

СФРО здравоохранение

# Не частное дело

## конкуренция

Емкость рынка платных медицинских услуг в Новосибирской области к 2015 году возрастет до 7,8 млрд руб., увеличившись по сравнению с 2012 годом более чем на 1 млрд руб. Стремительно развивая свои услуги, частные клиники тем не менее не спешат вступать в борьбу за пациента с государственными больницами на условиях обязательного медицинского страхования.

Объем платных медицинских услуг по итогам прошлого года в Новосибирской области составил 6,8 млрд руб. Это значит, что больше, чем у ее соседей. По данным маркетингового агентства ВССGROUP, в Кемеровской области этот показатель приблизился к 4,8 млрд руб., в Омской — к 3,8 млрд руб., в Томской области и Алтайском крае — к 2,5 млрд руб. К 2015 году емкость рынка, согласно прогнозу аналитиков, подрастет на «отстающих» территориях на 0,5 млрд руб., у лидеров — как минимум на 1 млрд руб. Для сравнения: наибольший объем платных услуг демонстрируют Москва, Санкт-Петербург и Екатеринбург, где он составляет 214 млрд, 68 млрд и 14,4 млрд руб. соответственно. Стоимости объемы медицинских рынков в других городах-миллионниках находятся в пределах 6-13 млрд руб. Исследования Центра медицинского права (Омск) показывают, что больше 40% граждан предпочитают обслуживаться в частных клиниках, 31% — в ведомственных, 28% — в муниципальных. В прошлом году социологи компании «Инфоскан», опросив жителей Новосибирска, пришли к выводу, что три четверти новосибирцев при необходимости обратятся за медицинской помощью в бесплатные центры (75,9%). Лечиться сами будут 6,8% горожан, помощи от друзей и родственников, нетрадиционной медицины ожидают 3,1% и 0,8% соответственно. И только 17% новосибирцев ответили, что воспользуются платными медицинскими услугами. При этом по факту только за полгода в платные клиники обратились 38,2% опрошенных. Чаще всего им необходимо было получить результаты

анализов и пройти обследование (44,6%), получить стоматологические услуги (36,9%), проконсультироваться у узкого специалиста (19%). Средняя сумма затрат на платные услуги составила около 4,5 тыс. руб. По данным статистики, до 30% жителей Новосибирска хотя бы раз в год обращались к услугам частных клиник. Все это говорит о том, что пациенты сегодня все больше смотрят в сторону частной медицины, нежелая лететь назад, и она старается предложить им максимум услуг. Оргкомитет ежегодной деловой конференции «Медбизнес» и Агентство стратегических коммуникаций ВДА отмечают тенденцию: в поиске более качественного и комплексного медицинского обслуживания люди все чаще начинают посещать частные клиники, нередко ставя знак равенства между качественным обслуживанием и дорогим лечением. Решающими же критериями при выборе клиники являются профессионализм врачей, качество услуг, многопрофильность и доступность цен. Наиболее востребованные специалисты платных медцентров, по результатам опросов, — гинекологи, урологи, лоры, окулисты, хирурги, а в бесплатных больницах — терапевты. При этом самыми узнаваемыми платными медицинскими центрами в Новосибирске, по мнению жителей города, оказались «Авиценна» (69,6%), «Дорожная клиническая больница» (61,1%) и «Здравица» (35,5%). В десятке популярных частных клиник — Центр новых медицинских технологий в Академгородке, «Санитайс», «Биовэр», «Астрамед», «Аванта-мед», «Дюна», «Евромед», «Смитра», «Юнона»,



Владельцы частных клиник предпочитают развивать традиционные высокодоходные направления  
ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

«Алмита». В последнее время появляются и новые медицинские центры, которые занимают свою нишу на рынке медицинских услуг. Яркий пример тому — независимая медицинская лаборатория «Инвитро» или лаборатория «Ситилаб», завоевавшие доверие и популярность у горожан. «Если мы рассматриваем частную клинику как бизнес-структуру, то совершенно очевидна цель существования такой организации — привлечение финансов, а значит, привлечение пациентов. Мнение о профессионализме медицинских сотруд-

ников для многих пациентов является определяющим в выборе клиники», — считает директор по развитию и экономике профессиональной группы компаний Viorix Марина Суродеева. «Те, кто дорожит своей репутацией и стремится к большему, осваивают новые методы лечения и профилактики болезней, стараются помочь большому количеству пациентов и сделать это еще более качественно», — отмечает директор частной поликлиники «Смитра» Петр Смирнов. «Конечно, есть более или менее успешные направления, они

друг друга „поддерживают“, и за счет комплексности менее востребованные услуги „подтягиваются“. Поэтому приоритетным в нашей клинике считается общее развитие и освоение новых направлений». На многопрофильность делаются ставки и в «Клинике Пасман». «Все направления должны гармонично совершенствоваться. У нас и сегодня работают врачи разных профилей, от терапевтов до хирургов. Необходимо, чтобы каждый человек, каждая семья чувствовала, насколько удобно проходить лечение в одном месте.

