

ПОИСК ПО САЙТУ

НОВОСТИ

МЕДИНДУСТРИЯ

ФАРМБИЗНЕС

АНАЛИТИКА >

НАШИ ПРОЕКТЫ >

РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ >

ПОДПИСАТЬСЯ НА ОБНОВЛЕНИЯ

E-mail →

Нажимая на кнопку «подписаться», вы даете согласие на обработку [персональных данных](#).

f 574 t 4 v 2

Подписывайтесь на наш канал в Telegram

ГЛАВНАЯ / СТАТЬИ

«ПЕРЕГОВОРЫ С СЕРЫМИ КОМПАНИЯМИ, КАК С ТЕРРОРИСТАМИ, НЕ ВЕДЕМ»

АМЕРА КАРЛОС МЕДИНДУСТРИЯ

25 Ноября 2016, 18:11 2764 0

ФАРМБИЗНЕС

В Смоленской области более 10 тысяч льготников не получили лекарства

Сегодня, 14:54

МЕДИНДУСТРИЯ

Комиссии по отбору на ВМП смогут применять телемедицинские консультации

Сегодня, 14:08

ФАРМБИЗНЕС

ГУП «Фармация» сохранило статус единого поставщика лекарств в Чувашии

Сегодня, 13:16

МЕДИНДУСТРИЯ

Минздрав не нашел нарушений условий труда погибшего акушера-гинеколога

Сегодня, 12:40

Фото: Высшая школа медицины - Эко-безопасность

Как врач скорой помощи превратил клинику профосмотров в разнонаправленный медицинский бизнес

Петербуржская сеть медцентров «Эко-безопасность» еще восемь лет назад разглядела перспективу в ставших сейчас хитом рынка медуслуг профосмотрах. В 2008 году врач скорой помощи Роман Константинов открыл в городе первую клинику медицины труда для сотрудников местных предприятий. Ориентир на специфическую нишу оправдался – выручка компании показывала ежегодный рост и к 2015 году достигла 252 млн рублей, что, по версии Vademecum, позволило «Эко-безопасности» войти в ТОП15 рейтинга Санкт-петербургских многопрофильных клиник. Удачная эксплуатация темы профосмотров, позволила компании начать попробовать себя в других сегментах мединдустрии, в том числе не совсем традиционных для частных операторов – например, в клинических исследованиях, разработке тематического ПО и образовательных проектах. В интервью Vademecum Роман Константинов рассказал, как угадал коммерческий потенциал профосмотров, что приносит его компании самый высокий доход сегодня и как он борется с конкурентами-однодневками.

– Почему вы решили заняться медосмотрами?

– В конце девяностых, закончив со всеми «пятерками» Военно-медицинскую академию, я



НОВОСТИ



МЕДИНДУСТРИЯ



ФАРМБИЗНЕС



АНАЛИТИКА



НАШИ ПРОЕКТЫ



РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ



ПОДПИСАТЬСЯ НА ОБНОВЛЕНИЯ

Нажимая на кнопку «подписаться», вы даете согласие на обработку [персональных данных](#).

574 4 2

Подписывайтесь на наш канал в Telegram

был преисполнен желанием вылечить всех тяжелых больных. И пошел работать в «Скорую помощь». Но пыл отличника быстро охладился, когда я понял, что в большинстве запущенных случаев медицина бессильна. Очень часто приходилось сталкиваться с уходом онкологических и сердечно-сосудистых больных. Это как раз те болезни, которые наряду с травмами и инфекционными заболеваниями составляют основу негативной статистики в здравоохранении. Потом я работал заведующим консультативно-поликлиническим отделением Северо-западного научного центра гигиены и общественного здоровья. Видел достаточно, чтобы убедиться – усилия, направленные на охрану здоровья широкого круга людей эффективнее, чем бесконечное лечение хронических заболеваний, и что профилактическая медицина имеет существенное преимущество перед лечебной. Она эффективна и по результативности, и по затратам. Поэтому я заинтересовался медициной труда. Первые шаги в эту сторону сделал как научный сотрудник, а потом решил развивать эту идею уже в качестве собственника бизнеса.

– Как привлекали первых клиентов?

– Спрос на профосмотры был очень высоким. И нам повезло заполучить в качестве клиентов самые крупные компании Санкт-Петербурга – первый автомобилестроительный завод, ООО «Фацер», птицефабрику «Северная», ЗАО «Балтийский берег», ОАО «Петмол». Думаю, они начали работать с нами потому, что многих врачей нашей клиники знали в городе как прекрасных специалистов. Первое время занимались в основном профосмотрами, но потом поняли, что можем делать больше, и начали обслуживать пациентов за наличный расчет, по программам ДМС и ОМС, реинвестировать выручку в новые клиники и направления.

