

Феликс Гамзаев: «Главное — внедрять технологии и помогать людям»

Можно ли сделать высокие медицинские технологии доступными для среднестатистического жителя Кубани? Станут ли генетические исследования нормой для будущих мам и будут ли проходить программы ЭКО совершенно здоровые пары? Об этом рассказал кандидат медицинских наук, врач высшей категории, глава медицинского холдинга CL Medical Group Феликс Гамзаев

— Феликс Шакирович, для медицины — не только отечественной — 2020 год стал крайне непростым, для пациентов тоже: из-за пандемии коронавируса больницы прекращали плановый прием и консультации. Как работала клиника мужского и женского здоровья OXY-Center?

— Мы пережили этот трудный период достойно. Были жестко внедрены противозидемические мероприятия как для пациентов, так и для обслуживающего персонала. Мы не закрывались, принимали пациентов как обычно. Количество их несколько уменьшилось, потому что некоторые пары, которые планировали беременность или оперативные вмешательства, оказавшись в ситуации тревожной неопределенности, предпочли подождать. Но были и те, кто ничего не откладывал. То есть количество пациентов уменьшилось не оттого, что клиника работала в каком-то нестандартном режиме, а потому что у людей был эмоциональный стресс.

— Сказалась ли ситуация с коронавирусом на планах по развитию клиники? Какие-то процессы пришлось отложить или затормозить?

— Конечно, кое-что пришлось отложить. Во-первых, никто не знал, сколько продлится ситуация с ограничениями, вызванными борьбой с коронавирусом. Во-вторых, наши экономические показатели в силу того, что мы стали принимать меньше людей, несколько просели. Поэтому какие-то проекты мы отложили, но сейчас уже возвращаем. Это, например, некоторое дооснащение клиники — не основным, а второстепенным оборудованием, которое позволяет несколько улучшить, говоря простым языком, стандартную процедуру. Скажем, для операции по поводу гинекологии у нас имеется оборудование экспертного класса, немецкое, KARL STORZ, но есть всевозможные насадки, осветители, которые более стабильны к напряжению или освещают рану чуть лучше. Оборудование развивается активно, и мы каждые 2-3 года его усовершенствуем, обновляем, что-то докупаем.

Мы также отложили некоторые генетические исследования, которые планировали, — просто в силу того, что в период карантина уменьшился поток людей в CL, ту структуру нашей холдинговой компании, которая делает генетические анализы. Однако сейчас мы уже практически вышли на плановые показатели и вернулись к активной работе над проектами.

— Во время пандемии власти заговорили о важности медицины, ее технического оснащения, научного обеспечения и организации, но изменилось ли отношение людей к своему здоровью? Стало ли больше тех, кто на нем не экономит?

— Безусловно, нет худа без добра, именно коронавирусная инфекция показала, насколько важно обращаться в медицинские учреждения в первые 48 часов — это то, за что мы всегда боролись, ведь, чем раньше человек обращается за врачебной помощью, тем выше его шансы выздороветь. Значительных подвижек в сознании типа «я сегодня еще здоров, но не мешало бы мне провериться», по моему мнению, пока не произошло, но люди стали более осознанно и требовательно относиться к оказанию медуслуг, к выбору клиники, особенно если мы говорим о частной медицине.

— Чем, по вашему мнению, сегодня руководствуются люди, выбирая медицинскую клинику?

— Это абсолютно индивидуально, но есть и нечто общее: все больше обращают внимание на репутацию клиники. Люди уже не реагируют на скидки в медицине или изначально невысокую цену, а вот рекомендации бывших пациентов имеют вес, потому

что сегодня выбор клиники связан в первую очередь с репутацией.