Когда в одной клинике можно сделать весь комплекс обследований и получить консультацию любого эксперта, когда врачи одной клиники наблюдают и родителей, и детей, а в любой сложной ситуации можно мобильно собрать консилиум», — говорит коммерческий директор «Клиники Пасман» Майя Петухова.

В свою очередь, генеральный директор сети центров семейной медицины «Здравица» Наталья Сухарева, комментируя перспективы развития частной медицины, отмечает: «У нас есть четыре практические равнозначных направления: терапия, педиатрия, гинекология и стоматология. Их развитием является приоритетным, так как мы клиника широкого профиля». Что касается детского направления, которое активно начало развиваться у «частников» еще в 2007-2009 годах, по словам статистики Сухаревой, в большей степени этому способствовало то, что «хорошие педиатры начали активно переходить в коммерческие клиники, не выдержав неадекватных условий труда в муниципальных больницах, не столько даже по оплате, сколько из-за огромного количества бумажной работы, непомерной нагрузки и смешных временных нормативов на одного пациента, в рамках которых невозможно провести нормальный прием». «Сейчас детское направление развивается, однако не хватает коммерческих детских стационаров. А государственные не в самом лучшем состоянии, хотя там и работают хорошие врачи», — говорит Наталья Сухарева. «Перспективным с точки зрения окупаемости вложений по-прежнему являются гинекология, стоматология, отоларингология, дерматология. Набирают обороты частные стационары. Но, говоря о перспективности комплексного подхода и удобства для обслуживания, пациентам, конечно, интереснее педиатрия и семейная медицина, причем в многопрофильной клинике, предоставляющей полный цикл амбулаторного обслуживания», — добавляет исполнительный директор медицинского центра «Астра-мед» Евгений Пантелев.

«Однозначно педиатрия — перспективное направление, потому что сегодня родители уделяют все большее внимание профессионализму врачей, которые лечат их детей», — говорит заведующая отделением

педиатрии «Клиники Пасман» Елена Кочеткова. «Родители хотят, чтобы им и их ребенку уделяли особое внимание, общались с ними, подходили к ним индивидуально. Поликлиники в связи с загруженностью не могут обеспечить достаточно комфортный прием пациентов. Особенно актуально, что в частной клинике можно записаться на прием на определенное время и не сидеть часами в коридоре с ребенком».

Зная о своих явных преимуществах, частные клиники тем не менее не спешат вступать в борьбу за пациента в условиях обязательного медицинского страхования (ОМС). Об этом на одном из совещаний с руководителями территориальных фондов ОМС Сибирского федерального округа напомнил полпред президента РФ в СФО Виктор Толоконский: «Новый закон об обязательном медицинском страховании открывает возможности участия в программе госгарантий негосударственных медицинских учреждений. Подобная практика была и в 2012 году, а ряд регионов применял норму, позволяющую таким учреждениям вступать в программу госгарантий и раньше. Но это, скорее, была условная доступность, без сложившейся системы: закон — по одну сторону, а жизнь — по другую».

Действительно, такой опыт у регионов уже есть. Так, в Новосибирске 40 медицинских организаций частной формы по итогам 2012 года включены в реестр учреждений, работающих в системе ОМС. Не вступить в систему — не значит начать работать. По мнению многих руководителей территориальных фондов ОМС, не все частные клиники в состоянии предоставить услуги должного уровня. В агентстве «Медассистанс» считают, что крае-

угольный камень этой проблемы — постоянное недофинансирование в системе ОМС. Председатель совета общества защиты пациентов Андрей Хромов в интервью «Финам-ГМ» отметил, что программа до конца не проработана. «Возьмите любую процедуру, к примеру УЗИ. Цены у разных клиник могут различаться в два-три раза. Если установить фиксированные суммы, „частники“ будут в убытке. Это им не интересно». «Участвовать в программе обязательного медицинского страхования просто невыгодно», — рассуждает юрист «Клиники Пасман» Юлия Стибкина. «За прошлый год на каждого гражданина было выделено всего по 7 тыс. руб. Вот если ЭКО включать в ОМС, нам будет интересно поучаствовать».

