

МЕДИЦИНА



Как развивается рынок ДМС **14** |
Почему аптеки предпочитают закупать импортные лекарства **14** |
Сколько денег регионы УрФО потратят на модернизацию здравоохранения **15** |
Кто помогает онкологическим больным выздороветь **16** |

Рынок частной медицины функционирует стабильно, несмотря на финансовый кризис. Но, как считают участники рынка, проблемы остались: как с укомплектованностью квалифицированными кадрами, так и с административными барьерами, которые препятствуют заходу «частников» на рынок ОМС.

Частное право на лечение

КЛИНИКА

Финансовый кризис не оказал существенного влияния на бизнес частных клиник, утверждают предприниматели, собравшиеся в Екатеринбурге на деловой завтрак, организованный газетой «Коммерсантъ-Урал» и информационным агентством «Интерфакс-Урал». «Мы открылись в 2009 году и не ощутили никакого падения. Есть даже небольшой рост бизнеса», — отмечает генеральный директор многопрофильной клиники «Здоровье 365» Валерий Малышев. По его словам, в настоящее время открывается очень много небольших специализированных клиник, они все так или иначе заполнены на 80–100%. Уменьшения оборотов не наблюдает и директор стоматологической клиники «ЮТЭЛИ» Тамара Шеколдина, которая занимается своим бизнесом последние десять лет. «Я знаю, что стоматологические клиники закрывались в кризис, но нас это не коснулось, прежде всего, благодаря сарафанному радио, которое работает лучше всякой рекламы», — отмечает она. «Людям просто пришло понимание, что здоровье можно купить», — объясняет ситуацию директор Центра косметологии и пластической хирургии Сергей Нудельман. Господин Нудельман признался, что спады в кризис были. «Но мы предчувствовали кризис и были к нему готовы. Например, мы договаривались с нашими партнерами-поставщиками и проводили совместные акции», — делится господин Нудельман.

Впрочем, по словам экспертов, пока частная медицина занимает небольшую долю в общем объеме медицинских услуг — около 7%, по подсчетам Валерия Малышева. «Рынок еще не насыщен частными клиниками. Этому рынку не позволяет развиваться кадровый дефицит. Тиражировать клиники, не имея врачей, очень тяжело», — сетует директор клиники «Здоровье 365». А господин Нудельман, в свою очередь, замечает, что в государственных медучреждениях последнее время отмечается рост заработных плат. «У врачей есть возможность выбирать, куда идти. Но и мы проводим жесткий отбор. Важно, чтобы доктор был не только высококвалифицированным



Главное конкурентное преимущество — профессиональные кадры, считают в частных медцентрах ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

специалистом, но и умел общаться с пациентом», — говорит он. На проблему в общении с пациентами указывает и директор клиники «Вертебра» (занимается реабилитацией и профилактикой) Наталья Мещерякова: «У нас менталитет сотрудника медицинского государственного учреждения, особенно давно работающего сотрудника, настолько неподвижен в сторону коммерческой структуры, что это сказывается на работе: персонал госучреждений ориентирован на поток». «Оснащение клиники и кадры — это основа успешного бизнеса. Чаще всего

пациенты идут к конкретному врачу, даже если он перешел на работу в другую клинику. Поэтому за квалифицированных специалистов у нас развивается борьба. Часто при устройстве на работу специалист спрашивает: а вы можете мне обеспечить поток?» — соглашается с госпожой Мещеряковой Тамара Шеколдина. С ее точки зрения, этот вопрос выглядит странным. «Мы работаем не с железяками на конвейере, а с живыми людьми. Чтобы получить поток, врачу нужно не один год хорошо поработать, вложить душу, все свое умение и внимание в пациен-

та. Вот тогда образуется поток», — отмечает она. При этом все участники обсуждения отмечают, что активно работают над постоянным повышением квалификации своих кадров. «Если я просто купил оборудование — это еще не победа. Томограф, например, есть и в областной больнице, это скорее имиджевая вещь. Гораздо более важно, чтобы в клинике работали специалисты, способные работать на современном высокотехнологичном оборудовании», — объясняет Валерий Малышев. По его словам, сотрудники клиники

«Здоровье 365» проходят курсы повышения квалификации минимум раз в год. То же самое практикуется и в Центре косметологии и пластической хирургии. «Стажировки, к примеру в ведущих американских клиниках, дорогостоящие, но все осознают их необходимость», — говорит господин Нудельман. Во время делового завтрака представители частной медицины также попытались развеять миф о необоснованно завышенной цене услуг. «Самое дорогое, что у нас есть, — это репутация. Она зарабатывается годами, никто не станет

рисковать ей, искусственно завышая цены», — утверждает Сергей Нудельман. А Наталья Мещерякова отмечает, что большое количество анализов оправдывается стандартами лечения. «Некоторые анализы, которые могут кому-то показаться излишними, необходимы для того, чтобы во время лечения не навредить пациенту. А такие обследования, как УЗИ экспертного уровня и МРТ, с точки зрения коммерции очень неоднозначны. Сам аппарат для МРТ просто не работает частной медициной в короткие сроки», — говорит госпожа Мещерякова. Между