Скажу, что у нас в клинике OXY первичная обращаемость выросла на 40% за 2019 год, и весь первый квартал 2020 года до введения карантина мы шли с таким результатом. Однако объясняется это не только тем, что клиника технологически сильная. Главное — это результат, а у нас за 2019 год благодаря широкому введению генетических исследований 67,5% положительных результатов по ЭКО. Вот это повод для гордости и то, что привлекает пациентов. При этом надо понимать: мы никогда не были коммерческой организацией. Никогда! Да, услуги клиники платные, но наша главная цель не в том, чтобы зарабатывать деньги. Первое и главное — внедрять технологии, помогать людям. Вот факт, который говорит сам за себя: из 900 программ, которые были запланированы на 2019 году мы сделали 450, потому что половину пар отсели после проведения генетических исследований. Мы не взяли их в программу, потеряв на этом деньги, потому что знали: для данных пар попытка ЭКО будет неудачной. Было бы аморально позволить людям заведомо безрезультатно потратить значительные суммы, да еще и украсть у них надежду. Ведь самый печальный результат неудачной попытки ЭКО — это тяжелое психоэмоциональное состояние женщины.

— Высокие моральные принципы не мешают коммерческому успеху предприятия?

— Я как собственник понимаю, с каким продуктом имею дело. Не с железяками бездушными — с людьми, которые озабочены продолжением рода, хотят иметь детей. Успех измеряется не только деньгами. Клиника OXY сделала около 6 000 программ ЭКО, в результате

к нам приезжали англичане, были восхищены и удивлены, очень хвалили организацию процессов и работу персонала. Таких анализов сделано уже более 400, и мы ни разу не ошиблись.

У меня есть личная история: сын моего друга женился, его супруга забеременела, на 10-й неделе сделала у нас генетический анализ, и он показал, что ребенок абсолютно здоров. Так и оказалось, родилась абсолютно здоровая девочка. И женщина, заранее зная, что у малышки все будет в порядке, перенесла беременность без тревог и волнений.

Возвращаясь к теме инвестиций и стратегического планирования — у нас есть программа развития, рассчитанная на 15 лет — с момента открытия. Почему именно на 15? Потому что опыт развития топ-овых клиник ЭКО в мире показывает, что сильными и значимыми они стали через 10-15 лет. Клинике OXY скоро 9 лет, своей стратегии развития мы следуем, промежуточным итогам соответствуем — все идет по плану.

— Кого вы видите пациентами своей клиники?

— Это современные люди, умные, прогрессивные. И процент таких людей в обществе весьма велик. Другое дело, что многие расплываются на какие-то сиюминутные желания, мелкие, сугубо потребительские. Но молодое поколение мыслит более правильно. Моей дочери 14 лет, сыну 23, я всегда стараюсь их понять и вот что вижу: в современном мире беременности будут все более тщательно планироваться. И возраст вступающих в брак и рожаящих будет увеличиваться — это уже происходит. Ведь даже желанная беременность для современной женщины эмоционально очень проблематична, потому что вырывает ее из социального контекста. Есть вопросы работы,

«OXY — гордость Кубани. Звучит пафосно, но это так. То, что мы делаем — а это, повторюсь, для меня проект некоммерческий — мы мерим репутацией, а не прибылью»

которых родилось почти 3 000 детей. Вот это успех. А что деньги? За 9 лет я не вытащил из этого бизнеса — хотя мне не нравится это слово, я предпочитаю говорить «дело» — ни одной копейки. Абсолютно все шло на развитие. На протяжении 9 лет клиника OXY инвестирует 100% своей прибыли, маленькой или большой, в персонал, технологии, оборудование.

— Этих инвестиций достаточно или приходится вкладывать еще?

— Клиника — часть холдинговой компании, у нее есть «старший брат» — лаборатории CL, частично инвестиции идут оттуда, частично добавляются мои личные деньги. Инвестиции нужны, потому что есть некоторые важные проекты, для реализации которых, впрочем, требуются не только деньги — мы должны быть готовы к ним. Один из проектов CL Medical Group, который мы должны были реализовать в 2020 году, но из-за коронавируса закончим в 2021-м, это полная генетика. Этот проект стал возможен лишь потому, что в Краснодарском крае и вообще на юге России есть наша уникальная генетическая лаборатория CL. Уже сегодня любая беременная женщина на 10-й неделе беременности может прийти к нам, сдать анализы, мы из ее крови получим ДНК ребенка и по 23 хромосомам скажем, есть ли у него заболевания, какие именно, совместимы ли они с жизнеспособностью. Эту технологию мы внедряли 9 месяцев и получили очень высокую оценку международных организаций,

карьеру, различных планов, поэтому беременность лишается элемента случайности. А поскольку генетика на ранних стадиях позволяет определить заболевания ребенка, в скором будущем программы ЭКО будут проходить не только пары с бесплодием, но и вполне здоровые люди. Просто потому, что они будут очень серьезно, ответственно и прагматично относиться к будущему потомству. Я не говорю, что это хорошо или плохо, я просто констатирую факт.

