

Оригинальная статья / Original article

УДК 334.723

<https://doi.org/10.21869/2223-1552-2025-15-2-257-267>**Офсетный контракт как эффективная форма государственно-частного партнерства в медицинской промышленности****А. Л. Проскуряков^{1,2} ✉**

¹ Институт системного программирования им. В. П. Иванникова Российской академии наук
ул. Александра Солженицына, д. 25, г. Москва 109004, Российская Федерация

² Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова
Стремянный пер., д. 36, г. Москва 117997, Российская Федерация

✉ e-mail: alexander.proskuryakov@inbox.ru

Резюме

Актуальность. В настоящее время офсетные контракты становятся все более востребованным инструментом для стран, стремящихся обеспечить медицинскую независимость, расширить доступ к современным технологиям и сократить зависимость от импорта путем применения механизма государственно-частного партнерства. Помимо этого офсетные программы стимулируют создание высокотехнологичных рабочих мест, развитие местной инфраструктуры, а также трансфер знаний в таких областях, как фармацевтика, производство медицинской техники и медицинских изделий, диагностика и биотехнологии.

Цель – изучение механизма офсетных контрактов в медицинской промышленности, анализ их значения для развития локального производства и технологий, а также выявление ключевых примеров применения данного инструмента в различных странах.

Задачи: формализовать концепцию офсетных контрактов и их роль в экономике; проанализировать особенности офсетных контрактов в медицинской промышленности; рассмотреть успешные примеры использования офсетных контрактов в медицинской промышленности; выявить преимущества и проблемы применения офсетных соглашений; оценить перспективы применения офсетных контрактов для развития локальных медицинских рынков.

Методология. В работе применены теоретические и эмпирические методы исследования офсетных контрактов.

Результаты. Выявлены и формализованы проблемы и перспективы расширения применения офсетных контрактов в медицинской промышленности.

Выводы. Офсетные контракты являются эффективной формой государственно-частного партнерства в медицинской промышленности, обладают рядом безусловных преимуществ для всех сторон-участников, а также имеют потенциал стать важным инструментом устойчивого развития здравоохранения не только на региональном уровне, но и в рамках проектов общегосударственной и международной экономической политики Российской Федерации.

Ключевые слова: офсетный контракт; государственно-частное партнерство; медицинская промышленность.

Конфликт интересов: В представленной публикации отсутствует заимствованный материал без ссылок на автора и (или) источник заимствования, нет результатов научных работ, выполненных автором публикации лично и (или) в соавторстве, без соответствующих ссылок. Автор декларирует отсутствие конфликта интересов, связанных с публикацией данной статьи.

Для цитирования: Проскуряков А. Л. Офсетный контракт как эффективная форма государственно-частного партнерства в медицинской промышленности // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2025. Т. 15, № 2. С. 257–267. <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2025-15-2-257-267>

Поступила в редакцию 08.02.2025

Принята к публикации 05.03.2025

Опубликована 30.04.2025

© Проскуряков А. Л., 2025

Offset contract as an effective form of public-private partnership in the medical industry

Alexander L. Proskuryakov^{1,2} ✉

¹ Ivannikov Institute for System Programming of the Russian Academy of Sciences
25 Alexander Solzhenitsyn Str., Moscow 109004, Russian Federation

² Plekhanov Russian University of Economics
36 Stremyanny side-street, Moscow 117997, Russian Federation

✉ e-mail: alexander.proskuryakov@inbox.ru

Abstract

Relevance. Currently, offset contracts are becoming an important tool for countries seeking to ensure medical independence, expand access to modern technologies and reduce dependence on imports through the use of public-private partnership mechanisms. In addition, offset programs stimulate the creation of high-tech jobs, the development of local infrastructure, and the transfer of knowledge in areas such as pharmaceuticals, the production of medical equipment and medical products, diagnostics and biotechnology.

The purpose is to study the mechanism of offset contracts in the medical industry, analyze their importance for the development of local production and technologies, and identify key examples of the use of this tool in various countries.

Objectives: to formalize the concept of offset contracts and their role in the economy; analyze the features of offset contracts in the medical industry; consider successful examples of the use of offset contracts in the medical industry; identify the advantages and problems of applying offset agreements; assess the prospects for using offset contracts for the development of local medical markets.

Methodology. The work applies theoretical and empirical methods for studying offset contracts.

Results. Problems and prospects for expanding the use of offset contracts in the medical industry were identified and formalized.

Conclusions. Offset contracts are an effective form of public-private partnership in the medical industry, which has a number of unconditional advantages for all parties involved, and also has the potential to become an important tool for the sustainable development of healthcare not only at the regional level, but also within the framework of national and international economic policy projects of the Russian Federation.

Keywords: offset contract; public-private partnership; medical industry.

Conflict of interest: In the presented publication there is no borrowed material without references to the author and (or) source of borrowing, there are no results of scientific works performed by the author of the publication, personally and (or) in co-authorship, without relevant links. The author declares no conflict of interest related to the publication of this article.

For citation: Proskuryakov A.L. Offset contract as an effective form of public-private partnership in the medical industry. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment* = *Proceedings of the Southwest State University. Series: Economics, Sociology and Management*. 2025;15(2):257–267. (In Russ.) <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2025-15-2-257-267>

Received 08.02.2025

Accepted 05.03.2025

Published 30.04.2025

Введение

В сформировавшемся в настоящее время многополярном мире все большее количество государств осознают потребность в собственной технологической независимости. Данная необходимость обусловлена тем, что в условиях глобальных кризисов, таких как пандемия COVID-19, стало ясно, что зависимость от импорта медицинской продукции может привести к дефициту критически важных препаратов и оборудования с катастрофическими последствиями для населения.

Для многих развивающихся стран активно применяющиеся офсетные контракты стали отличной возможностью модернизировать свои системы здравоохранения, а также собственную медицинскую промышленность за счет технологий и инвестиций, получаемых от глобальных компаний. Использование данного механизма позволяет повысить качество медицинских услуг, доступность инновационных препаратов и оборудования.

Применение механизма офсетных контрактов способствует интеграции

международных компаний в локальные рынки разных стран, что помогает развитию взаимовыгодных экономических связей и развитию внутреннего производства. Кроме того, офсетные программы способствуют развитию образования и науки в фармацевтике, биотехнологиях, производстве медицинского оборудования и медицинских изделий.

Таким образом, офсетные контракты становятся важным стратегическим инструментом, позволяющим странам ускорить развитие своей медицинской промышленности, укрепить технологический суверенитет и улучшить качество медицинского обслуживания населения.

Материалы и методы

Вопросам применения механизма офсетного контракта в медицине, включая медицинскую промышленность, посвящены работы следующих исследователей:

– Трэвис К. Тейлор, который в своей работе «Встречные офсеты в международных закупках: Теория и доказательства» [1] рассматривает вопросы применения офсетного механизма в международных закупках, включая медицинскую сферу;

– Центр Шеффера при Университете Южной Калифорнии, Ребекка Майерсон, Джефф МакКомбс, Ифань Сюй, Роберт Поповиан («Контракты на основе ценности в здравоохранении: что это такое и как их можно достичь?») [2], изучавших ценностные контракты в системе здравоохранения США, рассматривая такие проблемы, как распределение рисков между поставщиками и страховщиками;

– специалисты юридической фирмы БРЭЙС, проанализировавшие в статье «СПИК и офсетные контракты в здравоохранении и фармацевтике» плюсы и минусы использования специальных инвестиционных и офсетных контрактов для привлечения инвестиций в здравоохранение и фармацевтику [3];

– Константин Шарловский, сфокусировавшийся в статье «Офсетные кон-

тракты в фарминдустрии. Как сделать механизм более эффективным» [4] на возможных направлениях развития офсетных контрактов в фармацевтической составляющей медицинской промышленности;

– аналитики компании You & Partners, рассмотревшие в своем исследовании «Офсетные контракты как механизм привлечения инвестиций» преимущества офсетного контракта для публичной и частной сторон с использованием конкретных примеров их применения в медицинской отрасли [5].

Все упомянутые исследователи придерживаются мнения, что в настоящее время офсетный контракт представляется одной из наиболее многообещающих форм привлечения инвестиций в промышленность в целом и ее медицинскую составляющую в частности, позволяющим решать проблемы импортозамещения и технологической независимости, стимулирующим рост компетенций, а в долгосрочной перспективе способствующим экономическому и технологическому развитию всей страны.

Понятие офсетного контракта и особенности его применения в медицинской промышленности

В соответствии с Соглашением о государственных закупках Всемирной торговой ассоциации офсет означает любое условие или обязательство, которое поощряет местное развитие или улучшает платежный баланс Стороны: использование отечественной составляющей в процессе производства, лицензирование технологий, инвестиции, встречная торговля и аналогичные действия или требования [6].

Позиция Минфина России заключается в том, что офсетный контракт является контрактом со встречными инвестиционными обязательствами и регулируется Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для

обеспечения государственных и муниципальных нужд»¹.

Офсетные контракты в медицинской промышленности – это особый вид соглашений, при котором крупная сделка по закупке медицинских товаров или технологий сопровождается обязательствами частного поставщика компенсировать часть стоимости сделки через определенные встречные обязательства, так называемые офсетные обязательства. Чаще всего встречными обязательствами являются обязательства по локализации или созданию новых высокотехнологичных производств. Такие контракты широко используются в странах, которые стремятся не только приобрести продукцию, но и стимулировать развитие своей национальной медицинской промышленности и медицинских технологий.

Участниками офсетных контрактов в медицинской промышленности являются государственные учреждения и организации, производители медицинского оборудования, фармацевтические компании и др. (табл. 1).

Опыт применения офсетных контрактов в медицинской промышленности

Офсетные контракты в медицинской промышленности получили широкое распространение по всему миру и помогают государствам успешно решать локальные социальные и экономические проблемы. Примеры использования офсетных контрактов в медицинской сфере на международном уровне (табл. 2) наглядно иллюстрируют их возможности для модернизации здравоохранения, поддержки и стимулирования развития локальной медицинской промышленности, обеспечения доступа к современным ме-

дицинским технологиям, создания новых рабочих мест и улучшения качества здравоохранения.

На сегодняшний день суммарный объем осуществленных поставок по офсетным контрактам в России превысил 25 млрд руб.

Наиболее активным регионом, применяющим офсетные контракты в российской медицинской промышленности, является Москва. В рамках данного механизма с 2017 г. создаются новые или модернизируются устаревшие производства. За последние 7 лет столичные власти подписали 14 офсетных контрактов с общим объемом частных инвестиций более 82 млрд руб., направленных на локализацию производства лекарств в сфере онкологии, кардиологии, эндокринологии, иммунологии; медицинских изделий для стомированных больных; абсорбирующего белья. Запланировано создание 6 тыс. новых рабочих мест. За 2023 г. в московские медицинские организации было поставлено 3,8 млн единиц продукции стоимостью более 1,1 млрд руб., а только за первые полгода 2024 г. по офсетным контрактам в медицинские и социальные учреждения Москвы было поставлено 21 млн медицинских изделий [17].

Офсетные контракты на организацию производства и закупку медицинских изделий не ограничивают свое действие рамками одного региона. Так в частности, Самарская область и Правительство Москвы заключили межрегиональный офсетный контракт на совместную закупку медицинских изделий – нитриловых перчаток. При содействии Москвы на территории Самарской области частным инвестором будет создано производство с объемом инвестиций не менее 100 млн руб. Москва закрывает свои потребности в данном роде продукции, а Самарская область, помимо качественной медицинской продукции, получит дополнительный доход в бюджет [18].

¹ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/?ysclid=m9bbhgm5il186874826 (дата обращения: 27.01.2025).

Таблица 1. Характеристики и механизмы реализации офсетных контрактов в медицинской промышленности

Тип офсетного контракта	Основное соглашение	Офсетные обязательства	Механизм реализации
Прямой офсет	Контракт на поставку оборудования	Поставка товаров, создание производственных мощностей, ремонт/обслуживание оборудования	Производитель обязуется на определенных условиях предоставить товары или услуги в ответ на основную закупку, например компенсацию стоимости закупаемого оборудования
Косвенный офсет	Контракт на поставку товара или услуги	Инвестиции в научные исследования, инфраструктуру	Производитель товара инвестирует в создание научного центра в стране покупателя в обмен на выгодные условия контракта
Технологический офсет	Соглашение о передаче технологий и/или лицензий	Локализация производства, обучение персонала	Включает в себя обучающие программы, доработку продукции в соответствии с потребностями рынка покупающей стороны
Смешанный офсет	Многостороннее соглашение с несколькими компонентами	Совмещение различных видов обязательств (технологических, образовательных, инвестиционных и др.)	Осуществление нескольких типов офсетных мероприятий одновременно, например, технологический и образовательный офсет в одном проекте
Совместное предприятие	Соглашение о создании совместного предприятия	Создание совместных предприятий, обмен опытом и ноу-хау	Создание производственных мощностей с местными компаниями в обмен на допуск на локальный рынок
Совместные исследования и разработки	Соглашение о совместных исследованиях и разработках	Финансирование исследований, разработка новых продуктов или технологий	Совместное проведение научных исследований и разработок, создание новых технологий или продуктов в соответствии с потребностями локального рынка

Таблица 2. Международный опыт применения офсетных контрактов в медицинской промышленности

Страна	Тип офсетного контракта	Офсетные обязательства	Результаты
Китайская Народная Республика	Локализация производства крупного медицинского оборудования в рамках программы «Сделано в Китае 2025» [7; 8]	Локализация части производственного процесса по выпуску аппаратов МРТ и КТ на территории Китая	142 млн долл. США – инвестиции международного производителя медицинского оборудования Siemens Healthineers в создание производственного объекта в Шэньчжэне. Уровень локализации – 80%. Налажен выпуск новейшего МРТ 7E для удовлетворения потребностей системы здравоохранения КНР [9]
США	Локализация производства медицинских приборов	Строительство завода в Уолполе (Массачусетс) по производству приборов для иммуноферментного анализа	Инвестиции компании Siemens составили 300 млн долл. США. Создано 400 рабочих мест с потенциалом увеличения до 1100 к 2026 г. В ответ власти Массачусетса выделили 4,2 млн долл. США в виде налоговых льгот, компенсации инфраструктурных расходов и грантов на обучение персонала [10]

Страна	Тип офсетного контракта	Офсетные обязательства	Результаты
	Соглашение о совместных исследованиях и разработках	Инициация исследовательских проектов с использованием данных аналитики о здоровье населения для определения перспективных методов оказания медицинской помощи с использованием цифровых технологий в области диагностической и терапевтической визуализации, а также лабораторной диагностики и молекулярной медицины	Заключено соглашение между Siemens Healthineers и Northwell Health – крупнейшим поставщиком медицинских услуг и работодателем в штате Нью-Йорк с 21 больницей и более 500 амбулаториями об использовании технологий Siemens Healthineers в области диагностической и терапевтической визуализации, а также лабораторной диагностики и молекулярной медицины для удовлетворения потребностей растущего рынка США [11]. Прогнозируемый доход на рынке медицинских приборов в США в 2024 г. – 181,00 млрд долл. США с потенциалом роста к 2029 г. до 233,50 млрд долл. США [12]
Турецкая Республика	Локализация производства фармпрепаратов	Локализация производства инновационных лекарственных средств на территории Турции	Компания Pfizer производит более 70% фармацевтической продукции, имеющей маркировку «Сделано в Турции». Инвестиции Pfizer в объеме, значительно превышающем 8 млн турецких лир в образование, социальные проекты в области здравоохранения вносят существенный вклад в благосостояние турецкого общества [13]
Бразилия	Соглашение о передаче технологий и/или лицензий	Передача технологии по производству вакцины против COVID-19 на территории Бразилии	Компания AstraZeneca в сотрудничестве с бразильским биомедицинским институтом Fiocruz доработала технологию по производству на территории Бразилии вакцины против COVID-19. Это позволило стране не только наладить производство вакцины для внутреннего использования, но и стать одним из её крупных поставщиков для других стран [14]
Российская Федерация	Локализация производства международных непатентованных наименований лекарственных препаратов	Строительство завода полного цикла на базе ОЭЗ «Технополис Москва» для производства лекарственных препаратов для терапии онкологических, аутоиммунных, астматических и других заболеваний	ООО «Р-Опра» построен завод площадью 30 тыс. кв. м. Заключен 7-летний контракт на закупку 26 наименований лекарственных препаратов для нужд системы здравоохранения г. Москвы. Объем инвестиций в проект составил 6,99 млрд руб. На производстве задействовано 270 чел. [15]
	Локализация производства медицинских изделий	Организация производства медицинских изделий для стомированных пациентов, расходных материалов и комплектующих на территории г. Москвы	Компанией «Гемамед» запущено производство медизделий для стомированных больных. Объем инвестиций составил 1 млрд руб. Цена заключенного контракта составила 9 млрд руб. [16]

Проблемы и перспективы расширения применения офсетных контрактов в медицинской промышленности

Ключевыми проблемами при реализации офсетных контрактов в медицинской промышленности являются:

- высокая стоимость разработки технологии и создания нового производства;
- нехватка инфраструктуры и квалифицированных кадров, замедляющая реализацию проектов;
- бюрократические барьеры в виде излишнего законодательного регулирования, чрезмерно жестких требований к сертификации продукции;
- необходимость точной балансировки интересов сторон, так как частные компании обязаны создавать современное дорогостоящее высокотехнологичное производство, в то время как публичный партнер стремится развить медицинскую инфраструктуру и ускорить технологический прогресс с минимальными усилиями и затратами для себя.

Вместе с тем перспективы расширения применения офсетных контрактов в медицинской промышленности в ближайшие годы выглядят весьма многообещающе ввиду того, что:

- офсетные контракты позволяют локализовать производство медицинских изделий и лекарств, что особенно важно в условиях глобальных кризисов, таких как пандемия COVID-19. Кроме того, развитие локального производства способствует оптимизации логистических цепочек и упрощению доступа к жизненно важным медицинским продуктам;
- офсетные контракты все чаще будут включать элементы трансфера технологий, что позволит странам-партнерам быстрее адаптировать передовые решения в сфере медицины;
- в последние годы все больше стран рассматривают офсетные контракты как способ активизации внедрения механизма государственно-частных партнерств (ГЧП) в сферу здравоохранения;

– с помощью офсетных программ правительства могут решать задачи не только в области здравоохранения, но и в социально-экономической сфере. Офсетные контракты способствуют созданию новых рабочих мест, развитию местной промышленности и повышению квалификации кадров;

– рост глобальных проблем здравоохранения, таких как пандемии или устойчивость к антибиотикам, требует совместных усилий разных стран. Офсетный механизм может использоваться как инструмент стимулирования трансграничных проектов в сфере медицины, включающих разработку новых лекарств, вакцин и технологий борьбы с глобальными вызовами.

Результаты и их обсуждение

Офсетные контракты являются эффективной формой государственно-частного партнерства в медицинской промышленности, обладающей рядом преимуществ для всех сторон-участников.

Государство:

1. Офсетные контракты позволяют государствам привлекать частные инвестиции и технологии, что способствует развитию локальных производственных мощностей и снижению зависимости от импортной медицинской и фармацевтической продукции.
2. Офсетные контракты стимулируют трансфер знаний и технологий, создавая возможности для обучения местных специалистов и повышения их квалификации в медицинской сфере.
3. Применение офсетных механизмов является эффективным механизмом здоровьесбережения населения и обеспечения развития системы здравоохранения в целом.
4. Офсетные контракты помогают государству решать подчас остро стоящие социальные вопросы, такие как создание новых рабочих мест в депрессивных регионах.

5. Офсетные контракты могут помочь государству стать конкурентоспособным игроком на международных рынках медицинских технологий и фармацевтики. Благодаря полученным технологиям и опыту страны могут экспортировать свою продукцию, увеличивая доходы бюджета и расширяя свое влияние.

6. Офсетные контракты являются хорошо себя зарекомендовавшей формой сотрудничества, способствующей укреплению национальной безопасности, особенно в условиях глобальных кризисов, подобно пандемии COVID-19.

