это позволит решать вопросы с регистрацией быстрее и эффективнее.

Что, по-вашему, необходимо сделать на законодательном уровне, чтобы проблем с поставками СИЗ потребителям не возникало?

В первую очередь разрешить разного рода юридические сложности при проведении закупок СИЗ в условиях пандемии, поскольку продукция зачастую необходима медицинскому персоналу в срочном порядке. Далее. Наше предприятие выпускает многоразовые изделия для защиты от вирусов, отличные зарекомендовавшие себя в реальных условиях работы в медучреждениях, — панорамные маски и полумаски со сменными фильтрами. Но в настоящее время не существует вида медицинского изделия, которое предусматривает наличие фильтров, и медицинские учреждения не могут закупать эти изделия, поскольку на них нет регистрационного удостоверения Росздравнадзора — их качество обычно подтверждается сертификатом соответствия ТР ТС. Закупка данных изделий возможна только через благотворительные фонды. Поэтому мы считаем необходимым как можно быстрее внести соответствующие изменения в номенклатурный перечень медицинских изделий Минздрава. ■

От первого лица

«В короткий срок нам пришлось научиться жить по-новому»



Фото: пресс-служба

Почему инвестиции и внедрение современных технологий в производство необходимо даже в экономически сложное время, РБК+ рассказал генеральный директор ГК «ВОСТОК-СЕРВИС» **СЕРГЕЙ ШИРЯЕВ.**

Ажиотажный спрос на средства защиты органов дыхания этой весной привел к их дефициту. Как это повлияло на ассортимент продукции, выпускаемой отечественными производителями СИЗ?

По нашим оценкам, существенным образом на работу крупных отечественных производителей это не повлияло. Прежде всего потому, что их основные клиенты — крупные промышленные предприятия непрерывного цикла, производство на которых нельзя остановить даже в пандемию: без СИЗ и спецодежды металлурги, энергетики, машиностроители, шахтеры не имеют права выйти на рабочее место.

В начале пандемии по заказу Минпромторга мы, например, оперативно разработали и ввели в ассортимент остро востребованную продукцию — одноразовые комплекты инфекциониста. Но это дополнение к ассортименту не сказалось на объемах выпуска основной продукции. Мы постарались в полной мере вы-

полнить все наши обязательства перед клиентами, сделать так, чтобы никто из них не испытывал ощутимых проблем с СИЗОД и прочими средствами защиты, цены на дефицитный товар остались те же, что были прописаны в договоре.

В период пандемии многие отечественные производители были вынуждены сократить объемы выпускаемых товаров или даже закрыть производство. На рынке СИЗ это тенденция или частные случаи?

Пандемия, безусловно, внесла корректировки в развитие рынка средств защиты: в короткий срок нам пришлось научиться жить по-новому, освоить новые технологии ведения бизнеса, приобрести новые компетенции и по-другому расставить приоритеты. Однако нами все программы по развитию производства, намеченные на этот год, выполняются, принося неплохие результаты.

Инвестиции в производство — большой и тяжелый труд, особенно для тех, кто

начал эту работу только сейчас. Мы же развиваем свое производство в России уже много лет, начало этой работе было положено задолго до введения программы импортозамещения. Поэтому сегодня мы активно расширяем и модернизируем свое производство. Использование новых технологий и оборудования позволяет нам быть более гибкими, быстрее и более четко реагировать на запросы клиентов: по предварительным подсчетам, в этом году вариативность моделей швейной и обувной продукции по специальным заказам выросла в разы.

На одной из наших ведущих обувных фабрик в Торжке в самом начале пандемии мы начали установку и наладку современной и на сегодняшний день единственной в стране полуавтоматической линии по производству заготовок верха обуви. Роботизированные системы раскройки и пошива отличаются высокой эффективностью, не ошибаются, не приводят к появлению брака,

работа оператора не требует специфических профессиональных навыков. Поэтому могу сказать, что собственные предприятия позволяют компании «Восток-Сервис» чувствовать себя вполне уверенно.

Пандемия COVID-19 повлияла на течение миграционных процессов, что для некоторых производств в России обернулось кадровой проблемой. Ваш рынок с ней столкнулся?