— Насколько доступны сегодня программы клиники Oxy-Center, какова их стоимость, будет ли она снижаться?

— OXY — гордость Кубани. Звучит пафосно, но это так. То, что мы делаем — а это, повторюсь, для меня проект некоммерческий — мы мерим репутацией, а не прибылью. Поэтому та ценовая политика, которую наша клиника проводит на рынке Краснодарского края, может считаться благотворительной. Мы привязаны к родине, мы все из Краснодара или края, мы его любим, не переезжаем ни за границу, ни в Москву. Естественно, мы должны быть в рынке и завышать цены не будем. Более того, у нас готово предложение, какого еще не было. Мы четко проанализировали, что больше всего не нравится людям, которые прошли программу, даже с положительным результатом, и оказалось — подход к кассе! Поскольку программа включает консультации ряда специалистов, прохождение множества анализов и процедур, каждая из ко-



торых должна быть оплачена, то человек морально устает подходить к кассе. Мы подготовили предложение, которое начнет работать уже в ноябре, смысл его в том, что люди будут знать конечную сумму и не потратят лишнего. На основании нашего опыта мы все посчитали, вывели среднестатистические показатели, сколько нужно анализов, процедур. Эту среднестатистическую сумму мы еще уменьшили, добавили туда генетические исследования и получили стоимость, которая устроит любого человека. Бизнесмены поймут, и это принцип страховой компании: девять платят за одного. По нашему опыту, у 7-8 пар из 10 протоколы идут стандартные, только у 20% мы протокол расширяем. Такое бизнес-решение не только прозрачно для пациента, но и позволяет врачам-специалистам не ограничивать себя в необходимых действиях. То есть пациент гарантированно получает то, что ему необходимо, и даже немного больше. И пациент спокоен, понимая, что его не станут «разводить» дополнительно, а это распространенный страх у людей, которые идут в частную медицину.

— Вы добавили в стандартную программу ЭКО генетические исследования. Насколько это типично?

— Абсолютно нетипично. Но именно потому, что у нас холдинг, мы это себе можем позволить. Мы включили генетические исследования, которые в состоянии сделать сами, по себестоимости, у других такой возможности нет. По большому счету, среднестатистическая сумма, которую пациенты платят в других клиниках, у нас будет меньше, и при этом в нее войдут и генетические исследования. Не буду называть цифры, просто зайдите на сайт любой клиники ЭКО и посмотрите, сколько стоит ЭКО с полной генетикой. У нас будет дешевле.

— По статистике, примерно 20% частных медицинских центров входят в сетевые структуры, рост числа сетевых проектов является одной из тенденций развития российской частной медицины. Может ли превратиться в сеть единственная на данный момент клиника OXY?

— Мы этого не планируем. Мы предлагаем продукт, который можно сделать только здесь, у нас. Однако нашими пациентами являются не только жители Кубани. Есть пары из Москвы, очень много из Ростова, Волгограда, Чечни, Дагестана, Южной Осетии — у нас очень широкая география уже сейчас.

Я хочу, чтобы OXY стала клиникой мирового уровня, и до этого нам осталось совсем чуть-чуть. Полное введение генетики в программы ЭКО — это выход на положительный результат 90-95%, и мы получим его очень скоро, в ближайшей перспективе, буквально через год-два. Технологии, о которых мы говорим, уже есть, они научные, нам их нужно правильно внедрить в технологический процесс. Делать генетические анализы самим — а мы это уже умеем — и тогда себестоимость падает в разы. Наша задача — чудовищно дорогие современные технологии адаптировать под финансовые возможности среднестатистического жителя Кубани.

Поверьте, это реально — давайте вернемся к этому разговору в конце 2021 года.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