

Pe termen mediu, medicina privata nu este o afacere



Adrian Stoica
Luni, 26 Martie 2007

- » Investițiile în medicina privată se recuperează foarte greu, iar promovarea pe canalele radio-tv este interzisă de lege.
- » Statutul omului de afaceri medic diferă de cel al oricărui alt businessman, pentru că el a depus un jurământ de credință.
- » Pentru a se putea păstra în top, pe o piață cum este cea din România, investitorii trebuie să fie în permanență inovatori.

Odată cu liberalizarea pieței serviciilor medicale, sectorul privat s-a dezvoltat rapid și în acest domeniu. Dacă debutul a aparținut micilor cabinete, situate în general la parterul blocurilor și care ofera asistență limitată, acum piața începe să fie dominată de clinicile mari, dotate cu aparatură de ultimă generație și care ofera pacienților servicii medicale complete. Spre deosebire de o afacere clasică, în care coordonatele de bază sunt amortizarea rapidă a investiției și creșterea profitului, în cazul oamenilor de afaceri în halate albe perspectiva din care este văzută afacerea este diferită.

Investiții în aparatură

În cursul acestei luni, în București a fost inaugurat centrul medical Mediclass. Investiția, realizată din fonduri private și dintr-un împrumut bancar, s-a ridicat la un milion de euro și a fost direcționată, în special, în achiziționarea unei aparaturi medicale ultraperformante care să permită oferirea unor servicii medicale complete și de bună calitate. Deși investiția este considerabilă, cel puțin pe termen scurt și mediu ea nu este o afacere. "Investițiile sunt considerabile, mai ales în aparatură și tehnică medicală de ultimă generație, iar banii nu se întorc repede. Cel puțin cinci-sase ani trebuie să uiti de profit", spune doctorita Dana Constantinescu, acționarul majoritar al clinicii Mediclass. Pentru a se putea păstra în top într-o astfel de afacere și pe o piață cum este cea din România, aflată în continuă dezvoltare, investitorii trebuie să fie în permanență inovatori. Tocmai de aceea Mediclass și-a propus o rată de înnoire a aparaturii de cel mult doi ani.

Specialiștii fac diferența

Pe de altă parte, o atenție deosebită s-a acordat încă de la început investiției în personalul medical. De altfel, în prezent, diferența dintre cei 4-5 mari jucători de pe piața privată a serviciilor medicale nu o mai fac echipamentele de ultimă generație, ci specialistul din spatele aparatului, el fiind practic interfața dintre clinică și pacient. Perspectivele de dezvoltare a medicinei private ca afacere sunt extrem de încurajatoare pentru că oamenii au devenit din ce în ce mai informați și pretențioși, fiind tot mai dispuși să plătească pentru servicii de calitate, consideră doctorita Constantinescu. Pe de altă parte, un impuls în dezvoltarea serviciilor medicale private prin creșterea investițiilor va fi și apariția în viitorul apropiat a Legii asigurărilor private de sănătate, dar și a Legii spitalelor.