

ОЛЕГ ПЕТРОВ

Развитие государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения позволило поставлять в медучреждения Самарской области более совершенное медицинское оборудование. Одним из лидеров таких поставок сегодня является компания с 10-летней историей, официальный бизнес-партнер Siemens Healthineers - «Приволжская медицинская компания» («ПМК»). Помимо поставок аппаратов лучевой диагностики (МРТ, КТ, УЗИ и т.д.) компания также развивает новые стандарты по направлениям финансовых и технических решений. Что позволяет ПМК сохранять статус ведущего бизнес-партнера Siemens Healthineers по работе с частными клиниками в РФ? Почему 2018 год можно считать прорывным для государственно-частного партнерства (ГЧП) в области медицины Самарской области? Какие плюсы развития ГЧП несет жителям региона? На эти и другие вопросы «СО» ответил генеральный директор ООО «ПМК» Дмитрий Шмелев.

Как вы можете оценить 2018 год для своей компании и Самарской области?

- Я считаю, что этот год без преувеличения можно назвать прорывным в области развития ГЧП нашего региона. За последние несколько лет наша компания на территории Самарской области установила 12 томографов, 6 из которых были приобретены частными клиниками нашего региона в этом году. Во многом это произошло благодаря именно развитию ГЧП. Учитывая, что у нас очень хорошо работает ТФОМС и многие исследования проводятся по ОМС, можно сказать, что высокотехнологичная помощь становится доступнее все большему числу жителей области без очередей и задержек.

Вы работаете только в Самарской области?

- Нет, мы работаем на территории пяти федеральных округов - Центрального, Южного, Приволжского, Северо-Западного и Уральского.

Сколько вы уже поставили медицинского оборудования и на каких территориях?

Развитие ГЧП в сфере медицины в Самарской области вышло на новый уровень



За последние несколько лет наша компания на территории Самарской области установила 12 томографов, 6 из которых были приобретены частными клиниками нашего региона в этом году.

- На данный момент это уже под сотню томографов и более 500 ультразвуковых аппаратов.

Во время деловых поездок мне часто из Москвы приходится возвращаться в Самару на автомобиле разными маршрутами - через Владимир, Иваново, Нижний Новгород, Саранск, Пензу, Казань, Чебоксары, Ульяновск. Проезжая каждый регион, я вспоминаю, что в каждом из них работают томографы, установленные нашей компанией. Если ехать из Самары в другую сторону, например на Урал или Юг, ситуация будет идентичная. Самый дальний регион наших поставок - это Магаданская область.

- В России у Siemens Healthineers есть и другие партнеры. Что позволило самарской компании занять лидирующие позиции с учетом того, что из Москвы вести бизнес гораздо проще?

- В первую очередь, это комплексный подход. Мы не только поставляем оборудование, но и занимаемся его техническим обслуживанием и предоставляем полный спектр финансовых решений. Мы одни из первых в РФ предложили новый стандарт сервисного обслуживания 24/7 для томографического оборудования. Он подразумевает призыв инженера в течение нескольких часов при обращении, 7 дней в неделю, а также фиксацию максимального срока простоя оборудования при аппарат-



ном ремонте. Если говорить о финансовых инструментах, то мы предлагаем рассрочку без удорожания от полугода до года за счет собственных средств. В случае необходимости более длительного кредитования мы привлекаем нашего партнера «Волгопромлизинг», который предоставляет любые финансовые решения на гибких условиях для конечного пользователя. Чтобы сделать более доступными цены, мы закупаем оборудование большими партиями. С заводом можно разговаривать только языком объемов. Российский рынок для компании Siemens Healthineers составляет не большую часть. И производителю не интересно говорить о специальной цене при покупке одного аппарата. Другое дело, когда мы покупаем партию из 15 томографов и благодаря этому получаем выгодные условия, которые транслируем нашим клиентам. А чем дешевле они будут покупать технику, тем доступнее диагностика становится для конечного потребителя.

Для всех ли клиентов вы предоставляете одинаковые условия?

- Для нас нет трудностей в сотрудничестве и финансировании частных медицинских центров, где бы они ни находились, и это нетипично для российского рынка.

Приведу пример. К сожалению, частные клиники, которые работают в Северо-Кавказском федеральном округе, даже при хороших финансовых показателях и репутации почти не имеют возможности получить технику в лизинг или в рассрочку.

Мы пошли против этой тенденции. И первой ласточкой был Владикавказ, куда мы поставили компьютерный томограф, дав частной клинике рассрочку на два года. С тех пор мы активно развиваем сотрудничество с партнерами в этом регионе и предоставляем полный спектр финансовых инструментов. В частности, осенью этого года завершили крупные проекты в Нальчике и Назрани.

Почему ваши клиенты обращаются к вам, а не напрямую к производителю, ведь от него, наверное, можно получить лучшие условия?

- Если рассматривать проект кабинета МРТ или КТ, то его стоимость на 75% складывается из затрат на покупку самого аппарата, а еще 25% идут на оснащение так называемой периферии. Необходима РЧ-кабина (клетка Фарадея) для экранирования помещения и сохранения однородности магнитного поля, климатическая система, поскольку у завода-производителя есть определен-

ные требования по влажности, температуре, воздухообмену, чиллер, второе рабочее место и т.д. Мы компания, которая авторизована у Siemens Healthineers в России, можем выполнять эти работы своими силами. Сделать это, конечно, способен и сам производитель, но тогда это будут уже другие деньги. Кроме того, за счет приобретения больших объемов оборудования мы получаем дополнительные преференции от производителя, которые транслируем нашим клиентам. В одиночку таких условий не добиться.

Какие планы у вашей компании на 2019 год?

- Мы продолжим делать более доступным оснащение медицинских учреждений высококачественной аппаратурой для диагностики. В декабре мы уже заключили контракт с компанией Siemens Healthineers на очередные 15 томографов и впервые взяли технику в количестве 100 УЗИ-аппаратов одновременно на самых выгодных условиях, которые будут поставлены в новом году в частные и государственные клиники РФ, в том числе и в нашем регионе. Но всегда хочется чего-то большего, я бы хотел обратить внимание на проблему борьбы с последствиями инфарктов и инсультов. Мировая практика сейчас такова, что после появления первых признаков инсульта жизненно необходимо в течение 40 минут ввести стент в место уплотнения. Для этого требуется ангиографическая операционная. Чем больше у нас в стране будет появляться таких операционных, в том числе и по ГЧП, тем быстрее будет оказание экстренной помощи. Ведь каждая выигранная минута значительно улучшает длительность и качество жизни после инсульта, а также сокращает затраты на последующее восстановление. В соседнем Ульяновске уже давно появился первый ангиограф, открытый по программе ГЧП, который приносит огромную пользу населению. Надеюсь, что так будет и дальше. Всем здоровья в новом году. ■