

По оценкам председателя правления частной клиники Premium Medical Юриса Барздиньша, объем рынка частных медицинских услуг в Латвии сегодня составляет около 250 млн. латов. Причем он имеет неплохой потенциал к росту. Во-первых, из-за услуги медицинского туризма, которая, по данным «ДВ», у частных клиник растет на 50–100% в год. Во-вторых, благодаря новой европейской директиве, которая вступит в силу в октябре этого года и позволит жителям всех стран ЕС получать медицинское обслуживание в любой выбранной ими стране ЕС. По словам Юриса Барздиньша, Латвия имеет неплохие шансы заполучить пациентов из более богатых стран. И наконец, растущая прослойка среднего класса в Латвии и грядущая реформа системы здравоохранения — это тоже причина для роста объемов работы у частных клиник. Кстати, в положительный эффект реформы Юрис Барздиньш, который ранее занимал пост министра здравоохранения, не верит — слишком уж у нее много минусов... Игра со страховщиками— После поста министра здравоохранения вы ушли работать в частную клинику. Каковы ваши наблюдения?

— До работы министра я управлял Лиепайской больницей, и, конечно, разница большая. На те деньги, которые выделяются на государственную медицину, надо обеспечивать максимальный объем услуг в широком спектре медицины. Если бы государство могло работать так же качественно, как стараются частные клиники, то свободной ниши для появления частных клиник в Латвии не было бы.

— Каков, по вашим расчетам, объем рынка частных медицинских услуг?

— В Латвии по сравнению с другими странами ЕС очень велика та часть, которую пациент сам платит за свое лечение: 40%. Остальные 60% покрывает государство. В Эстонии, к примеру, эта пропорция 20 к 80. Если мы учтем, что на медицину в нашей стране уходит почти 7% от ВВП, то в абсолютных цифрах мы имеем около 1 миллиарда латов в год. Из этого миллиарда 40%, или 400 миллионов, уходит в частные клиники. Но отсюда нужно вычесть примерно 100 миллионов латов — это плата пациентов за медикаменты, рецептурные и безрецептурные лекарства. А также 50 млн. латов ввиду официальной доплаты за услуги государственной медицины. Остается примерно 250 млн. латов, которые находятся на рынке частных медицинских услуг.

— Но ведь еще есть страхование здоровья? Если, положим, у меня есть страховка, за которую я выплачиваю компании 200 латов в год и получаю медицинскую помощь бесплатно, то это тоже деньги частных клиник?

— В принципе, да. Но их объем довольно мал. По данным Латвийской страховой ассоциации, доля частного страхования здоровья составляет 1% от общего финансирования отрасли, то есть 7 млн. латов. Очевидно, что рынок страхования здоровья, который в Латвии является еще очень неразвитым, будет расти. Но пока работать частным клиникам со страховыми компаниями очень непросто.

— Они готовы оплачивать только определенную часть от полученных пациентом услуг?

— Это зависит от полиса. Очень часто услуги Premium Medical оплачиваются только частично, и поэтому прямых договоров с местными страховыми компаниями у нас мало. Страховые компании стараются заключать договор с теми клиниками, которые дают им меньшие расценки на обслуживание пациентов. Но если речь идет действительно о качественном обслуживании, то невозможно, например, выделить на обслуживание пациента 30 минут. Иногда нужно потратить час и даже больше. Но страховщикам такие вещи невозможно объяснить. Есть исключения. Это международные страховые компании, которые работают абсолютно правильно и логично, но клиентов с такими

полисами очень мало.

Для тех, кому некогда болеть— Кто тогда является типичным клиентом частной клиники, где за свое здоровье нужно платить из своего кармана?

— Это не миллионеры, как думают многие. Это люди молодого и среднего возраста, работоспособные, у которых нет времени болеть. Они ходят к врачу довольно редко, но выбирают для этого одно место, где можно получить весь спектр услуг. Понятно, что это люди, которые не имеют тяжелых хронических заболеваний. Если человек серьезно болен или необходимо серьезное хирургическое вмешательство, то лечиться в частной клинике для него будет очень и очень дорого. Тогда поможет только государственная медицина, которая, несмотря на маленькие деньги, с такими случаями хорошо справляется. И мы даже не представляем, насколько хорошо...

— И все же должна быть критическая масса таких пациентов, чтобы бизнес был прибыльным? Судя по данным, пока Premium Medical работает с убытками?

— Недавно все акции Premium Medical купила шведская инвестиционная группа Nordic and Baltic Property Group, и акционер понимает, что в таком бизнесе скорой отдачи не может быть. Но они четко видят, что потенциал огромный. Критическая масса пациентов действительно должна быть, чтобы возместить все вложения и текущие расходы. Прошлый год уже показал, что люди после довольно тяжелых лет кризиса стали возвращаться в частные клиники, — наш оборот вырос на более чем 30%. В этом году, думаю, будем работать уже без убытков. Немалые надежды возлагаем на медицинские услуги для иностранцев — это огромное дополнительное направление бизнеса для всех частных клиник Латвии.

— Можно ли сказать, что без иностранных пациентов частным клиникам Латвии пока сложно выживать?

— Да, это правда для нас. Но сравнительно большой и легкодоступный объем денег, который сегодня есть на рынке частных медицинских услуг, позволяет другим клиникам хорошо жить и без особых усилий искать для себя иностранных пациентов. К тому же некоторые частные клиники успешно работают благодаря тому, что получают государственные квоты. Например, есть государственная квота на определенное число консультаций от частных врачей или квота на 10 тысяч рентгеновских снимков. Эти заказы через госзакупки получают частные клиники. Но мы в таких конкурсах не участвуем и не собираемся.

