

ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

Темы & лица

>09-10 (17) | СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ >>2009



АНДРЕЙ КОКОШИН:

Не нужно зацикливаться на том, что мы «или первые, или никакие». Это абсолютно неверная точка зрения и для бизнеса, и для политики > с. 16

ЧУДА НЕ БУДЕТ

Выборы прошли. Но сделан ли выбор?

А ТАКЖЕ: «КОФЕ: БРЕЙК!» - КРЕДИТОРЫ И ЗАЕМЩИКИ > с. 32 «КОШЕЛЕК ИЛИ ЗДОРОВЬЕ?» - ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА В ЯРОСЛАВЛЕ > с. 44 «ФОРМУЛА УСПЕХА» - ЭВОЛЮЦИЯ ЦЕЛЕЙ > с. 60

КОШЕЛЕК ИЛИ ЗДОРОВЬЕ?

> Здоровье – такая штука, на которой люди не могут позволить себе экономить. Может быть, именно этим объясняется количество аптек, салонов красоты и стоматологических клиник, открывшихся в Ярославле за последний год. За тот самый год, который вынудил закрыться не один десяток малых и средних предприятий самых разных направленностей. Значит ли это, что медицина – самая выгодная на сегодня сфера бизнеса? Не податься ли всем безработным предпринимателям скопом в медицинский и смежный с медицинской бизнес? Только латынь подучить... Исследованием *ab exterioribus ad interiora*¹ занялся корреспондент «Тил». | **Анастасия Вишневская**

Ab ovo²

С самого начала оговоримся, что в данной конкретной статье здоровье и красота идут рука об руку. Как должно бы происходить и в жизни. Помните тонкий комплимент героя Караченцова в «Собаке на сене» – «Вы свежестью так радуете глаз, Что лишь невежда, лишь глупец докучный, Который до рассудка не дорос, Вам о здоровье задал бы вопрос?»

А еще в данной конкретной статье не будет пахнуть лекарствами. Фармацевтика – занятие по преимуществу химическое, а нас интересует человеческий фактор.

Итак...

Modus vivendi³

В начале были цифры. И были они удивительны. Согласно опросам ВЦИОМ, к услугам платных медицинских учреждений в случае болезни обращаются всего 8% россиян. Большинство же предпочитает заниматься самолечением или обращаться в государственные поликлиники и больницы. Что не вполне освобождает их от платы за услуги, так что в итоге почти 60% россиян деньги врачам платят. При этом имеют возможность пользоваться платными медицинскими услугами регулярно около 20%, 30 – 40% го-

товы воспользоваться ими в случае необходимости. И неизвестно еще, понесут они деньги в частную клинику или «конверты» в государственную. А вот 40% населения вообще не имеют возможности пользоваться платными медицинскими услугами. Значит, не так уж густо зарабатывают частные медицинские учреждения?

Сами предприниматели от медицины считают, что так и есть.

«Если бизнес построен по основным врачебным принципам (мы же все клятву Гиппократова давали), а не на обмане пациентов, то он всегда низкорентабелен, – уверена Татьяна Крюкова, директор «Медицинс-

¹ От внешнего к внутреннему (здесь и далее лат); ² С самого начала (досл. «с яйца»); ³ Образ жизни

кого центра диагностики и профилактики». – Тем более, рынок у нас таков, что мы не можем держать высокие цены. И если вы пытаетесь создать медицинский бизнес – будьте к этому готовы. Если в сфере услуг в целом рентабельность составляет 30–40%, то у нас – вдвое, а то и втрое меньше. Поэтому, открывая такой бизнес, нужно быть максималистом: интенсивность труда тут высокая, а доход невысок. С другой стороны, если вы сумели наработать клиентскую базу и создать высокопрофессиональный коллектив, то ваш бизнес будет достаточно стабильным. Но для этого нужно 3-4 года».

«Как бизнес, медицина, конечно, нерентабельна, – подтверждает ге-

ся с участниками выставки, ясно, что кризис не так уж больно ударил по частным клиникам. В бюджете среднестатистической семьи здоровье осталось статьей, которую трудно урезать. В переводе на бизнес-язык: как не было сверхприбылей, так и нет. Ну и еще кое-какие неприятности.

«На развитие рынка безусловно влияет общая экономическая ситуация в стране, – говорит заведующий курсом пластической хирургии ЯГМА, директор и ведущий хирург «Центра пластической хирургии» Ярославля профессор Кирилл Пшениснов. – В последний год в платной медицине, как и на всем рынке, произошел спад, особенно отразившийся на тех участниках, кто оказывает

минимизируем расходы: поменьше командировок, поменьше расходных материалов. Расходы на рекламу сократили процентов на 5-6...»

«Мы в первую очередь ощутили изменения в работе с промышленными предприятиями, – призналась Татьяна Крюкова. – Они не отказались от проведения периодических осмотров своих работников, которые предусмотрены Трудовым кодексом, но сдвинули их графики, задерживали оплату... И несколько изменился эмоциональный фон – раньше корпоративные клиенты шли к нам с желанием, сейчас



КИРИЛЛ ПШЕНИСНОВ:

Главной задачей участников рынка частной медицины становится формирование бренда клиники. Из тревожных тенденций ожидаема инвазия филиалов столичных сетей с элементами рейдерства.

неральный директор ООО «Центр красоты и здоровья «Таис» Александр Бахтурин. – Медицину следует рассматривать как служение народу, как работу ради работы. Частные медицинские учреждения существуют не для зарабатывания денег, а для того, чтобы профессионалы могли заниматься любимым делом в комфортных условиях. В поликлинике, где море рамок и все поставлено на поток, на пациента выделяется 12 минут. Что за 12 минут можно сделать? Поставить диагноз?! А в своем центре мы занимаемся тем, что считаем нужным для пациента. И час, и два – столько, сколько нужно».

A posteriori⁴

Вместе с тем, любому, побывавшему на выставке-форуме «Здоровье и долголетие» и пообщавшему

услуги на арендованных площадях. В нашей отрасли также произошел спад, но мы, на периферии, его ощутили меньше, благодаря взвешенной ценовой политике, «медицинскому туризму» из более развитых экономических регионов (Москва, заграница) и в связи с эксклюзивностью ряда оказываемых услуг».

«Наша сфера услуг: здоровье, красота – это лакмусовая бумажка состояния общества, – считает Александр Бахтурин. – То же и в 90-е годы было: Моторному заводу не платят деньги – у нас тишина. Им заплатили – и у нас деньги появились. Поэтому наши клиенты и сейчас никуда не делись, но свои расходы уменьшили. Если раньше женщина красилась раз в месяц, сейчас она будет краситься раз в два месяца... В итоге средний чек у нас уменьшился процентов на 20. А мы, в свою очередь,

же чувствуется элемент «принудительности». Это и понятно: у промышленников с деньгами действительно напряженно.

Но в то же время у нас на порядок выросло количество индивидуальных клиентов. Некоторые предприятия встали, бизнес приостановился – у многих появилось свободное время при наличии некоторых сбережений. И люди начали тратить время и деньги «на себя любимых»: обследоваться, проходить лечебные курсы. Тем более, что многие понимают – если ситуация сложно прогнозируется, то лучше привести свое здоровье в порядок уже сейчас, пока есть такая возможность».

Vivere militare est⁵

Не удивительно, что у такой вечной науки (и искусства, по мнению древних) как медицина – и пробле-

⁴Исходя из опыта; ⁵Жить – значит бороться. (Сенека)

