

# ФАБРИКА ГРЕЗ

*Учредитель и директор Института репродуктивной медицины  
Тамара Джусубалиева рассказала, как институт завоевал  
70% рынка услуг ЭКО и помог более 8 тыс. семей,  
мечтавшим о рождении детей*

**Б**олее 8 тыс. малышам «из пробирки» помогли появиться на свет сотрудники единственного в Казахстане Института репродуктивной медицины (ИРМ), где проводится полный цикл лечения бесплодных пар. Созданный 20 лет назад как ЭКО лаборатория, теперь ИРМ принимает около 50 тыс. уникальных пациентов в год. На полную загрузку получилось выйти в 2010 году в результате расширения спектра услуг и структуры Центра ЭКО (сейчас на базе ИРМ, включая Центр ЭКО, существует пять отделений). В это же время, после 15 лет работы, в Институте произошел заметный скачок в достижении положительных результатах ЭКО. За первые 15 лет удачными оказались 4 тыс. программ и за следующие 4,5 года такое же количество семейных пар (4 тыс.) стали родителями. За все это время в ИРМ, помимо казахстанцев, обследовались и проходили лечение пациенты из 35 стран, включая США, Германию, Израиль, Китай и Индию. Успеху медицинскому соответствуют и коммерческие показатели: в 2014 году рентабельность ИРМ составила 25% с ежегодным ростом оборотов в 15%. За этими цифрами из медицинской и финансовой отчетности стоит основатель и руководитель Института репродуктивной медицины Тамара Джусубалиева – врач акушер-гинеколог высшей категории, кандидат медицинских наук, эксперт ВОЗ по репродуктивному здоровью. Она рассказала, как строила ИРМ, почему помогает конкурентам, как медучреждения будут выигрывать на рынке ЭКО и чем РК может привлечь медицинских туристов.

“ В Казахстан ежегодно приезжают пары из Франции, Италии, Великобритании, Германии и других стран, чтобы стать родителями

**КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДО МИРОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

– Давайте начнем с банального вопроса, ответ на который обычно дает ясное представление о человеке. Почему вы выбрали профессию врача?

– Ответ, наверное, тоже прозвучит банально. Я с детства знала, что буду ра-

ботать в медицине, другие варианты не рассматривала. Моя мама несколько раз подвергалась операциям, и мне всегда казалось: будь я на месте тех врачей, она страдала бы меньше. Думаю, для меня это стало главным обстоятельством.

В 1972 году, после окончания Алма-Атинского медицинского института (сейчас Алматинский медицинский университет – прим. ред.), я пошла работать в Институт акушерства и гинекологии младшим научным сотрудником, где занималась проблемами бесплодия. Часто приходилось видеть женщин, которым мы ничем не могли помочь. Но мало того, им надо было посмотреть в глаза и прямо сказать: «У вас никогда не будет детей!». После таких моментов мне в голову всегда приходили мысли о том, что в других странах есть и успешно развиваются вспомогательные репродуктивные технологии (ВРТ). Так почему мы не можем их внедрить?

Справедливости ради отмечу, что первым этапом внедрения ВРТ в Казахстане было открытие в 1987 году первого учреждения по проблемам бесплодного брака – Центра репродукции человека, где я получила должность главного врача. Несмотря на работу такого центра, оставалось более 30% бесплодных пар, которым мы помочь не могли.

Со временем, наладив связи с российскими коллегами и специалистами из других стран, наш коллектив взялся за подготовку лаборатории экстракорпорального оплодотворения (ЭКО). 1 октября 1995 года стал официальным днем открытия первого Центра ЭКО в Казахстане.

**– Как работалось в первые годы?**

– Безусловно, начинать было тяжело. Эффективность программ в первые годы была на уровне 5–8%, а лаборатория ЭКО все еще была далека от совершенства. Сейчас процент результативности на уровне мировых стандартов – в этом году мы достигли 43% (среднемировой показатель 38–42%), то



есть почти каждая вторая пара уходит от нас счастливой.

