

Конференция «Инвестиции в здравоохранение»: дан заряд для движения вперёд

■ ЕКАТЕРИНА САЛАМАТИНА



Два дня продолжалась конференция «Инвестиции в здравоохранение». Она собрала тех, кто работает на рынке частной медицины.

Рынок частных медицинских услуг в последние годы быстро развивается. Здесь вращаются миллиардные средства. А всё потому, что у населения есть интерес к качественным медицинским услугам. И оно готово платить за это деньги. Причём частная медицина всё серьёзнее начинает конкурировать с государственной. Даже в период, когда в стране наблюдается кризис и курс доллара постоянно колеблется, люди не перестают ходить лечиться в частные клиники. И хотя эксперты говорят, что сейчас рынок немного замедлился, но рост всё равно идёт, пусть и незначительными темпами. Об этих и других вопросах шла речь на второй конференции «Инвестиции в здравоохранение». Её участниками стали представители ключевых инвестиционных банков, фондов прямых инвестиций, медицинских операторов, частных

клиник, диагностических лабораторий и другие представители рынка. Они обсуждали наиболее актуальные темы, в частности, говорили о сетевых, нишевых проектах и проектах государственно-частного партнёрства (ГЧП), которые дают возможности для перспективного вложения средств.

Началась конференция с информации об участии инвестиционных фондов в отрасли здравоохранения. В этом разговоре приняли участие: директор Russia Partners Юрий Машинцев, партнёр Baring Vostok Capital Partners Константин Повстяной, генеральный директор VIY Management Дмитрий Шицле, старший управляющий партнёр UFG Private Equity Роберт Сассон. В процессе общения участники конференции могли задавать интересующие вопросы инвесторам. Один из них — рассматривают ли фонды дальнейшие ин-

вестиции в медицину? В своём ответе партнёр Baring Vostok Capital Partners **Константин Повстяной** сообщил: «Деньги есть. На новые проекты мы смотрим». Он также подчеркнул, что им интересны социальные проекты, к примеру, развитие сети домов для престарелых. Это маленький рынок, но быстро развивающийся. Готовы инвестировать суммы от 15 до 100 миллионов и больше. При этом инвесторы с осторожностью смотрят на заявленные планы. Генеральный директор VIY Management **Дмитрий Шицле**, отвечая на этот же вопрос, сделал акцент на том, что верит в развитие частной медицины в России. Кроме того, он подчеркнул, что сегодня в медицине имеется много ниш. Есть ниша для создания частных стационаров. Не достаточно развивается в России тема реабилитации и это тоже направление, в котором может развиваться частная медицина. Что думают инвесторы о развитии страховой медицины? Это ещё один вопрос, прозвучавший от участников. Комментируя данную тему, директор Russia Partners **Юрий Машинцев** сказал: «Рынок ДМС стагнирующий». Он пояснил это тем, что пациенту при необходимости получения услуги по добровольному медицинскому страхованию приходится регулярно выяснять, покрывается ли она страховой компанией, тогда как клиент не должен этим заниматься. По официальным данным, рынок ДМС в России рос до 2014 года. В текущем году началась его «присадка» в регионах. По прогнозам специалистов, в 2016–2017 годах вряд ли он начнёт серьёзно расти, поэтому страховым компаниям необходимо задуматься, как дальше работать с лечебными учреждениями. В ходе общения по вопросу участия инвестиционных фондов в отрасли здравоохранения в целом были подняты очень актуальные темы, касающиеся тех ниш



на рынке частных медицинских услуг, вложение в которые сегодня действительно имеет перспективу. Также был сделан акцент на новых бизнес-моделях и на том, что делать с существующей ограниченностью платёжеспособности спроса?

Использование механизмов ГЧП для привлечения финансирования в проекты по созданию объектов медицинской инфраструктуры — это ещё одна большая тема. В Российской Федерации в разработке находится 60 проектов государственно-частного партнёрства. Среди них проект «Родильные дома». Он даёт возможность проводить ЭКО в рамках ОМС. Данное соглашение подписано на десять лет. Ежегодные инвестиции проекта составляют около 54 миллионов рублей. Говоря о ГЧП, участники делились своими наработками. Данная форма взаимодействия предполагает решение государственных и частных задач на взаимовыгодных условиях. Здесь же речь зашла и о требованиях финансирующих организаций при реализации проектов в здравоохранении, об обеспечении эффективного структурирования и финансирования проектов при передаче государственных медучреждений в долгосрочную аренду, а также о других особенностях финансирования проектов, в частности, о регулировании тарифов ОМС и недостаточности выручки от оказания платных услуг.

В нынешних экономических условиях у медицинских учреждений увеличиваются издержки на оборудование и расходные материалы из-за роста доллара, а платёжеспособность населения уменьшается. В данной ситуации повышать стоимость услуг нет смысла, так как

можно потерять лояльность своих клиентов. В государственном секторе сокращаются расходы на содержание госпиталей, больниц, поликлиник, что приводит к их закрытию. Для частной медицины это даёт новые потенциальные возможности, в том числе и для того, чтобы пополнить кадровый состав квалифицированными специалистами. Множество изменений, происходящих в отрасли, и её огромный потенциал создают благоприятную ситуацию для привлечения стратегических партнёров, а также для получения прибыли при своевременном и правильном входе в рынок. Об этом также говорилось на второй конференции «Инвестиции в здравоохранение». Был сделан анализ индустрии, где детально рассмотрены сложности и потенциал бизнес-моделей, существующих на рынке здравоохранения с точки зрения инвестиционных фондов и профессиональных участников рынка. Проанализированы стратегии роста игроков коммерческого рынка медуслуг: частных клиник и медицинских операторов, а также лабораторной диагностики. Акцент сделан на сегментах ОМС, ДМС и «ТОР». Были представлены аудиторские лучшие практики бизнеса по оказанию частных медицинских услуг в регионах России, стратегии развития участников рынка по территориальному признаку, маркетинговые стратегии частных игроков, последние тенденции и инновации в области лабораторной диагностики, определяющие основное развитие российского рынка. Затронуты вопросы перспектив ядерной медицины, радиологии, рынка медизделий, инвестиций в объек-

ты медико-социального ухода за пожилыми людьми, вендерного финансирования как альтернативы банковскому кредиту. Участники конференции получили практические рекомендации по подготовке компаний к привлечению средств фондов прямых инвестиций, а также узнали информацию о состоянии рынка медицинских изделий и перспективах его развития. Здесь же шла речь и о возможных объёмах рынка медицинского оборудования на перспективу до 2018 года с учётом мнения поставщиков.

В течение двух дней ключевые игроки рынка частных медицинских услуг говорили о самом настоящем. Здесь поднимались действительно наиболее важные темы, которые смогли проиллюстрировать реальную ситуацию как в центре, так и в регионах. Главное, тут были представлены лучшие практики. Это на самом деле очень важная информация, позволяющая правильно сориентироваться в текущей ситуации, что даёт возможность высшему менеджменту медорганизации самостоятельно проанализировать, где сейчас она находится, и понять, что необходимо предпринять в условиях кризиса, чтобы не снизить обороты, выстоять и нарастить темпы своего развития. Возможность пообщаться с лучшими в своей нише всегда вдохновляет. В этом главная ценность мероприятия. После таких встреч обычно появляется много идей и перспективные связи, дающие заряд для движения вперёд. Этим ценным зарядом и стала вторая конференция «Инвестиции в здравоохранение», организованная Regent Capital Communications. ■