– Профосмотры рентабельнее традиционных медуслуг?

– С одной стороны, здесь инвестиции в оборудование и расходные материалы ниже, чем, например, в той же стоматологии, поэтому легальный бизнес профосмотров растет быстрее традиционного. С другой – сложнее наладить информационное обеспечение этого процесса. По сути, профосмотры – управление потоками данных, информационная логистика должна быть очень хорошо отработана. За день через медучреждение, занимающееся организацией профосмотров, проходят сотни человек, это в десятки раз больше, чем у среднестатистического медицинского центра. Естественно, такой мощный пациентский поток привлекает недобросовестных операторов, нелегальный рынок профосмотров растет за счет фирм-однодневок, их откровенного демпинга при нулевых инвестициях.

– Какую долю рынка занимают такие компании?

– Тех, кто проводит профосмотры исключительно «на бумаге» в Санкт-Петербурге – около 70% от общего объема рынка. Это печальная цифра. Лицензии таким организациям выдает городской комитет по здравоохранению, который недостаточно мотивирован на то, чтобы более внимательно осуществлять отбраковку соискателей, не имеет реальных инструментов контроля за деятельностью структур, проводящих фиктивные профосмотры. Мы в свою очередь делаем все возможное, чтобы донести до граждан, насколько порочна деятельность таких компаний и чем она чревата для эпидемиологической безопасности города.

– А как вы боретесь с такими игроками? Пытаетесь увещевать?

– Нет, переговоры с серыми компаниями не ведем. Это все равно что вести переговоры с террористами – нецелесообразно и усугубляет ситуацию. Я считаю, что с ними вообще не нужно вступать в полемику, ни частным предприятиям, ни госструктурам – у них нужно просто отбирать лицензии. Мы уважаем законы, и чтобы обозначить свою позицию неоднократно обращались в арбитражные суды Петербурга, УФАС по поводу недобросовестной конкуренции и засилья серых компаний. Привлекали внимание к теме недобросовестной конкуренции гражданского общества. Например, отслеживали на сайте

госсзакупок активность организаций, практиковавших демпинг при проведении профосмотров среди работников образовательных учреждений – подготовили соответствующую аналитическую записку и направили ее в Общероссийский народный фронт. ОНФ провел собственный мониторинг закупок и подтвердил наши данные. Мы выступали в качестве экспертов, когда «Новая газета» вела журналистское расследование по поводу фиктивных профосмотров. Мы убеждены, что необходимо вовлекать общественность в обсуждение и решение этой проблемы. Важно широкое понимание, что участие в профанации – безответственно и не прагматично, глупо рисковать своим здоровьем и безопасностью окружающих.

– Какую долю в выручке вашей компании занимают профосмотры сейчас?

– Более 50%. Направление хорошо отработано, все процессы отлажены, надо лишь следить за поддержанием высокого уровня обслуживания. Наши крупнейшие клиенты – это и государственные учреждения, например, Управление делами правительства Ленобласти, ФГУП «Почта России» и так далее, и коммерческие, среди которых, например, много представителей автомобильного кластера Петербурга. Практически все компании, формирующие бюджет города, наши заказчики. Прирост оборота компании по медосмотрам в 2015 году составил 12%, но мы стремимся к большему, поскольку проводим все разновидности профосмотров – предварительные, периодические медицинские осмотры, медосмотры с последующим оформлением личной медицинской книжки. На первом месте по доходности – периодические. В целом же мы занимаем до 30% легального рынка профосмотров в Санкт-Петербурге.

– Из чего складывается остальная выручка компании?

– Значительную часть дохода приносят пациенты, которые обслуживаются у нас за наличный расчет. Выручка по ОМС по итогам 2015 года составила около 2%. В качестве обслуживающей медицинской организации нас выбрали более 600 человек. Кроме того, используя формат ОМС, мы обслуживаем предприятия и организации. Примерно такую же долю в выручке занимают поступления по ДМС. Рентабельность по нашему медицинскому направлению в 2015 году составила 9%.

– А как вы обслуживаете по ОМС предприятия?

– У нас заключены договора со всеми страховыми медицинскими организациями, работающими в системе ОМС в Санкт-Петербурге и Ленобласти на оказание и оплату медицинской помощи населению. Сотрудники компаний, которые являются нашими клиентами, получают основной «пакет» обязательного обслуживания по полису, который по желанию пациента может быть расширен за счет дополнительных услуг. По сути, это вариант ДМС, при котором государством оплачивается базовый набор медуслуг. Зато такая форма взаимодействия снимает финансовую нагрузку с бизнеса. Многие не знают, но часто работодатель, покупая коллективное страхование по ДМС, оплачивает те услуги, которые уже доступны гражданам в рамках ОМС. Таким образом, мы помогаем предприятию минимизировать издержки – не только прямые, но и косвенные, поскольку осуществляем не только лечение, но профилактику: диспансеризацию, вакцинацию. По такой схеме у нас обслуживаются, например, учащиеся и преподаватели Санкт-Петербургской Духовной Академии, чей прежний опыт медицинского обслуживания в госучреждении был очень негативным. Средства из ТФОМСов города и области за обслуживание прикрепленных к нам пациентов, перечисляются один раз в год.