Но это еще не все. Общество неоднозначно восприняло открытие первой лаборатории ЭКО. Появились статьи о недопустимости вмешательства в природу. Прессе удалось довести ситуацию до такого накала, что мне пришлось даже обратиться к архиепископу Алматинскому и Семипалатинскому Алексию с просьбой высказать свое мнение по этому поводу. Благословение получили и у нашего муфтия. Конечно, вокруг услуг ЭКО и сейчас полно мифов, но ханжеское отношение к этой процедуре наше общество все-таки переросло.

– **Как добились высоких показателей?**

– В нашей стране делается все, чтобы законодательно защитить репродуктивные права любого пациента. Скажем, в Казахстане разрешено суррогатное материнство, донорство половых

клеток, криоконсервация. Когда я об этом говорю на международных конференциях, мои слова вызывают удивление и восторг. Не во всех даже развитых странах существует такая законодательная база, а многие медицинские процедуры (например, донорство) вовсе запрещены. Поэтому к нам ежегодно приезжают пары из Франции, Италии, Великобритании, Германии и других стран, чтобы стать родителями. Кроме того, сотрудники нашего института ежегодно повышают свою профессиональную практику в лучших клиниках России, Германии, Израиля, Франции, Японии. Поэтому мы сейчас можем без лукавства говорить о том, что казахстанская репродуктивная отрасль медицины весьма конкурентоспособна на мировом рынке.

#### **ЗАЧЕМ ПОМОГАТЬ КОНКУРЕНТАМ**

– **Как вы выстраивали работу внутри ИРМ, чтобы достичь результатов?** ➤

– Когда мы открывали лабораторию в 1995 году, нас было всего пять человек, а сейчас порядка 200 высококвалифицированных медицинских сотрудников, целый институт с полным циклом лечения бесплодия. Мы работали над расширением структуры услуг, например, открыли поликлинику, где супруги могут пройти полное обследование. Открыли лапароскопический центр, где во время операций можем устранять патологии. У нас можно пройти на процедуру ЭКО, встать на учет в женской консультации. Кстати, мы недавно открыли андрологический центр, где занимаются только проблемами мужского бесплодия. Да, мы уже можем говорить о том, что проблема мужского бесплодия полностью решается. Нужно обязательно учитывать то, что ежедневно в медицине происходит что-то новое, и мы стараемся не отставать от последних разработок и технологий. Отмечу, что 70% наших ежегодных доходов идет на модернизацию оборудования. Также в 2008 году в целях подготовки кадров в области репродуктивной медицины и проведения научных исследований нами организована кафедра современных репродуктивных технологий. Мы обучаем и повышаем

квалификацию репродуктологов из любой клиники. К слову, наша команда помогла открывать центры ЭКО в Актобе, Петропавловске.

**– Но зачем помогаете конкурентам?**

– Наш рынок имеет специфику, отличающуюся от традиционного восприятия бизнеса. Мы играем немного по другим правилам, потому что мы в первую очередь врачи, а потом уже бизнесмены. Если мы станем закрытыми для остальных, то от этого прежде всего пострадают пациенты. Как вы сами понимаете, такого допускать нельзя.

**– Тем не менее у вас один и тот же круг клиентов. Как вы привлекаете их в свой институт?**

– Если вы сейчас захотите записаться к репродуктологам, то сможете попасть к ним только через несколько месяцев. Потому что наш институт держится на авторитете наших специалистов. У нас шесть репродуктологов, у каждого за плечами большой стаж и сотни удачных программ. Думаю, что нас заслуженно называют лидерами в области ВРТ в Казахстане. Из 100% пациентов, которые проходят ВРТ в стране (в среднем 4500 программ ежегодно) – 70% (3 тыс. программ) делают в нашей клинике.