— А что в этом плохого?

— Тогда мы будем совершенно другой клиникой — не такой, как сейчас. Если частная клиника начинает работать по государственным ценам, то она начинает работать на объем, а не на качество. Любой массовый заказ девальвирует эксклюзивность, и тогда мы можем потерять тех клиентов, которые пришли к нам именно за этим.

В восточном направлении— Если говорить об иностранных туристах, сколько их было в прошлом году в вашей клинике?

— Около 300. На первом месте — туристы из России, далее — Англия и Норвегия. Если говорить об услугах, то на первом месте — эстетическая хирургия, стоматология и профилактическая проверка здоровья.

— Отбираете у Яниса Заржецкиса клиентов? (Янис Заржецкис — известный в Латвии пластический хирург, который работает в основном с иностранными пациентами. —

Прим. авт.).

— Мы просто не способны это сделать — отобрать клиентов у Заржецкиса или другого пластического хирурга Латвии. Потому что в Литве, например, работают около 50 пластических сертифицированных хирургов. А в Латвии — менее 20. Причем эта профессия настолько сложна и закрыта на вход, что в ближайшие 10 лет мало что изменится. То есть просто не может быть ситуации, когда у наших эстетических хирургов не хватало бы пациентов.

— Каков может быть прирост иностранных клиентов в 2013 году?

— Планируем обслужить как минимум 600 клиентов. Мы начинаем активную работу в направлении Санкт-Петербурга, где у нашей материнской компании есть свое представительство. Причем будем продвигать услуги не только своей клиники, но и других, если мы пересекаемся с ними в услугах.

— Зачем вам это надо?

— Мы рассматриваем это как сотрудничество, а не как конкуренцию. Потому что если мы даем какой-то частной клинике пациентов по тем услугам, которые сами не оказываем, то можем рассчитывать и на взаимность. Таким образом, мы популяризируем Ригу и Латвию в плане медицинского туризма. И я думаю, что через несколько лет эта экспортная отрасль может стать заметной и в нашей структуре народного хозяйства. Я знаю, что доход Литвы от медицинского туризма сегодня в два раза больше, чем в Латвии. У нас есть потенциал достичь большего еще и потому, что уже в октябре вступает в силу европейская директива о межгосударственной медицинской помощи. Она дает право пациентам получать назначенные им медицинские услуги в той стране, которую они выбирают сами. Положим, если человеку, проживающему в Латвии, назначена операция, но на нее огромная очередь, то он может обратиться в любую клинику в любой стране ЕС и сделать эту операцию там. Ему выпишут счет за услуги, и оплатит его государство, гражданином которого он является. В таком объеме, сколько за нее готовы платить в стране проживания пациента.

— Что это может значить для Латвии?

— По идее, это должно сильно стимулировать экспорт наших медицинских услуг. Правда, при улучшении их качества и безопасности. Почему? Потому что у нас цены ниже — и поток пациентов должен идти к нам. В том числе и в частные клиники. Но если мы будем умно работать. Уже сейчас частным и государственным клиникам нужно очень активно готовиться к грядущим переменам. Конечно, каждое государство будет бороться за своих пациентов, чтобы они лечились у себя на родине. Будут создавать какие-то барьеры, чтобы людям не так уж легко было отправиться на лечение в другие страны, поэтому посмотрим, как это будет выглядеть на практике.

Реформа: минусов пока больше — Но ведь пациенты в Латвии ждут плановых операций по полгода. Как же мы справимся еще и с потенциальным потоком иностранцев?

— Та очередь, о которой вы говорите, — это очередь не на врачей и не на места в больнице. Это очередь на деньги, которые выделяют конкретной больнице на месяц. Те пациенты, которые не могут или не хотят ждать, просто платят из своего кармана и делают операцию быстро. Конечно, в плане системы это очень неправильно, потому что государство таким образом работает как частные клиники, зарабатывая на людях деньги. Это, кстати, одна из причин, почему во всех опросах населения люди недовольны нашей системой здравоохранения. Как люди думают? Вроде мы платим налоги, так почему, попадая в больницу, надо еще платить за стационар, за

обследования и потом за все лекарства?

— Выскажите тогда свое экспертное мнение как бывший министр здравоохранения: что изменится после той реформы, которая будет уже в этом году, когда размер получаемой медицинской помощи привяжут к уплате подоходного налога?

— Когда я был министром, я тоже был против этой реформы и не продвигал ее. У нее есть плюсы и минусы. Плюсы связаны с налогами, и Министерство финансов считает, что ради получения медицинской помощи работники, которые сейчас получают зарплату в конвертах, но пользуются медицинской помощью, будут просить своего работодателя выводить зарплату из тени. Но, по сути, эта реформа не внесет существенных изменений в работу врачей и больниц, и сама по себе она не принесет системе здравоохранения дополнительно серьезные деньги.

— Реформа предлагает тем, кто работает нелегально, платить 20 латов в месяц государству и получать ограниченный объем медицинских услуг. Вопрос: зачем платить 20 латов государству, если за эти деньги можно купить хороший частный полис у страховых компаний?

— Во-первых, возможности покупки полиса здоровья у частного лица очень ограничены. Во-вторых, у каждого человека есть риск заболеть очень серьезно, и тогда стоимость лечения не покроет никакая страховка. С возрастом этот риск сильно увеличивается.

— Вы бы проголосовали за эту реформу в том виде, в котором ее предлагают населению?

— Нет. Если взвесить все минусы и плюсы, то последних слишком мало как для самой системы медицины, так и для пациентов. Источник: <http://vesti.lv>