

Как в Казани развивается частная медицина, стоит ли сейчас инвестировать в нее и почему государственно-частное партнерство в этой сфере – не самая удачная мысль в кризис.

Почти четверть россиян считает, что в государственных больницах невозможно получить качественное лечение. По данным Росстата это число выросло практически вдвое за последние три года. Вырос и процент считающих, что адекватную помощь оказывают только в частных клиниках – 11,1% в 2014 г. против 5,7% в 2011-м.

Значительную роль в отношении пациентов сыграла оптимизация бюджетных медучреждений – не дождавшись врачей или получив некачественную медпомощь, россияне стали чаще обращаться в платные клиники. Сокращение бесплатных услуг также перенаправило россиян из бюджетных учреждений в частные.

Частники забирают у государства

В Татарстане количество коммерческих медицинских учреждений за минувший год выросло на 5,4%. Несмотря на сложную экономическую ситуацию, за январь-апрель 2016 г. оборот всех частных медучреждений в Республике прибавил 4,5%, составив 1,4 млрд руб.. Итого с 2011 по 2015 гг. в Татарстане рынок платных услуг вырос на 15,4% (в России на 20%), а оборот платных медицинских услуг за этот период вырос на 48,8%.

30% россиян не устраивает работа госклиник

71-е место из 86 заняла Россия в мировом рейтинге отзывов о здравоохранении

20% составил рост платных медуслуг в РФ в 2014 г.

31% россиян готов платить за качественную медицину

2,9% бюджета запланировано потратить на медицину в РФ в 2016 г.

Почти все руководители казанских клиник подтвердили DK.ru, что клиентов стало немного больше, но рост куда меньше чем несколько лет назад – до кризиса.

«Мы чувствуем увеличение количества клиентов. Это связано в первую очередь с тем, что мы работаем достаточно давно на рынке, – рассказывает руководитель клиники «Здоровье семьи» Эльвира Идиятуллина. – С весны количество клиентов уменьшилось, но это закономерно – граждане уезжают на дачи и в отпуска. Люди в это время меняют свои приоритеты».

Руководитель многопрофильной клиники «МЕДЕЛ» и член общественного совета Минздрава Татарстана Линар Салахутдинов уверен, что главная причина увеличения роста клиентов коммерческого сектора – разочарование в госучреждениях и желание получать достойное обслуживание и помощь.

«На рынке сейчас довольно много игроков, люди могут выбирать. Поэтому те пациенты, которые раньше обращались в бюджетные учреждения и сталкивались с большим количеством очередей и не всегда с качественной работой, вынуждены обращаться в альтернативные коммерческие медицинские учреждения. Тем более, в некоторых случаях учреждения коммерческого плана превосходят бюджетные», – уверен господин Салахутдинов.

С ними не совсем согласен Артур Уразманов, гендиректор сети медицинских центров «Академии здоровья «Звезда». Он считает, что отток из бюджетных учреждений идет из-за низкого уровня сервиса, а не из-за плохого качества услуг:

«Уровень оказания медицинской помощи государственной медицины находится на достойном уровне. Но уровень помощи и сервис — разные вещи. Другой вопрос, что сервис и быстрота реагирования на предоставление услуги в частных центрах существенно выше».

Артур Уразманов считает, что количество людей, пользующихся услугами частных медицинских центров, будет только увеличиваться — это показывает мировой опыт. Он также подчеркнул, что соотношение пациентов с низким и высоким уровнем доходов давно уже изменилось — частные клиники обслуживают население с любым достатком.

«Другой вопрос, что некоторые частные медицинские центры не могут предоставить качественный сервис и качественную услугу, а пытаются просто заработать на проблеме здоровья клиента. И в данном случае сами клиенты будут выбирать, где им больше нравится обслуживаться», — пояснил руководитель медкомпании.

Другого мнения придерживается Светлана Захарова, председатель комитета по социальной политике Госсовета Татарстана. Она уверена, что в бюджетной сфере оттока клиентов не произошло.

«Очень много вопросов к такой системе. Врач, например кардиолог, работает в государственной клинике и частной. Гражданин записывается в обычную поликлинику к нему, но потом, чтобы не ждать долго, идет к нему в частную. За счет этого, думаю, идет переток пациентов», — отметила депутат.

Медицина, завязанная на курс

В отличие от большинства других сфер, медицина сильно зависит от курса валюты. Чем ниже курс рубля, тем дороже оборудование и материалы. Повезло тем учреждениям, которые успели обновить оборудование до 2014 г..

«Многие коммерческие медицинские учреждения используют импортное сырье, материалы и оборудование. В связи с этим стоимость данных видов затрат увеличилась

с увеличением курса валют, – рассказывает Линар Салахутдинов, руководитель клиники «МЕДЕЛ». – Произошла коллизия – платежеспособность падает, средний чек падает, а цены растут, так как сумма затрат медучреждений увеличилась».

Во время кризиса рентабельность медицинской деятельности заметно снизилась, и это заметно затормозило развитие сферы в целом. Многие участники рынка признались, что заморозили проекты по развитию или вовсе отказались от них. Сложно удерживать цены для пациентов и при этом изыскивать средства на покупку нового оборудования.

Как отмечает господин Салахутдинов, падение рынка заметнее всего в высокотехнологичной медицине. Лабораторная диагностика, обследования и консультации меньше пострадали от кризиса, но уменьшили «средний чек».

