

Эксперты «круглого стола» рассказали «ДК», как на рынок медуслуг Казани влияет кадровый дефицит, бумажная волокита и общая кризисная ситуация. Диана Гатиятуллина, Медицинский центр «Гелиос», директор:

«Кадровый дефицит на лицо: из четырех медицинских сестер, приходящих трудоустроиваться, три не могут взять кровь из вены. Что касается переселенцев с Украины: мы идем навстречу людям, очень мотивированные сотрудники. Но, к сожалению, мы сталкиваемся с большими трудностями при их оформлении. Им необходимо перевести документы с украинского, съездить несколько раз в Москву, чтобы подать и забрать документы, ждать какое-то время ответа на разрешение пересдать экзамены. И это далеко не полный перечень проблем. Красивый политический жест превратился в обычную документационную и чиновничью волокиту». Азат Рызванов, руководитель сети медицинских центров «Айболит»:

«Один тренд остается актуальным уже не один год: в основном успешны те фирмы, где во главе бизнеса стоят собственники врачи. Рынок в этом плане еще не стал настолько интересным по объему для крупных внешних игроков. Управленческий дефицит кадров как был, так и остается. Можно спрогнозировать, что с каждым годом ситуация будет ухудшаться. В сравнении с кризисом 2008 года сейчас экономическая ситуация в стране реально хуже, чем в тот кризис.

Однако нет того ажиотажа со стороны СМИ, как в 2009 году: каждый день по телевидению говорили слово «кризис». Мы в своем секторе пока не ощущаем спада, потому что у потребителей не сыграл психологический фактор. Этот кризис протекает мягко. У клиентов остается желание обследоваться, следить за своим здоровьем. Как что-то изменится – почувствуем все одновременно».

Роберт Закиев, Многопрофильная Клиника «МЕДЕЛ», главный врач:

«Все тренды на рынке медицинских услуг формируются спросом пациентов. Главная задача клиник – это оправдать надежды пациентов. Основные направления МЕДЕЛ – это амбулаторная хирургия, гинекология, косметология, урология, неврология. Многопрофильность дает большую стабильность на рынке медуслуг. Мы стараемся привлекать наиболее перспективных врачей специалистов и развивать в них нужные нам навыки. И так мы строим стабильную профессиональную машину. Рынок медуслуг имеет высокую конкуренцию, но лишь единицы могут конкурировать с нами».

Сэсэгма Бубеева, клиника тибетской медицины «Наран», генеральный директор:

«Игроков в сегменте тибетской медицины фактически мало, так как специфика лечения различных заболеваний значительно отличается от стандартов, принятых в России. Тем не менее, закон о рекламе тоже вызвал некоторые затруднения в выборе правильной формулировки методов и подходов лечения для населения. А в целом у нас все стабильно, есть рост.

Открыли вторую клинику, что является хорошим показателем. Кадровый вопрос для нас также актуален, как и для других клиник. Конечно, в основном наши специалисты из Бурятии, Калмыкии, так как знание древней восточной тибетской медицины, можно сказать, у нас в крови. Однако важно в специалистах не только их образование, а «огонь» в их сердцах, искренно желающих помочь людям, приверженность делу и профессионализм».

Нияз Муратов, «Надежные руки», главный врач:

«Раскрученные клиники, вероятнее всего, даже и не заметили изменения касательно закона о рекламе. Потому что таким клиникам достаточно бренд рекламировать. Для

нас сначала было непонятно, как действовать: нельзя говорить ни слово «диагноз», ни «оборудование», ни «метод»... Как рекламироваться бренду, чье имя никому ничего не говорит? В этом была определенная сложность, с которой мы справились».

Марина Монтач, «Клиника антивозрастной медицины», замдиректора:

«Рост рынка косметологических услуг рост прогнозировали до 30%. Возможно, те компании, которые на рынке пять лет и более, почувствовали этот рост. Но по факту не могу сказать, что именно у нас пришлось на рост рынка, а что связано просто с недавним открытием клиники. Влияния закона о рекламе не было для нас таким сильным, наверное, потому, что он подействовал одновременно на всех, а не только на нас. Реклама продолжала выходить в тех рамках, в каких могла. Кризис сейчас ощущается не так, как это было в 1998 году или в 2009. Сейчас паники нет у людей».

Кадрия Галеева, кмн, директор ООО «РТС» Медицинский центр «Любимый доктор»:

«В 2014г. рынок был достаточно стабильным, крупные медицинские центры продолжали развиваться, труднее всего, думаю, пришлось новичкам, особенно в связи с изменениями в Законе о рекламе. Прогноз на ближайший год вполне благоприятный, открытие новых медицинских центров, конечно, будет происходить, но скорее всего в сегменте узкопрофильных услуг.

Конкуренция, бесспорно, усиливается и будет только нарастать. Рынок насыщается, у клиентов есть возможность выбора. Медицинские центры должны ориентироваться на своего потенциального и уже состоявшегося клиента, чтобы удержать его, внедрять собственные программы лояльности».

Альберт Гарифуллин, «Барс-мед», директор:

«Показатель успешности специалиста – это когда звонят клиенты и говорят, чтобы их записали к определенному врачу. Хорошему специалисту приходится платить хорошо, но найти такого очень сложно. Когда профессора собирают курсы специальные по всей России и говорят нам, что есть способные, талантливые молодые врачи, то мы их берем. А затем обучаем и переобучаем регулярно. Сейчас планируем создать обучающие классы на нашем оборудовании».

kazan.dk.ru