

Частные медицинские организации доказали свою состоятельность и способность оказывать качественную медицинскую помощь на современном технологическом уровне в соответствии с мировыми стандартами диагностики и лечения. О том, как развивается частные клиники в Татарстане, о рентабельности этого бизнеса журналисту делового еженедельника «где Деньги» Наталии Фёдоровой рассказал директор многопрофильной клиники «Медел» Ленар Салахутдинов. — Ленар Ринатович, какие проблемы сегодня наиболее остро стоят перед здравоохранением в целом и частной медициной в Казани в частности?

— Разделения медицины на коммерческую и некоммерческую в целом я считаю не правильным, ведь мы все работаем ради одной цели — чтобы люди были здоровыми и работоспособными, поддерживалась рождаемость и снижалась смертность.

Правительство Татарстана, в меру своих возможностей, старается этому способствовать — наша республика в этом плане считается одной из лучших в России. Каждый год растет количество участников татарстанского рынка медицинских услуг, усиливается конкуренция. Особенностью коммерческих учреждений является максимально прагматичный подход к приобретению и использованию каждой единицы техники — их применение должно быть четко оправдано с точки зрения окупаемости вложенных средств. При этом подчеркну, что целью успешного и перспективного коммерческого учреждения, должно являться выздоровление пациента, а не возможность заработать на нем. Такие учреждения, как правило, дорожат своей репутацией и нацелены на долгосрочную перспективу. Те же частные учреждения, которые сделали ставку на количество, постепенно теряют свои позиции.

Ситуация в сегменте государственной медицины другая. В крупных бюджетных клиниках Республики хорошее оснащение, там долго не думают, откуда взять средства на дорогостоящее оборудование — для этого есть государственные программы финансирования. Впрочем, отмечу, что не редки случаи, когда приобретенная техника используется не рационально или попросту пылится где-то в коридорах учреждения. Понятно, что при таком финансировании бюджетным учреждениям легко оказывать платные медицинские услуги, не производя никаких серьезных вложений в основные средства.

В последнее время бюджетные медицинские учреждения стали акционироваться и преобразовываться в коммерческие. Такие клиники имеют приданое в виде больших корпусов, помещений, дорогостоящего оборудования приобретенного за счет государственных программ финансирования. Для меня остаётся загадкой, зачем и каким образом данные колоссальные активы переходят в частные руки. Это ставит настоящие частные клиники, созданные «с нуля», в неравные условия конкуренции с такими учреждениями. Впрочем, даже в таких условиях успешно конкурировать с ними можно. Ведь в нашем бизнесе успех зависит не только от наличия материальных активов, но и интеллектуальной составляющей в виде авторских методов лечения, собственных наработок и эффективной системы управления бизнесом.

— Что представляет собой рынок частных клиник в Казани?

— Некоторые учреждения открываются только ради профосмотров, там работает штат врачей, которые проводят «скрининговый», быстрый осмотр пациента, занимающий около 5 минут, поскольку в день там бывает по 300-1000 человек от организации. Мне очень жаль таких специалистов, потому что они не имеют возможности развиваться. Обычно такие учреждения живут короткий срок.

Есть учреждения, которые специализируются на приеме пациентов по полюсам добровольного медицинского страхования (ДМС), некоторые из них созданы страховыми компаниями. Это учреждения поликлинического типа в полном смысле этого слова. Главная задача — не максимально эффективно вылечить пациента, а провести максимально большое количество обследований. Как правело, там лечат простыми классическими методами, и внедрять какие-то новшества нет необходимости.

В Казани есть также несколько учреждений нашего формата, которые постоянно стремятся осваивать и применять высокотехнологичные методы лечения.

Есть еще парочка учреждений, сфокусировавших свою деятельность на получении максимальной прибыли с пациентов. Лично я сильно сомневаюсь в качестве оказываемых там услуг. Их имена я называть не буду.

— Как вы оцениваете уровень конкуренции на рынке?

— В Татарстане он довольно высок. Но, если сравнить с Питером и Москвой, то нам еще есть, куда расти. Хочу отметить, что в республике медицинская деятельность в целом хорошо организована и лучше контролируется Минздравом РТ, чем в Москве. В Москве умудряются работать без лицензий, соответствия площадей и медицинского оборудования необходимым требованиям и нормам. В Казани в этом больше порядка. Халатность врачей у нас встречается значительно реже. Наши клиники стараются соответствовать высокой репутации казанской медицинской школы. Всё-таки многие прославленные российские медики — выпускники Казанского государственного медицинского университета (КГМУ).

