

Polska



Czy polskie wyroby medyczne mogą
podbić rynki zagraniczne?

2018-07-13 14:01:40



Innowacyjne wyroby medyczne ratują zdrowie i życie pacjentów na całym świecie. Sukcesy na rynkach zagranicznych coraz częściej odnoszą nie tylko giganci branży, ale też mniejsze firmy, które często specjalizują się w wytwarzaniu jednego czy dwóch produktów, z założeniem, że znaczna część produkcji kierowana jest na eksport. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Wyrobów Medycznych POLMED i agencje rządowe działają na rzecz wsparcia polskich eksporterów.



Wiele urządzeń projektuje i produkuje się w Polsce. Do Urzędu Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych wpływa rocznie 20 tys. wniosków zarówno o rejestrację nowych, jak i wprowadzenie zmian do wcześniejszych zgłoszeń czy też o zaprzestaniu produkcji danego wyrobu. To świadczy o ogromnej dynamice tego rynku. Ze względu na skomplikowane kwestie prawno-organizacyjne droga "od pomysłu do wprowadzenia na rynek" wyrobu medycznego jest długa i kosztowna. Trwa co najmniej dwa lata. Dlatego właśnie Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii wraz z rządowymi agencjami - Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Polską Agencją Inwestycji i Handlu - realizują dedykowane projekty branżowe. Do współpracy dołączyła Izba POLMED, która wśród swoich członków dostrzega wschodzących potentatów.

W Ministerstwie Przedsiębiorczości i Technologii powstała specjalna grupa robocza, która ma wypracować rozwiązania sprzyjające eksportowi wyrobów medycznych.

- Wskazaliśmy największe ograniczenia utrudniające eksporterom funkcjonowanie na rynku - głównie kosztowe i prawne. Widzimy zrozumienie po stronie naszych partnerów. Obecnie realizowane programy strategiczne pozwalają naszym członkom na udział w zagranicznych targach - od europejskich, po kraje afrykańskie czy azjatyckie. Dofinansowanie udziału w takich wydarzeniach jest niezwykle ważne. Istotne byłoby też wsparcie finansowe udziału w specjalistycznych konferencjach i sympozjach naukowych. Naszą rolą jest wskazanie, które rynki mają największy potencjał oraz w jaki sposób Rząd może wspierać rozwój eksportu polskich wyrobów medycznych - informuje Witold Włodarczyk, dyrektor Generalny Izby POLMED.

W ocenie Izby POLMED największymi barierami ograniczającymi polskich producentów w eksporcie są: brak możliwości dotacji na otwarcie zagranicznego oddziału sprzedażowego firmy (lub spółki zależnej). Są to zawsze co najmniej kilkumilionowe koszty, które podmiot musi ponieść samodzielnie. Istotny jest także brak możliwości zaliczenia chociaż części kosztów związanych z założeniem i rozwojem zagranicznej spółki córki w koszty polskiej spółki matki. Na dziś brakuje też możliwości rozliczania przychodu ze sprzedaży do zagranicznej spółki córki firmy metodą kasową. *- Najprostszym sposobem "dotowania" nowego oddziału sprzedażowego zagranicą jest dawanie im towaru na "superkredyt" - np. spłacany po roku, czy dwóch latach. Ten towar stanowi jednak*

sprzedaż, od której od razu należy zapłacić podatek. Gdyby przychód w takim momencie rozliczać kasowo, obciążenie dla polskiej spółki matki byłoby znacząco mniejsze - komentuje dyrektor Witold Włodarczyk.

Izba POLMED dostrzega dużą rolę Ambasad we wsparciu eksportu. Propozycją Izby jest, aby rozważyć utworzenie w nich specjalnych wydziałów w krajach, gdzie ochrona inwestorów jest raczej iluzoryczna, a sądy działają często "jednostronnie" - takie sytuacje zdarzają się najczęściej u naszych wschodnich sąsiadów. Chodzi o to, żeby instytucje tych krajów miały świadomość, iż potraktowanie polskiego inwestora w sposób niezgodny z prawem czy niesprawiedliwy, spotka się z interwencją Ambasady.

Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii już rozpoczyna prace nad dalszymi edycjami rządowych programów wsparcia eksportu. Trwająca obecnie kończy się w 2019 r. i obejmuje działania z zakresu promocji branży producentów urządzeń medycznych na międzynarodowych targach w 10 krajach. W kolejnych odsłonach programu może zostać zwiększona lub uelastyczniona lista kierunków priorytetowych. Izba wskazuje dziś na przykładowe rynki: Kazachstan, Tajlandia, Nigeria, Algieria. W programie mogą pojawić się nowe narzędzia, z których będą mogli skorzystać producenci. Trwający dialog branży i Rządu w tej kwestii ma przyczynić się do neutralizacji barier i promowania polskich przedsiębiorców na najbardziej perspektywicznych i rozwojowych rynkach.

Źródło: [Polish Market](#), 9.07.2018



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO
ROZWOJU**

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Projekt jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego