

Торговые барьеры и сектор медицинских технологий | Barrières commerciales et la brache des technologies médicales

Auteur: Заррина Салимова, [Берн](#) , 08.07.2025.



Фото: Ousa Chea, Unsplash

Как швейцарские компании, работающие в сфере медицинских технологий, реагируют на неопределенность во внешней экономической политике?

Comment les entreprises suisses du secteur des technologies médicales réagissent-elles à des incertitudes dans la politique économique extérieure

Barrières commerciales et la brache des technologies médicales

Введение американских пошлин, о которых было [объявлено](#) в начале апреля, было [приостановлено](#) на время переговоров. В воскресенье министр финансов США Скотт Бессент заявил, что новые правила вступят в силу с 1 августа, если затронутые страны не подпишут соглашение с Вашингтоном. Соглашение со Швейцарией пока не заключено, хотя в переговорах уже был достигнут определенный [прогресс](#).

В условиях неопределенности швейцарские компании с осторожностью относятся к США и, согласно опубликованному в воскресенье опросу Swiss Managers Survey, переориентируются на ЕС и Юго-Восточную Азию. Так, почти четверть руководителей опрошенных компаний заявили, что рассматривают экспортные рынки за пределами США. Кроме того, около 5% респондентов начали сокращать свою зависимость от американского программного обеспечения, а 20% планируют это сделать.

Однако не все предприятия могут «отвернуться» от США. На американский рынок, например, приходится почти четверть швейцарского экспорта компаний, работающих в сфере медицинских технологий. Ранее предприятиям этого сектора, в котором, по данным ассоциации Swiss Medtech, занято более 70 000 человек, уже пришлось адаптироваться к изменениям в законодательстве ЕС и заново сертифицировать всю свою продукцию. Новым испытанием стали возможные таможенные барьеры. Исход переговоров между Берном и Вашингтоном все еще неизвестен, а для компаний любой другой сценарий, кроме возвращения к нулевым тарифам, будет означать ухудшение ситуации и негативные последствия.

Как же предприятия реагируют на сложившуюся ситуацию? Le Temps приводит несколько примеров. Водуазская фирма Neo Medical (инструменты и имплантаты нового поколения для спинальной хирургии), привлекая в прошлом сентябре 58 млн франков для развития своей дистрибьюторской сети в Европе и финансирования экспансии в США, не намерена отказываться от своих планов, так как американский рынок остается крупнейшим в мире. Эту точку разделяет и генеральный директор компании Abionc (разработка диагностической платформы и тестов для выявления сепсиса) Патрик Песталоцци. «Что бы ни решила администрация Трампа, мы хотим привлечь средства и открыть в стране производство, пусть даже небольшое», - заявил он.

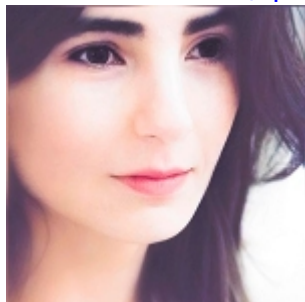
Что касается Ypsomed, то ее подразделение по борьбе с диабетом не работает на американском рынке, а клиенты подразделения Delivery Systems (инъекционные системы) управляют цепочками поставок напрямую, забирая товары с производственных площадок в Швейцарии и Германии и отвечая за последующую отправку и импорт в США. Большинство продуктов компании также не считаются медицинскими изделиями в понимании администрации Дональда Трампа. В 2024 году Ypsomed объявила о своем намерении построить первую производственную площадку в США – дальнейшие подробности ожидаются во второй половине этого года.

Со сложностями сталкиваются и швейцарские дочерние компании американских фармконцернов. В начале июля стало известно, что разработчик вакцин Janssen, входящий в Johnson & Johnson, рассматривает возможность закрытия своего завода в

Берне-Бюмплице, что затронет до 300 сотрудников. К этому привели два обстоятельства. Прежде всего, новая вакцина для профилактики инфекций, вызываемых бактериями группы кишечной палочки, оказалась недостаточно эффективной. Кроме того, растёт конкуренция со стороны других стран: производство лентивирусных векторов в Берне скоро будет прекращено, так как Johnson & Johnson собирается открыть новый и гораздо более крупный завод в Нидерландах. Помимо Janssen, Johnson & Johnson управляет и другими предприятиями в Швейцарии.

Добавим, что в список ста самых дорогих компаний мира, зарегистрированных на бирже, вошли три швейцарских, причем две из них – фармацевтические. В частности, концерн Roche оказался на 46-м месте с рыночной капитализацией около 261 млрд долларов. Компания Nestlé заняла 48-е место (255 млрд), а Novartis поднялась на 53-е (237 млрд). В целом, в рейтинге доминируют предприятия американского технологического сектора во главе с производителем компьютерных чипов Nvidia (3,8 трлн долларов). Далее следуют Microsoft (3,7 трлн) и Apple (3,1 трлн). Самой дорогой европейской компанией стала немецкая группа SAP, занимающая 27-е место с рыночной капитализацией в 312 млрд долларов.

[таможенные тарифы](#)
[отношения сша и швейцарии](#)
[бизнес в Швейцарии](#)



[Зарина Салимова](#)

Zaryna Salimava

Статьи по теме

[Парадоксы швейцарского экспорта](#)
[Пошлины Дональда Трампа и Швейцария](#)
[Американские пошлины и швейцарские товары](#)
[Пошлины Трампа и Швейцария: после первого шока](#)
[Отношения Швейцарии и США: переговоры будут продолжены](#)
[Федеральные советники встретились с делегациями США и Китая](#)
[Федеральные советники едут в Вашингтон](#)
[Передышка в торговой войне?](#)

Source URL: <http://www.nashagazeta.ch/node/35352>