«Те учреждения, которые обладают высокими технологиями и проводят сложные операции с их применением, больше всего заметили уменьшение количества пациентов. Казанцы стали беречь свои средства и откладывать плановые операции на лучшие времена, – пояснил руководитель «МЕДЕЛ». – Мы, например, занимаемся высокотехнологичной медициной, которая почти не представлена в Казани, в этом наша уникальность».

В клинике «Здоровье семьи» рассказали, что смогли обновить весь парк ультразвукового оборудования во всех своих центрах еще до поднятия курса доллара. Но цены на материалы и оборудование, как и у коллег, бьют по бюджету – клиника не может «жить в другом экономическом пространстве».

«Во всем остальном мы идем в ногу со временем, – заявила Эльвира Идиятуллина, руководитель клиники. – Даже при максимальном желании снизить стоимость каких-то исследований, мы же не можем сделать их ниже себестоимости, поэтому и вынуждены ставить соответствующие цены. От этого никуда не деться ни нам, ни потребителю».

Однако в кризисе есть момент, который может сыграть на руку бизнесу, – в России около 17% компаний в 2015 г. сократили пакеты корпоративных льгот, в том числе отменили добровольное медицинское страхование, которое оплачивали сотрудникам из своего кармана. Выходит, что часть сотрудников, оставшихся без ДМС, могут стать

клиентами коммерческой медицины, так как не готовы идти в бюджетные учреждения.

Инвестиции в поисках ниш

Казанские эксперты считают, что в нынешних условиях обоснованно вкладываться в частную медицину. Однако многие участники рынка заявляют, что конкуренция на местном рынке довольно высока, а свободных ниш почти не осталось.

«Каждый инвестор для себя решает сам, изучает. Конкуренция как была, так и есть. Ситуация сильно на рынке Казани не меняется. Самое основное – работать над собой, качеством услуг и тем, чтобы клиенты получали то, за чем они пришли к нам. Самое важное – поставить правильный диагноз и правильное лечение», – уверена Эльвира Идиятуллина, руководитель клиники «Здоровье семьи».

С ней согласен и Артур Уразманов, гендиректор сети медицинских центров «Академии здоровья «Звезда».

«На данном этапе частную медицину можно разбить на несколько сегментов: мелкие медицинские клиники, предоставляющие узкий спектр услуг, средние – по количеству филиалов, и крупные – по количеству филиалов и спектру услуг. Также присутствуют единичные представители федеральных структур. Конкуренция по некоторым направлениям очень высока. Нужно понимать, что медицинский бизнес – это бизнес с большими инвестициями и длительной окупаемостью», – пояснил он, отметив, что в Казани охвачены почти все медицинские отрасли от анализов до пластической хирургии.

Действительно, медицина – одна из самых «медленных» сфер для вложения денег. Получить доход от инвестиций можно будет только через несколько лет, уверен Линар Салахутдинов.

«Возможно, в рынок частной медицины Казани стоит сейчас вкладываться, но надо понимать, что медицина – одна из тех отраслей, где возврат капитала идет медленно,

пусть и стабильно, – отметил он, – Многие инвесторы и игроки финансового рынка привыкли инвестировать и получать возврат капитала быстро и в солидных объемах. В последнее время из-за того, что многие рынки просели, рынок медицинских услуг имеет интерес к инвестициям».

Линар Салахутдинов отмечает, что в столице Татарстана еще остались свободные ниши, но есть некоторые сложности с введением новых направлений, в частности консервативность сферы.

«Медицина – одна из тех отраслей, которая консервативна и не позволяет слишком быстро развиваться и внедрять новые технологии. Все, что разрабатывается в медицине, должно быть клинически испытано, проверено и рекомендовано к применению министерством здравоохранения», – объяснил руководитель клиники «МЕДЕЛ».

Однако даже в кризис эксперты отмечают позитивную тенденцию на рынке. Одна из самых заметных перспектив для инвесторов – возможность получить госзаказы, расширить рынок ДМС и софинансировать с обязательным медицинским страхованием (ОМС).

Осторожное партнерство

В 2010-2015 гг. в России прошла реформа обязательного медицинского страхования, которая позволила частным медучреждениям работать с ОМС. Эксперты отмечают – даже несмотря на небольшую рентабельность этого сегмента, такое партнерство заметно развивается в последние годы.

В Татарстане уже есть примеры концессионных соглашений в сфере здравоохранения. Один из наиболее успешных – реализуемый с 2011 г. совместно с российско-финской медицинской компанией «Ава-Петер» проект развития Центра планирования семьи и репродукции в Казани. Еще одно концессионное соглашение заключено с ООО «Клиника современной медицины HD» для организации центра амбулаторного гемодиализа. Третье соглашение – с ООО «Медицинское объединение «Спасение» – предусматривает оказание широкого спектра услуг населению Приволжского и

Вахитовского районов Казани.

Проекты государственно-частного партнерства (ГЧП) прибыльны, но при условии долгосрочной реализации – заключение договора на срок от 10 лет. Сами инвесторы и участники рынка пока не спешат заключать соглашения с государством и начинать работу по системе ОМС. Дело в том, что инфляционное давление не позволит тарифам расти опережающими темпами и стать достаточно привлекательными.

azan.dk.ru