Частный партнер:

1. Частные компании получают возможность выходить на новые, обычно закрытые рынки, которые могут быть защищены высокими барьерами входа (например, регуляторными ограничениями).

2. Участие в офсетных соглашениях с правительствами повышает доверие к частной компании на международной арене. Это может способствовать привлечению дополнительных инвесторов, а также открывать двери для участия в других стратегических проектах с государствами или транснациональными корпорациями.

3. В рамках офсетных контрактов частные компании могут получить доступ к уникальным технологиям, патентам и исследованиям, права на которые принадлежат государственным структурам.

4. Офсетные контракты нередко предусматривают доленое финансовое участие государства или предоставление государственной поддержки, что снижает финансовые риски для частного партнера.

5. Офсетные соглашения предусматривают долгосрочное сотрудничество. Для частных компаний это означает гарантированный спрос на их продукцию или услуги в течение нескольких лет, что стабилизирует доходы и позволяет строить долгосрочные стратегические планы.

6. Офсетные контракты позволяют частным компаниям диверсифицировать свои бизнес-портфели, участвуя в раз-

личных бизнес-сегментах, которые могут быть не связаны с их основной деятельностью. Это особенно важно в медицинской промышленности, где компании развиваются за счет межотраслевого и междисциплинарного сотрудничества в сфере фармацевтики, медицинского оборудования или биотехнологий.

Выводы

Примененные нами теоретические и эмпирические методы исследования позволили установить, что в целом офсетные контракты являются инструментом устойчивого развития здравоохранения, обеспечивая модернизацию инфраструктуры, развитие кадрового потенциала и улучшение доступа к передовым медицинским технологиям.

В то же время для успешной реализации офсетных программ необходимо решить ряд проблем, таких как совершенствование нормативной базы, стандартизация процессов и повышение прозрачности сделок. Государства должны активнее работать над созданием механизмов контроля и оценки результатов офсетных программ, чтобы обеспечить долгосрочную выгоду для всех участников.

С учетом накапливаемого положительного опыта применения офсетных контрактов представляется целесообразным расширить возможности использования данного механизма государственно-частного партнерства для поддержки стратегических проектов в рамках общегосударственной экономической политики Российской Федерации. В качестве первого шага в этом направлении офсетный механизм может быть использован при реализации проектов в рамках Положения об отборе совместных кооперационных проектов в отраслях промышленности и оказании финансового содействия при их реализации государствами – членами Евразийского экономического союза, утвержденного Решением Евразийского межправительственного совета от 26.10.2023 г. № 3.