**– Можете ли вы держать среднерыночные цены на услуги ЭКО?**

– Конечно. Большой поток клиентов позволяет нам держать средние цены по рынку (в настоящее время стоимость протокола варьируется от 330 тыс. тенге, в зависимости от необходимых обследований и лекарств). Более того, непрерывно-поточные процессы в клинике дали возможность продержаться цены по старому прайсу после девальвации около полугода, несмотря на то что лекарства завозятся к нам из-за границы. Для нас это было важно. Кроме того, в клинике действует система скидок – за каждую последующую процедуру люди платят меньше. Мы предоставляем льготы отдельным категориям граждан. Работаем с теми, кто



получает квоты от государства на ЭКО. Из всех пациентов, получивших квоты в прошлом году, 186 пришли к нам (это треть), из них 103, или 54%, получили положительный результат.

**– Вам выгодно, если пациенты приходят на повторные ЭКО после неудач?**

– Нет, это не так. Нашим врачам это не выгодно: они получают зарплату от конечного результата, то есть положительного. Это наша система мотивации качества. Хотя, откровенно, у них и без всяких уловок огромный поток пациентов. К тому же у нас врачи не мотивированы на материальную выгоду, для них главное – чтобы пара ушла с ребенком.

#### **КТО СТАНЕТ ПОБЕДИТЕЛЕМ**

**– Скажите, за 20 лет изменилось отношение людей к ЭКО?**

– Конечно! Раньше большинство людей скрывали, что у них ребенок появился на свет с помощью ЭКО. Хотя, откровенно говоря, и сейчас прослеживается такая тенденция, но в меньшей степени. Стоит отметить, что в последнее время стал укрепляться культ многодетной семьи, дети стали показателем благосостояния. Сейчас к нам приходят за третьим и четвертым ребенком! Разве это плохо?

**– Как оцениваете законодательство, которое регулирует рынок ВРТ?**

– Это важный вопрос. Нами успешно проводится лечение тяжелых форм мужского бесплодия, криоконсервация клеток и эмбрионов, донорство клеток, суррогатное материнство. Все эти процессы регулируются нашим законодательством. Например, наше законодательство по программам суррогатного материнства одно из самых надежных в мире. Наши законы в области репродуктивной медицины могут служить примером для многих стран. Оно полностью защищает и суррогатную мать, и генетических родителей, и самого ребенка. Риск невозврата малыша генетическим родителям полностью исключен. Если раньше три-четыре пары в год пользовались такими программа-

ми, то после выхода закона «О браке и семье» в нашей клинике, начиная с 2012 года, к программе суррогатного материнства прибегают около 100 пар.

**– У Казахстана есть потенциал для развития медицинского туризма?**

– В своем Послании президент сказал, что Казахстан должен стать страной медицинского туризма. Я считаю, что мы сможем реализовать эту цель. Качество наших услуг ЭКО отвечает лучшим международным стандартам, у нас высокая эффективность, притом что цены в десятки раз ниже, чем, например, в Америке. Поэтому нам сейчас нужна хорошая страновая реклама, чтобы население в других государствах знало о Казахстане как о стране с высоким уровнем оказания услуг ВРТ.

**– Получается, Казахстан сможет успевать за передовыми странами?**

– Мы и так поспеваем за лучшими разработками в области репродуктивной медицины. Думаю, что эффективность ЭКО в мировых клиниках сможет достичь 50% и выше в скором времени, и наши специалисты, безусловно, смогут работать с такой же эффективностью.

**– Какие компании будут побеждать на этом рынке, те, кто предоставит более дешевые услуги?**

– Дешевле эти услуги стоить просто не могут. А побеждать будут те, кто интегрирован в международную систему – знает языки, имеет доступ к специализированной литературе, готов инвестировать, не жалея средств, в аппаратуру и подготовку специалистов. Например, полноправное членство в профильных мировых организациях обязывает сотрудников нашего института ежеквартально защищать собственные методики и проекты. Они должны строго соблюдать высоконаучный подход. Кроме того, в ближайшее время мы планируем расширять свой бизнес, поэтому и о медицинском туризме, и о мировом рынке услуг ВРТ сможем поговорить еще не раз.

**“ Нам нужна хорошая страновая реклама, чтобы люди в других государствах знали о Казахстане как о стране с высоким уровнем оказания услуг ВРТ**