Более оптимистично настроен Евгений Пантелев: «Частные клиники не просто готовы: они сегодня уже пытаются включиться, а некоторые участвуют в программах ОМС». При этом собеседник отмечает основную, на его взгляд, сдерживающий фактор — ценообразование в системе ОМС. «Тарифы на оказание медицинской помощи частными клиниками привираются к уровню обеспечения, хотя на практике частные клиники имеют ультрасовременное технологическое оборудование. Скорее всего, решать такой вопрос необходимо в каждом конкретном случае, оценивая возможности частных клиник, и реально предоставлять пациентам право выбора медучреждения», — добавляет господин Пантелев. С ним соглашается Наталья Сухарева, отмечая, что тарифы ОМС в поликлинической сфере очень низкие, по ним «частники» обслуживать не могут. Помимо этого, она также считает новым законом не проработанным — нет точных инструкций, как все это делать и оформлять, значит придется тратить свои ресурсы на проработку этих вопросов, отвлекая их от повышения качества медицинских услуг и уровня сервиса. «Поэтому мы заняли выжидательную позицию. Если в ближайшей гряде система станет прозрачной и понятной, мы будем видеть существенные выгоды для наших пациентов и для бизнеса в целом, то работа в системе ОМС вполне реальна», — отмечает госпожа Сухарева.

Вера Невская

## ОСОБОЕ МНЕНИЕ: КАК БУДУТ РАЗВИВАТЬСЯ ЧАСТНЫЕ КЛИНИКИ

**Лариса Селиванова, руководитель службы качества медицинского центра «Авиценна»:**

— Если раньше частные клиники стремились развивать наиболее востребованные направления, такие как гинекология, урология, стоматология, а также те направления, услуги по которым трудно получить в муниципальной здравоохранении, то сейчас все направления можно эффективно развивать. Все зависит от грамотного менеджмента и, конечно, профессионализма докторов. Огромный потенциал в плане развития в частной клинике у педиатрической службы. Это касается и педиатров, и узких специалистов в педиатрии — все они очень востребованы. Мы видим большой интерес родителей к консультациям врачей-педиатров и узких специалистов на дому. Считаю, что медицинские учреждения частной формы собственности готовы участвовать в программе ОМС. Минус для «частников» вижу в том, что государство не готово оплачивать их услуги в рамках работы по ОМС по установленным в частных клиниках тарифам.

**Максим Ващенко, главный врач «Клиники Долголетия»:**

— На мой взгляд, перспективы развития частных клиник в медицине будут профессиональными и узкой специализацией, стремиться делать то, что еще никто не делает, и делать это хорошо. Мы работаем по методу прикладной кинезиологии, и сотрудничеству мы приглашаем ведущих специалистов, врачей — прикладных кинезиологов из Новокузнецка, Иркутска и Новосибирска.

Сотрудничество с Фондом обязательного медицинского страхования нам интересно, но, к сожалению, фонд, который предоставляет ОМС, не может полноценно перекрыть те расходы, которые реально в данный момент времени нужны пациенту. ОМС, на мой взгляд, дает формальный выход, в то время как мы предпочитаем индивидуальный подход к каждому пациенту. Если говорить о дальнейшем развитии частного сектора в медицине, то вряд ли стоит ожидать заметной конкуренции между государственным и частными клиниками, у каждого своя ниша, и каждый знает «своего» пациента.

# «Новые резиденты вот-вот придут в Кольцово»

## интервью

Третий год в Новосибирске идут активные работы по привлечению инвесторов в новый наукоград Кольцово. О том, почему в Кольцово до сих пор не пришли фармацевты-мейджоры и с какими проблемами сталкивается управляющая компания, рассказал председатель совета директоров УК «Научно-технологический парк в сфере биотехнологий» Андрей Бекарев.

— Не так давно вы говорили, что основой биотехнопарка должны стать три — пять крупнейших инвесторов, прежде всего иностранных, которые готовы вложить в свои проекты не меньше \$50 млн. Однако за полтора года новых «якорных» резидентов в Кольцово не появилось. В чем причины, на ваш взгляд?

— Во-первых, замечу, что означенный объем инвестиций — это объективный критерий: за меньшие деньги реализовать крупный проект в нашей отрасли нереально. Да и компаний, готовых на такие вложения, в мире немного.