Мы никогда не делали ставку на привлечение кадров из сопредельных государств. Сотрудники предприятий «Восток-Сервис» — жители городов, где наши предприятия расположены, или близлежащих населенных пунктов. С внедрением новых технологий и оборудования у нас появились рабочие места, на которые с удовольствием приходит молодежь, предпочитающая быть операторами современных компьютеризированных машин и агрегатов и быстро осваивающая новую технику. ■

«Выйти из трудной ситуации помогла работа участников всего бизнес-сообщества»



Фото: пресс-служба

Как производители СИЗ решали проблему дефицита изделий на рынке в период пандемии, РБК+ рассказал директор по продажам «ФИРМЫ «ТЕХНОАВИА» **АЛЕКСЕЙ МЕЗЕНЦЕВ.**

Почему российский рынок производства СИЗ оказался не готов к взрывному спросу в пандемию? Как производители исправили ситуацию?

Пандемия коронавируса поставила перед всеми производителями непростые задачи: наладить поставки сырья для производства и нарастить выпуск продукции в короткие сроки. Самое сложное заключалось в том, что на рынке спрос на сырье превысил предложение и цены на него выросли. Потребность в нашем товаре увеличилась в 100–150 раз. Поэтому к проблеме нехватки мощностей добавился дефицит материалов, время ожидания которого достигало четырех месяцев.

Выйти из трудной ситуации помогла работа участников всего бизнес-сообщества, в том числе Ассоциации СИЗ в плотном контакте с госорганами. Благодаря их поддержке наша компания ни на один день не останавливала свою работу по выпуску необходимой продукции.

Пришлось ли вам что-то менять в бизнес-модели

компании для бесперебойного обеспечения заказчиков вашей продукцией?

В первую очередь мы направили наши силы на производство костюмов для инфекционистов. По заказу Минпромторга мы не только произвели около 90 тыс. штук этого изделия, но и в кратчайшие сроки разработали техдокументацию и передали ее всем производителям, которые работали на министерство. Нам также пришлось изменить свой график выпуска продукции, чтобы, с одной стороны, не подвести клиентов с непрерывным циклом производства, с другой — выполнить заказ Минпромторга, ставший для нас одним из приоритетных.

Также внутри компании для более эффективного распределения, например, средств индивидуальной защиты органов дыхания (СИЗОД) мы приняли решение разделить клиентов на группы по приоритетам: А — клиенты с долгосрочными контрактами и обязательствами; Б — тендерные контракты с обязательствами по обеспечению

в течение года; В — по возможности и наличию свободного остатка (клиенты, которые ранее с нами не работали). Благодаря такому ранжированию базы клиентов мы смогли выполнить взятые на себя обязательства без серьезных срывов. При этом мы продолжили обеспечивать и наших розничных покупателей посредством онлайн-продаж.

Какие категории СИЗ сейчас пользуются наибольшим спросом в стране? Насколько сегодня актуально внедрение новейших технологий при производстве средств защиты?

Сегодня наибольший спрос — на СИЗОД и антисептики. Но мы должны понимать, что такая потребность носит временный характер, возможно, до середины 2021 года. Поэтому в этом сложном году мы не останавливали разработки и внедрение новых технологий. Мы первыми в стране выводим на рынок СИЗ технологию Gore-Tex (мембранная ткань со свойствами водонепроницаемости

и паровыводимости. — РБК+) в защитной спецодежде и спецобуви, получив лицензию на выпуск продукции от компании-производителя W. L. Gore.

В этом году мы также ставили себе задачу вывести на рынок одежду с комплексной защитой: от влаги, ветра, огня, антистатикой, от химрастворов, нефтепродуктов, еще и сигнальную, которую хотели предложить нефтегазовой отрасли. Эту задачу мы успешно выполнили, хотя время для внедрения инноваций сейчас не самое хорошее — рынок стагнирует. Из-за курсовой разницы потребители начинают сокращать свои затраты или пытаются остаться в тех же бюджетах, которые были в 2019 году.

В этой ситуации реальной поддержкой со стороны государства стало бы включение в приказ Минтруда дополнения о расширении возможностей промпредприятий приобретать высокотехнологичные СИЗ, изготовленные из импортных материалов, не имеющих аналогов в России. ■

Тенденции

← 1

Азиатско-Тихоокеанского региона и Ближнего Востока — все это подстегивало спрос на СИЗ для защиты здоровья сотрудников на рабочих местах.

Лидером по потреблению СИЗ в 2019 году из-за растущего спроса на многофункциональное защитное оборудование в нескольких основных отраслях, таких как производство металлов, добыча нефти и газа, автомобилестроение и нефтепереработка, по данным экспертов Grand View Research, оставался Евросоюз — его доля на мировом рынке превысила треть мирового потребления. В лидерах также Северная Америка с быстрорастущими отраслями конечного потребления, включая нефть и газ, здравоохранение, химическую промышленность, а также страны Азии, особенно Китай и Индия с их динамично развивающимися экономиками и многочисленным населением.