тем она призналась, что ценовая политика в первые полгода работы ее клиники менялась несколько раз. «Это нонсенс для бизнеса. Но мы занимаемся очень специфичным лечением. Так, например, у нас используются эксклюзивные тренажеры для лечения спины. Поэтому «подглядеть» цены у коллег у нас просто не было возможности, и приходилось на интуитивном уровне определять уровень цен. Существуют правила ценообразования, так вот по ним некоторые услуги были на грани рентабельности», — отмечает она. «Государственные медуч-

реждения могут себе позволить работать, устанавливая цены в 30% от себестоимости услуги за счет поступлений средств из бюджета. Мы себе такого позволить не можем, мы работаем на самоокупаемости», — говорит Валерий Малышев.

Эксклюзивных услуг, предоставляемых в частных клиниках, по словам бизнесменов, немного. «Речь идет об очень специфичных вещах, то есть не о массовом потоке», — отмечает господин Нудельман. Так же считает и госпожа Мещерякова. «Основное отличие частных клиник от государственных — в сервисе», — полагает она. Кроме того, по ее словам, «частники» быстрее реагируют на нововведения в медицине. «Например, в мире появилось новое дорогостоящее оборудование. Государственным медучреждениям приходится ждать, когда будет принято и согласовано решение о выделении средств из бюджета на его закупку. А частные клиники просто покупают это оборудование», — утверждает Наталья Мещерякова.

Впрочем, совсем не контактировать с властными структурами частными клиникам не удастся. Так, по словам Тамары Шеколдиной, иногда и «частникам» требуется помощь. «Но сколько я не обращалась в районную администрацию с просьбой расширить стоянку, не смогла ничего добиться. Нашими проблемами просто никто не интересуется», — делится госпожа Шеколдина. А господин Малышев поднял другую тему: предоставление частными клиниками услуг по договорам ОМС. «Формально частная клиника может получить соответствующую квоту и лечить по ОМС. Но на практике нужно несколько лет собирать документацию, чтобы попасть в соответствующий реестр. И даже после этого никто не гарантирует получение квоты», — говорит бизнесмен. Валерий Малышев высказал уверенность, что большинству частных клиник было бы интересно сотрудничество даже на условиях финансирования. «То есть, чтобы государство оплачивало услуги хотя бы частично, а остальное доплачивал бы пациент», — предположил он.

Мария Плоспина

СТЕНОГРАММА



СЕРГЕЙ НУДЕЛЬМАН, директор Центра косметологии и пластической хирургии: — Уровень сервиса в нашей клинике соответствует самым высоким стандартам, а в некотором отношении даже превосходит их. Например, после операции наши пациенты находятся в дорогостоящей палате интенсивной терапии безо всякой доплаты, несмотря на то, что день пребывания в ней значительно дороже, чем в одной палате, не говоря уже о двухместных. Кстати, и стандартные двухместные палаты оборудованы туалетом, душем, кондиционером. Еда в столовой по вкусу практически домашняя, а ее состав сбалансирован профессионалом-диетологом.



ТАМАРА ШЕКОЛДИНА, директор стоматологической клиники «ЮТЭЛИ»: — Люди привыкли, что раньше вся медицина была бесплатной. Сейчас приходит понимание, что здоровье за деньги можно купить, хотя услуги клиник довольно дорогие. За последние шесть лет работы у нас никакого падения выручки не было. Когда пенсионерам напоминаешь о стоимости услуг, некоторые из них возмущенно восклицают: «Ну уж на здоровье мы деньги найдем!»



НАТАЛЬЯ МЕЩЕРЯКОВА, директор клиники «Вертебра»: — Вопреки мнению, что в финансовый кризис все должно исчезать, мы в кризис открылись. Направления клиники — реабилитация и профилактика. И если профилактическое направление в кризис немного «просело», то популярность реабилитационного несколько не снизилась. Первую статистику контингента пациентов мы делали в конце 2009 года, и оказалось, что 60% наших клиентов — люди пенсионного возраста (60–80 лет).



ВАЛЕРИЙ МАЛЫШЕВ, генеральный директор многопрофильной клиники «Здоровье 365»: — В течение следующих трех-пяти лет я планирую развивать сеть. Нужно увеличить количество клиник так, чтобы это не влияло на качество услуг. Надеюсь, «Здоровье 365» сможет стать в своей области медицины самым крупным сетевиком.



ИГОРЬ ШИФРИН, заместитель главного врача МО «Новая больница»: — На мой взгляд, лучшие кадры по-прежнему работают в госмедучреждениях. Во многом это происходит из-за тесной связи с медакадемией. Практически все базы кафедр медакадемии расположены в муниципальных лечебных учреждениях. Многие врачи госучреждений в свободное время работают в частных медцентрах, но их основным местом работы остаются госбольницы. Поэтому зачастую мнение, что платные услуги — эквивалент профессионального качества, это заблуждение. Сегодня частные медцентры в основном берут деньги не за профессионализм доктора, а за сервис.