Во-вторых, мало создать хороший препарат, нужно уметь продвигать его на рынок и иметь для этого немалые средства. Небольшие компании, как правило, не имеют для этого возможностей. У топ-медфармов налажены устойчивые каналы продаж, которые могут обеспечить устойчивый поток продукции, выпускаемой в биотехнопарке. Есть так называемый принцип рынка: человек приходит сюда за чем-то специально, а попутно покупает еще много чего. Именно поэтому мы заинтересованы в появлении на площадке «бифарма», к которому могли бы пристраиваться ишневые и мелкие производители.

В-третьих, в научных центрах Новосибирска уже имеется много разработок, которые нужно брать у ученых, доводить до стадии препаратов и продвигать на рынок. Мнение, что это могут сделать сами научные сотрудники, как правило, утопия. Крупные и средние фармкомпании



постоянно нуждаются в новых патентах, им крайне интересны новые разработки, а значит, они сами будут искать и реализовывать проекты в рамках биотехнопарка. Еще один фактор — российское законодательство. В нашей отрасли оно меняется таким образом, что иностранные компании становятся заинтересованными в создании производств в России. Мы, конечно, хотели бы, чтобы это произошло на площадке нашего биотехнопарка, и пытаемся вместе с региональными и муниципальными властями создать для таких резидентов благоприятные экономические условия вхождения. Прежде всего это практически бесплатное предоставление всей инфраструктуры в пользование инвестору. Сейчас мы ведем переговоры с потенциальными «якорными» и рядом менее крупных резидентов биотехнопарка. Надеюсь, до конца года нам удастся нескольких из них привлечь.

— Как в целом идет создание биотехнопарка? Какие главные проблемы приходится сегодня решать, реализуя проект?

— Отсутствие необходимой инфраструктуры является сдерживающим, особенно для крупных зарубежных инвесторов, но не критическим фактором. Многие про-

блемы, в том числе выделение энергетических мощностей, пока не решены в полной мере, но решаются в ходе реализации проекта.

С сожалением замечу, что Россия — самая дорогая и самая неэффективная страна в мире по разовым затратам на подключение к энергетическим сетям. У нас желание подключиться сначала платят за то, чтобы энергосети построили, чтобы их к ним подключили, а потом еще оплачивают и саму электроэнергию. Скажем, в Германии энергокомпания осуществляет подключение бесплатно, а бизнес строит на продаже энергоресурсов клиенту.

В биотехнопарке мы пытаемся оградить инвестора от этой головной боли. Мы сразу говорим: большая часть свойственных России проблем, в том числе на уровне общения с властями, вас не коснется. По сути, наш потенциальный инвестор будет решать все вопросы, общаясь напрямую с менеджментом биотехнопарка.

Замечу, что наших зарубежных инвесторов пугают даже не нынешние российские бизнес-реалии. В их представлении Сибирь до сих пор остается некоей тетка испоганила, где только мороз и тайга, по которой бродят медведи. Одна из наших задач — преодолеть этот психологический барьер.

— Компания SFM (Scientific Future Management, SFM) как первопроходец строительства технопарка, видимо, уже накопила определенный опыт и отработала технологию вхождения в этот проект. Есть ли модель, получив которую инвесторы могли бы выходить в очередь, чтобы реализовать проекты в Новосибирске?

— Такая модель есть, и она очень проста. Существует набор критериев, который мы предъявляем потенциальным резидентам. Первое: их бизнес должен соответствовать профилю биотехнопарка. Второе: наличие проекта и инвестиций. Третье: готовность взять на себя определенные обязательства по объемам производства. Проект должен пройти через независимый экспертный совет (в нем нет чиновников, представлены ученые и от-

раславные специалисты) и получить его одобрение.

— SFM только инвестирует в кольцовский проект или уже получает от него какую-то отдачу? Когда вы надеетесь увидеть вложения?

— Инвестиционный процесс на этой площадке продлится еще не один год в силу особенностей проекта, который здесь реализуется. Это инновационный проект, с очень большой научной составляющей, поэтому в отношении него классические инвестиционные требования в чистом виде (например, сроки возврата вложенных средств) применены не могут. В каком-то смысле подобный проект близок к венчурному, когда идет достаточно большой период рискованных вложений, после которого наступает период окупаемости. Наш проект сейчас не вполне венчурный, поскольку уже вышел из периода рисков.

Создаваемые в настоящее время объекты в биотехнопарке для нашей компании являются некими инфраструктурными элементами. Скажем, тот же ускорительный центр — это один из элементов технологии, но это еще не вся технология.