— Легко ли зайти на рынок медицинских услуг в Казани?

— Это зависит от квалификации специалиста, возглавляющего учреждение. Зайти на рынок медицинских услуг относительно легко, если учитывать определенные специфические факторы. Главное условие для достижения успеха — руководители клиник должны обладать гибким мышлением и стараться применять нестандартные подходы к ведению бизнеса.

Большие инвестиций в открытие не являются залогом успеха — низкий уровень управления может сделать любую клинику убыточной. Мало просто открыть клинику, её еще нужно заставить эффективно работать. Необходимо заслужить доверие населения и при этом получить прибыль.

— Насколько прибыльный этот бизнес?

— Он сравним по уровню прибыли с торговлей или общественным питанием. Но при этом медуслуги имеют высокие риски, ведь наша работа связана с жизнью человека и цена ошибки очень высока. При классическом подходе к управлению медучреждением рентабельность низкая. Это обусловлено тем что, как правило, руководители медучреждений на рынке не имеют финансово-экономической подготовки. Открываются клиники прежде всего врачами. А если клинику открывает только экономист, то он тоже, не имея медицинских знаний, с трудом развивает клинику.

— А как было в вашем случае?

— У нас два учредителя. Главный врач, Роберт Закиев, ведет медицинскую часть. Я — директор, веду экономическое развитие. До этого у меня был бизнес по переработке сельхозпродуктов, еще раньше я был частным маркетологом, занимался продвижением компаний в различных сферах, преподавал на кафедре менеджмента и маркетинга ИЭУП. Затем решил практически применить свои знания.

— Кто важнее для успеха частной клиники — врачи, менеджеры или администрация?

— Их нельзя разделять — это командная игра, в которой не должно быть слабых звеньев. Например, внедрение новых методик лечения постоянно генерируется совместно администрацией и врачами. Врачи применяют их на практике, а мы постоянно работаем над повышением их эффективности. Это большой труд, главной целью которого является максимально эффективное излечение пациента, а не заработок на нем.

— Каковы критерии оценки качества обслуживания?

— Критериев оценки качества обслуживания довольно много. Самый простой критерий оценки — повторная обращаемость пациента. Если пациент не пришел второй-третий раз, то это показатель того, что учреждение ему чем-то не понравилось (квалификация врача, среднего медперсонала, сервиса и т.д.).

— Легко ли клиникам сегодня найти хороших специалистов? Наверное, приходится переманивать их из других учреждений?

— Найти хороших специалистов сложно. Причём, даже по определенным группам специальностей. Например, довольно трудно обстоит ситуация с квалифицированными врачами УЗИ диагностики.

Качество кадров среднего уровня, то есть специалистов, которые закончили вуз и имеют стаж работы более 5 лет, обычно низкое. Мы стараемся найти наиболее талантливых из них — такие врачи, как правило, мотивированы на повышение своего профессионального уровня и имеют положительный опыт работы в поликлиниках и стационарах. Исходя из практики подбора медицинского персонала для клиники МЕДЕЛ, мы сформулировали железное правило — кандидат должен иметь положительные рекомендации, хорошие психологические качества человека и желание развиваться профессионально.

В то же время у нас есть специалисты-корифеи, имеющие стаж работы более 30 лет и при этом сохраняющие энтузиазм к внедрению новейших методов лечения.

— Какие у Вас планы по развитию клиники?

— Будущее за высокотехнологичной медициной. У нас уже есть высокие результаты. Будем продолжать совершенствоваться в гинекологии, дерматологии, неврологии, урологии и др. Сегодняшняя рентабельность бизнеса и неоправданно большой рост цен на коммерческую недвижимость не позволяет нам значительно расширять свои площади, что сдерживает развитие компании.

Мы обращались и к президенту Татарстана, и в администрацию Казани с просьбой о выделении свободных площадей для организации оказания высокотехнологичной медицинской помощи для детского и взрослого населения Казани. Всем известно, что в городе не хватает качественных медучреждений с круглосуточными стационарами. Но пока положительного ответа на нашу просьбу получено не было.

— Что бы вы посоветовали как действующим участникам рынка, так и новичкам для того, чтобы рынок активно развивался?

— Хочется попросить игроков рынка медицины более ответственно и уважительно подходить к пациентам. Главное — не уходить с головой в коммерцию, гонясь за деньгами. Я всегда придерживаюсь правила — если пациент доволен результатом выздоровления, то денежное вознаграждение не заставит себя ждать. В нашем нелегком бизнесе только соблюдение этого принципа дает перспективу долгосрочного развития.

Источник: g9e.ru