В начале 2020 года пандемия COVID-19 создала беспрецедентный спрос на средства индивидуальной защиты в Европе, особенно в сфере здравоохранения. Результатом стал их дефицит. По словам генерального секретаря Европейской федерации безопасности (ESF) Хенка Ванхаутте, в начале пандемии в европейских странах критически не хватало защитных масок FFP2/FFP3, поскольку значительная часть мирового производства этой продукции находилась в Китае, где в то время действовали экспорт-

ные ограничения на эти виды продукции. На рынке также не было достаточного количества защитной одежды, перчаток и защитных масок и очков, которые использовались в сфере здравоохранения. Поэтому европейским производителям потребовалось время на увеличение доступности всей требуемой продукции: ключевые игроки глобального рынка, включая 3M, DuPont и Honeywell, вынуждены были значительно увеличить мощности своих производств. «Чтобы увеличить предложение СИЗ как на национальном, так и на европейском уровне, власти ЕС поддержали компании, переводящие производство на выпуск необходимых СИЗ, — говорит Хенк Ванхаутте. — Это распространялось не только на конечный продукт, но и на сырье. Таким образом, несколько компаний начали производство средств индивидуальной защиты или материалов для СИЗ в Европе».

В период пандемии наибольшую потребность в СИЗ показал сегмент здравоохранения, и, как считают эксперты Grand View Research, с 2020 по 2027 год он будет развиваться самыми быстрыми темпами, около 21,3% в год. Прежде всего из-за растущего спроса на средства защиты органов дыхания, защитную одежду и защиту рук для обеспечения безопасности сотрудников.

РОССИЙСКИЙ СЦЕНАРИЙ

По данным экспертов Grand View Research, в последние пять лет Россия занимает четвертое место по объему потребления СИЗ

(\$2,57 млрд) после США (\$14 млрд), Китая (\$3,2 млрд) и Германии (\$3,01 млрд).

По подсчетам российской Ассоциации разработчиков, изготовителей и поставщиков средств индивидуальной защиты (АСИЗ), объем потребления средств индивидуальной защиты в России в 2019 году составил около 170 млрд руб. без учета НДС и затрат на силовые структуры (закрытые данные); в ближайшие несколько лет рынок имеет неплохие тенденции к росту за счет реализации программ импортозамещения, наличия у российских компаний достаточных производственных мощностей и активно проводимой ими модернизации.

Рост производства отчасти обеспечивает и российское законодательство. Так, согласно Трудовому кодексу РФ российские компании обязаны обновлять спецодежду на производстве ежегодно. По данным Росстата и Минпромторга, спецодежда составляет около 45% рынка СИЗ и порядка 50% спроса на нее обеспечивают госкомпании и крупные частные корпорации, среди которых «Роснефть», «Газпром нефть», «Башнефть», «Росатом», «Транснефть», ЛУКОЙЛ, «Норникель» и др. Поэтому отечественный рынок спецодежды и СИЗ вполне можно назвать рынком стабильного спроса в ближайшие годы, несмотря на негативные тенденции в российской экономике, считает президент АСИЗ Владимир Котов.

По данным АСИЗ, рост потребления средств защиты в 2020 году составил 12%, рынок вырастет до 182 млрд руб. А среднегодовой прирост в ближайшие пять лет прогнозируется в размере 10%, до уровня 300 млрд руб. в 2025 году.

Однако коронавирус выявил как сильные, так и слабые стороны российских производителей спецодежды и СИЗ. В весеннюю волну пандемии в стране возник ажиотажный спрос на средства индивидуальной защиты, потребность в медицинских масках, перчатках, респираторах, защитных костюмах и т.д. в некоторых случаях превышала обычные объемы российских производителей СИЗ на порядок. Это привело к существенному дефициту на рынке, а компании — производители средств защиты вынуждены были менять бизнес-подход

Мировой рынок СИЗ, потребление по странам

\$ млрд

| | |
|----------|-------|
| США | 13,98 |
| Китай | 3,17 |
| Германия | 3,01 |
| Россия | 2,57 |
| Япония | 1,88 |
| Бразилия | 1,53 |
| Индия | 1,22 |

Источник: АСИЗ (2019)

и добавлять в свои технологические процессы производство новой востребованной продукции.