Список литературы

1. Taylor T. K. Countertrade Offsets in International Procurement: Theory and Evidence // Designing Public Procurement Policy in Developing Countries / ed. by M. Yülek, T. Taylor. New York: Springer, 2012. P. 15–34. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-1442-1_2
2. Value-Based Contracting in Healthcare: What Is It and How Can It Be Achieved? / R. Myerson, J. McCombs, Y. Xu, R. Popovian. URL: <https://healthpolicy.usc.edu/research/value-based-contracting-in-healthcare-what-is-it-and-how-can-it-be-achieved/> (дата обращения: 29.01.2025).
3. СПИК и офсетные контракты в здравоохранении и фармацевтике // BRACE Law Firm. URL: <https://brace-llf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spic-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhraneni-i-farmatsevtike> (дата обращения: 29.01.2025).
4. Шарловский К. Офсетные контракты в фарминдустрии. Как сделать механизм более эффективным // Конкуренция и право. 2023. № 1. URL: <https://cljournal.ru/vybor/250/> (дата обращения: 29.01.2025).
5. Офсетные контракты как механизм привлечения инвестиций. URL: <https://invest.primorsky.ru/uploads/attachments/ofsetnye-kontrakty-kak-mekhanizm-privlecheniia-investitsii.6298a8e4c4091.pdf> (дата обращения: 29.01.2025).
6. Agreement on Government Procurement // World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/rev-gpr-94_01_e.htm (дата обращения: 29.01.2025).
7. China Further Expands the Encouraged Catalogue to Boost Foreign Investment // China Briefing. URL: <https://www.china-briefing.com/news/china-2022-encouraged-catalogue-updated-implementation-from-january-1-2023/> (дата обращения: 29.01.2025).
8. 4 Key Trends And 2 Attention Areas For Medtech Success In 2024 // Med Device Online. URL: <https://www.meddeviceonline.com/doc/key-trends-and-attention-areas-for-medtech-success-in-0001> (дата обращения: 29.01.2025).
9. Siemens Healthineers to invest 1b yuan in new unit // China Daily. URL: <https://www.chinadaily.com.cn/a/202305/23/WS646c1361a310b6054fad4845.html> (дата обращения: 29.01.2025).
10. Siemens Invests \$300M In Massachusetts Manufacturing Facility, Broadens Footprint In U.S. // Med Device Online. URL: <https://www.meddeviceonline.com/doc/siemens-invests-m-in-massachusetts-manufacturing-facility-broadens-footprint-in-u-s-0001> (дата обращения: 29.01.2025).
11. Siemens Healthineers, Northwell Health Announce Research Partnership To Improve Health Outcomes, Reduce Costs // Med Device Online. URL: <https://www.meddeviceonline.com/doc/siemens-healthineers-northwell-health-health-outcomes-reduce-costs-0001> (дата обращения: 29.01.2025).
12. Medical Devices – United States // Statista. URL: <https://www.statista.com/outlook/hmo/medical-technology/medical-devices/united-states> (дата обращения: 29.01.2025).
13. The Pharmaceutical Industry in Turkey. Investment Support and Promotion Agency of Turkey. URL: https://www.turkey-japan.com/business/category6/category6_520b.pdf (дата обращения: 29.01.2025).
14. Fiocruz signs Memorandum of Understanding to expand partnership with AstraZeneca. Fiocruz. URL: <https://portal.fiocruz.br/en/news/fiocruz-signs-memorandum-understanding-expand-partnership-astrazeneca> (дата обращения: 29.01.2025).
15. В ОЭЗ «Технополис Москва» две компании локализируют производство по офсетным контрактам // Ведомости. URL: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2023/06/28/v-

oez-tehnopolis-moskva-dve-kompanii-lokalizuyut-proizvodstvo-po-ofsetnim-kontraktam (дата обращения: 29.01.2025).

16. Москва закупит медицинскую мебель на 5,1 млрд рублей по офсетному контракту // Vademecum. <https://vademec.ru/news/2023/02/28/moskvu-zakupit-meditsinskuyu-mebel-na-5-1-mlrd-rublej-po-ofsetnomu-kontraktu> (дата обращения: 29.01.2025).

17. В Москве пациенты получили более 21 млн медизделий благодаря офсетным контрактам // ТАСС. URL: <https://tass.ru/obschestvo/21848667> (дата обращения: 29.01.2025).

18. Москва и Самарская область заключили контракт на закупку медицинских изделий // Plastinfo. URL: https://plastinfo.ru/information/news/51366_03.05.2023/ (дата обращения: 29.01.2025).

References

1. Taylor T.K. Countertrade Offsets in International Procurement: Theory and Evidence. In: Yülek M., Taylor T. (eds.) *Designing Public Procurement Policy in Developing Countries*. New York: Springer; 2012. P. 15–34. https://doi.org/10.1007/978-1-4614-1442-1_2

2. Myerson R., McCombs J., Xu Y., Popovian R. Value-Based Contracting in Healthcare: What Is It and How Can It Be Achieved? Available at: <https://healthpolicy.usc.edu/research/value-based-contracting-in-healthcare-what-is-it-and-how-can-it-be-achieved/> (accessed 29.01.2025).

3. SPIC and offset contracts in healthcare and pharmaceuticals. BRACE Law Firm. (In Russ.) Available at: <https://brace-lf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spik-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhranении-i-farmatsevtike> (accessed 29.01.2025).

4. Sharlovsky K. Offset contracts in the pharmaceutical industry. How to make the mechanism more efficient. *Konkurentsiya i pravo = Competition and Law*. 2023;(1). (In Russ.) Available at: <https://cljournal.ru/vybor/250/> (accessed 29.01.2025).