В свое время нашей основной задачей было создание полного производственного цикла в единой точке, что требуется стандарту GMP (Good Manufactured Practice — международная система норм, правил и указаний в отношении производства лекарственных средств, одним из основных критериев которой является создание «чистых помещений»). — «Б». Разо-

рванный цикл, который у нас существовал (и до сих пор существует), не позволяет формировать предприятие, полностью удовлетворяющее GMP.

Сейчас у нас на Софийской улице в Новосибирске имеется завод общей площадью около 6 тыс. кв. м, где производится в том числе и внутривенная форма препарата «Тромбовазим» (до 150 тыс. курсов в год). Но здания, земля и некоторые другие объекты, где расположено производство, — федеральные и находятся под управлением Сибирского отделения РАН. Это значит, что инвестиционные риски для SFM даже больше чем через десять лет после начала проекта все еще остаются и они до сих пор колоссальные. Кроме того, производственное здание, в свое время восстановленное из руин, не является специализированным. То есть под большое производство его использовать нельзя, хотя ряд производственных циклов там тоже сертифицирован по стандарту GMP.

Поэтому на площадке биотехнопарка в 2014 году начнется строительство производственного комплекса, куда переедут почти все производственные активы в Софийской улице, кроме тех, что предназначены для выпуска внутривенного «Тромбовазима» и некоторых других мелкосерийных препаратов. Это существенно снизит риски, у нас появится полная свобода для развития компании.

В новом производственном комплексе в Кольцово будут выпускаться несколько препаратов, в том числе официально заре-

гистрированная пероральная форма «Тромбовазима» в виде капсул.

Существующие технологии выпуска таких лекарств очень дорогостоящие. Например, в нашей технологической цепочке используются около 20 лиофильных сушек, а каждая из них стоит \$2-2,5 млн. Затраты колоссальные, причем они должны быть разовыми. Сейчас мы ищем более продвинутые технологии, что дало бы нам возможность снизить стоимость производства.

— С сентября прошлого года, когда в России стартовала программа развития инновационных кластеров, биотехнопарк в Кольцово вошел составной частью в создаваемый в Новосибирской области биофармакологический и IT-кластер. Какие перспективы будущего кластера открывает, на ваш взгляд, для биотехнопарка в целом и для каждого его участника?

— Сразу замечу, что реализация кластерного проекта — прерогатива власти, так как деньги на него выделяются из бюджета. Кластер представляет собой набор различных элементов, в том числе инфраструктурных (дороги, транспортные развязки и т. п.). Составной частью кластера в Кольцово должен стать и формирующийся при нем жилой городок. Его создание повлияет на всех участников проекта, ведущих бизнес и проживающих на этой территории, в частности приведет к улучшению инфраструктуры биотехнопарка.

Интервью записал Юрий Белов

КЛИНИКА СОЗДАЕТСЯ БИОТЕХНОПАРК

В середине 2011 года правительство Новосибирской области было утверждена пятилетняя долгосрочная целевая программа по развитию биотехнопарка в наукограде Кольцово. Биотехнопарк разместится на трех разнесенных площадках общей площадью до 200 га. На одной будет построен микрорайон для его сотрудников с инфраструктурой. Вторая, центральная, площадью около 140 га отведена под зону резидентов. Третья площадка предназначена для размещения производственной зоны. Общие инвестиции в создание биотехнопарка оцениваются в 25 млрд руб. Ожидается, что только «якорные» резиденты биотехнопарка

должны вложить в свои проекты более 6 млрд руб. Для создания объектов инженерной инфраструктуры учредителем управляющей компании «Биотехнопарк», председателем совета директоров которой назначен Андрей Бекарев, совладелец ООО «Саянскфьючерс менеджмент» (SFM), завод этой компании на ул. Софийской в Новосибирске производит тромболитик «Тромбовазим», инъекционная форма которого предназначена для терапии острого инфаркта миокарда, инсульта и венозной патологии, одноименные капсулы помогают при плановом лечении и профилактике сердечно-сосудистых заболеваний. Дочерняя компа-

ния SFM — ООО «СФМ Фарм» — стала первым «якорным» резидентом биотехнопарка. На площадке в 4 га она начала реализацию своего проекта общей стоимостью более 2 млрд руб. по производству «Тромбовазима» в капсулах и других препаратов. В рамках первой очереди своего проекта SFM уже построила два объекта — Центр электронно-лучевых технологий и лабораторный корпус. Кроме того, построены кабельная трасса, элементы системы канализации, дренажующая насыпь, водопропускные трубы и подведены электрические сети. На эти цели из бюджета области было направлено около 200 млн руб.