ДИСБАЛАНС ПОСТАВОК

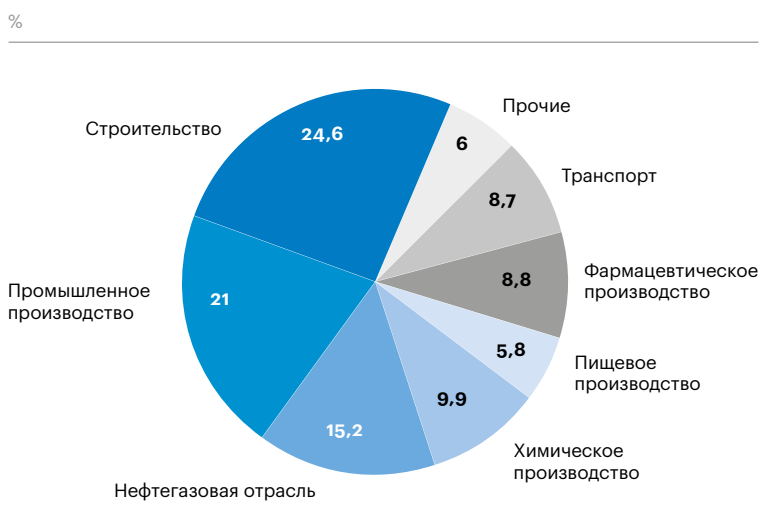
Во многих случаях рвались или оказывались на грани разрыва технологические цепочки между производителями, находящимися в разных регионах. Владимир Котов приводит пример, когда производитель пластмассовых клапанов для респираторов — поставщик комплектующих для предприятия, выпускающего непосредственно респираторы, — оказался под губернаторским запретом работать в период пандемии. «Для решения таких вопросов приходилось прибегать к обращению в федеральные органы исполнительной власти страны. И на это уходило определенное время. Но должен сказать, что в России эти вопросы решались быстрее, чем у наших европейских коллег», — делится оценками глава АСИЗ.

Не упрощала ситуацию и сертификация средств индивидуальной защиты в Росздравнадзоре. Согласно законодательству РФ, без регистрационного удостоверения Росздравнадзора производитель не имеет права поставлять свою продукцию в медицинские учреждения. Но сама процедура регистрации изделий, например средств индивидуальной защиты органов дыхания (СИЗОД), достаточно сложная и длительная — на подготовку необходимых документов и получение регистрационного удостоверения, по словам Владимира Котова, в доковидное время уходило до шести

месяцев, а в отдельных случаях и больше. Все дело, как считает он, в том, что раньше в медучреждения СИЗОД, в частности респираторы, не поставлялись. Получение регистрационного удостоверения от Росздравнадзора, по мнению Владимира Котова, мера необходимая, но АСИЗ предлагает выдавать регистрационное удостоверение по максимально упрощенной схеме тем средствам индивидуальной защиты, которые прошли обязательную сертификацию на соответствие требованиям технического регламента Таможенного союза 019/2011. «Наша продукция проходит обязательную сертификацию на соответствие техническому регламенту Таможенного союза. А если говорить о СИЗОД, то там более 50 показателей, по которым проверяется эта продукция. То есть требования регламента гораздо больше и по некоторым параметрам они выше тех, которые требует Росздравнадзор. Дублирование просто не нужно», — добавляет Владимир Котов.

По мнению главы АСИЗ, сейчас для развития отрасли средств индивидуальной защиты требуется государственная поддержка. Однако это должны быть не точечные меры — субсидии или отсрочки по налогам конкретным предприятиям, — как это происходит сегодня, а системные решения: стратегия развития отрасли и согласование нормативно-технической документации. Это снизило бы разногласия между госструктурами и производителями СИЗ, уверен Владимир Котов. ▀

Структура мирового рынка СИЗ по отраслям



Источник: АСИЗ (2019)

«СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»

Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» № 108 (3275) от 8 декабря 2020 г.

Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнеры проекта:
Ассоциация разработчиков, изготовителей и поставщиков средств индивидуальной защиты, АО «Восток-Сервис-Спецкомплект», АО «ФПГ Энергоконтракт», ООО «Зелинский групп», ПВ ООО «Фирма «Техноавиа». Реклама

Учредитель:
ООО «БизнесПресс»

Издатель:
ООО «БизнесПресс»

Директор ИД РБК:
Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова

Редактор РБК+ «Средства индивидуальной защиты»: Константин Анохин

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко

Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров

Фоторедактор:
Алена Кондюрина

Корректоры:
Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты:
Петр Геннадьевич Канаев

Рекламная служба: 8 (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Брук

Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1