5. Offset contracts as a mechanism for attracting investments. (In Russ.) Available at: <https://invest.primorsky.ru/uploads/attachments/ofsetnye-kontrakty-kak-mekhanizm-privlecheniia-investitsii.6298a8e4c4091.pdf> (accessed 29.01.2025).

6. Agreement on Government Procurement. World Trade Organization. Available at: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/rev-gpr-94_01_e.htm (accessed 29.01.2025).

7. China Further Expands the Encouraged Catalogue to Boost Foreign Investment. China Briefing. Available at: <https://www.china-briefing.com/news/china-2022-encouraged-catalogue-updated-implementation-from-january-1-2023/> (accessed 29.01.2025).

8. 4 Key Trends And 2 Attention Areas For Medtech Success In 2024. Med Device Online. Available at: <https://www.meddeviceonline.com/doc/key-trends-and-attention-areas-for-medtech-success-in-0001> (accessed 29.01.2025).

9. Siemens Healthineers to invest 1b yuan in new unit. China Daily. Available at: <https://www.chinadaily.com.cn/a/202305/23/WS646c1361a310b6054fad4845.html> (accessed 29.01.2025).

10. Siemens Invests \$300M In Massachusetts Manufacturing Facility, Broadens Footprint In U.S. Med Device Online. Available at: <https://www.meddeviceonline.com/doc/siemens-invests-m-in-massachusetts-manufacturing-facility-broadens-footprint-in-u-s-0001> (accessed 29.01.2025).

11. Siemens Healthineers, Northwell Health Announce Research Partnership To Improve Health Outcomes, Reduce Costs. Med Device Online. Available at: <https://www.meddeviceonline.com/doc/siemens-healthineers-northwell-health-health-outcomes-reduce-costs-0001> (accessed 29.01.2025).

12. Medical Devices – United States. Statista. Available at: <https://www.statista.com/outlook/hmo/medical-technology/medical-devices/united-states> (accessed 29.01.2025).

13. The Pharmaceutical Industry in Turkey. Investment Support and Promotion Agency of Turkey. Available at: https://www.turkey-japan.com/business/category6/category6_520b.pdf (accessed 29.01.2025).

14. Fiocruz signs Memorandum of Understanding to expand partnership with AstraZeneca. Fiocruz. Available at: <https://portal.fiocruz.br/en/news/fiocruz-signs-memorandum-understanding-expand-partnership-astrazeneca> (accessed 29.01.2025).

15. In the Technopolis Moscow SEZ, two companies are localizing production under offset contracts. Vedomosti. (In Russ.) Available at: https://www.vedomosti.ru/press_releases/2023/06/28/v-oez-tehnopolis-moskva-dve-kompanii-lokalizuyut-proizvodstvo-po-ofsetnim-kontraktam (accessed 29.01.2025).

16. Moscow will purchase medical furniture worth 5.1 billion rubles under an offset contract. Vademecum. (In Russ.) Available at: <https://vademec.ru/news/2023/02/28/moskvy-zakupit-meditsinskuyu-mebel-na-5-1-mlrd-rublej-po-ofsetnomu-kontraktu/> (accessed 29.01.2025).

17. In Moscow, patients received more than 21 million medical devices thanks to offset contracts. TASS. (In Russ.) Available at: <https://tass.ru/obschestvo/21848667> (accessed 29.01.2025).

18. Moscow and Samara region have signed a contract for the purchase of medical products. Plastinfo. (In Russ.) Available at: https://plastinfo.ru/information/news/51366_03.05.2023/ (accessed 29.01.2025).

Информация об авторе / Information about the Author

Проскуряков Александр Леонидович, заместитель директора, Институт системного программирования им. В. П. Иванникова Российской академии наук; соискатель, Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, г. Москва, Российская Федерация,
e-mail: alexander.proskuryakov@inbox.ru

Alexander L. Proskuryakov, Deputy Director, Ivannikov Institute for System Programming of the Russian Academy of Sciences; Applicant, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation,
e-mail: alexander.proskuryakov@inbox.ru