Развитию частных клиник Казани все больше мешает конкуренция с госучреждениями. Платные услуги бюджетных организаций оказывают влияние не только на ценообразование, но и на емкость всего рынка. . Представители частных клиник, высказываясь о главной проблеме отрасли, говорят о претензиях к государственной системе здравоохранения, которая снабдила конкурентов в лице поликлиник высококачественной техникой и позволила оказывать на ней платные услуги при годами сформированном трафике. Однако свою силу они видят в недостижимом для госучреждения сервисе и видении на шаг вперед, что будет востребовано в будущем пациентами. Об этом рассказали «ДК» участники очередного читсовета в ресторане «Шато».

Лилия Закиева, заместитель главного врача многопрофильной клиники МЕДЕЛ
Самая главная цель частных и государственных медицинских учреждений – принести здоровье населению. Платные услуги в государственных учреждениях ограничиваются отсутствием очереди, предоставлении одноразовых инструментов и т.д. Что касается частных мед.центров, то здесь оказание услуг заключается, прежде всего, в сервисе. Но, не смотря на активное внедрение госучреждениями платных услуг, больше там ничего не изменится. Пациент в любом случае поймет, что он сможет получить более качественное лечение в частных центрах за те же деньги, что он платит в поликлинике. Частные центры вынуждены постоянно находиться в поиске, всегда есть необходимость осваивать новые методы лечения или диагностики.
Ильяс Нуриев, генеральный директор “Клиники Нуриевых”
За последние годы рынок серьезно изменился. Конкуренция усилилась вступлением государственных учреждений за счет предоставления платных услуг населению. Этот процесс идет уже 10 лет, но он идет по нарастанию. В связи с неравноправной конкуренцией у частных клиник могут начаться тяжелые дни, т.к. у них нет тех технических возможностей, тех помещений и аппаратуры, что имеется в арсенале у госучреждений. Поэтому частники могут противопоставить только производительность труда, качество оказываемых услуг, сервис и все, что касается менеджмента. Радует, что частные клиники пусть медленно, но верно, движутся в направлении технологий, например, в предоставлении стационарных услуг. Таким образом, мы подходим к уровню оказания высокотехнологичных услуг, чего раньше так же не могли себе позволить. Что касается потребностей населения, то оно от нас ждет качественного оказания услуг, и клиник должно быть больше раз в 5, но, именно из-за ограничения ресурсов и регулирования со стороны государства, их количество на данный момент меньше.

Артур Уразманов, генеральный директор ГК "Аптеки 36,6"
Если говорить о государственных структурах, которые сейчас получили право оказывать платные услуги, их основное преимущество в трафике. Потому что на базе стационаров и поликлиник трафик сформирован уже десятилетиями, и исходя из этого, люди туда идут уже по привычке. О качестве речь там, естественно, не идет. В связи с этим частным центрам необходимо вступить в “борьбу” с госучреждениями и показать, что мы можем оказывать услуги качественнее и лучше. Также необходимо развивать новые направления, например, программа “государственно-частный партнер”, которая на сегодняшний день не рассматривается.
Азат Рызванов, генеральный директор сети медицинских центров “Айболит”

Качественное здравоохранение возможно при двух составляющих: во-первых, большойбюджет, как валовый, так и процент, выделяемый на здравоохранение России, и, во-вторых – равноправное распределение этих ресурсов, хотя бы отчасти, например, выделение квот на оснащение, как частных, так и государственных учреждений. Вторая половина 2012 г. сопровождалось тем, что все государственные больницы активно открывали платные кабинеты. Не для всех частных клиник это еще ощутимо, тем не менее, это неравноправная проблема для рынка частной медицины достаточно серьезная.

Источник: kazan.dkvartal.ru