– Фактически, вы используете модель «ОМС Плюс», которая в действующем законодательстве не закреплена, и ее применение во многих регионах уже сопровождалось судебными разбирательствами и жалобами в ФАС. Не боитесь подобных проблем?

– Речь идет не об «ОМС Плюс». Механизм прикрепления очень прост. По закону, гражданин может выбрать для медицинского обслуживания любую организацию, входящую в перечень



НОВОСТИ



МЕДИНДУСТРИЯ



ФАРМБИЗНЕС



АНАЛИТИКА



НАШИ ПРОЕКТЫ



РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ



ПОДПИСАТЬСЯ НА ОБНОВЛЕНИЯ

E-mail



Нажимая на кнопку «подписаться», вы даете согласие на обработку [персональных данных](#).

574 4 2

Подписывайтесь на наш канал в Telegram

работающих в системе ОМС компаний. Заявление на прикрепление можно попросить у администратора медцентра, заполнить его, предъявить полис ОМС и паспорт гражданина РФ или документ подтверждающий вид на жительство или разрешение на временное проживание на территории РФ. Мы просто объясняем предприятиям, что часть услуг им необязательно оплачивать – они могут получить их и в системе ОМС.

– Помимо сети клиник вы инвестировали в R&D и разработку медицинского софта. Эти вложения уже приносят какой-то доход?

– Да. Например, наш научно-исследовательский центр по итогам 2015 года показал прирост выручки в 3000%. И это только начало. В 2015 году у нас стартовала работа отдела клинических исследований 1 фазы и биоэквивалентности. По сути, отдел занимается исследованиями, итогом которых должен стать документ, удостоверяющий, что новый препарат фармацевтическими, фармакокинетическими и терапевтическими свойствами эквивалентен оригинальному препарату. Это дало нам небольшую подушку финансовой безопасности и трамплин, чтобы двигаться вперед. НИЦ может на самом высоком уровне проводить любые, одобренные Минздравом исследования биоэквивалентности. Мы имеем достаточный коечный фонд, высокопрофессиональный персонал, необходимое оборудование, пул здоровых добровольцев. В центре проводится около 60 клинических исследований. Например, исследования биоэквивалентности в области онкологии для компании «Натива», по неврологии для компании «Трим». НИЦ одобрен Минздравом в качестве исследователя первой отечественной вакцины против СПИДа. Развитие индустрии по стратегии «Фарма 2020», как мы надеемся, существенно увеличит количество таких заказов, и мы к этому готовы. Наша компания «Медсейф», которая занимается созданием специализированных программных продуктов, пока функционирует как пилотный проект, первые разработки находятся на стадии тестового внедрения. Да и штат пока небольшой – 30 программистов и IT-специалистов.

– Диверсификация – ситуативное решение?

– Нет, мы осознанно пришли к тому, что развитие в разных направлениях выгодно для нас и наших клиентов. Занимаясь наукой, исследованиями, образовательными программами мы не только извлекаем прибыль, но вкладываемся в человеческий капитал. Наши специалисты имеют возможность на месте, в своей компании получать новые знания и навыки. Наш подход в бизнесе – не отдавать сторонним организациям решение смежных задач, а делать это самостоятельно и тем самым развиваться.

– Вы планируете расширять медицинское направление, открывать новые подразделения, выходить в другие регионы?

– В этом году к трем действующим поликлиникам добавится еще один филиал в Петербурге рядом с метро «Площадь Мужества», Этот медицинский центр будет ориентирован на средний/выше среднего ценовой сегмент. Планирует развивать существующие площадки, предлагать новые услуги. Расширяемся в стоматологии – вводим протезирование и пародонтологию, терапию с помощью ультразвука. В 2015 году мы открыли центр хирургических технологий в одном из петербургских филиалов и круглосуточный стационар. Выход в другие регионы, например, на столичный рынок рассматриваем, но пока лишь в долгосрочной перспективе.

– Компания ощутила общее падение оборотов в частной медицине?

– В 2015 году рынок медуслуг стагнировал, его приблизительный объем в Санкт-Петербург составил 35 млрд рублей. В 2016 году мы наблюдали закрытие небольших компаний, которые не имели достаточной финансовой подушки, чтобы преодолеть кризис. Тогда как игроки, которые оптимизировали издержки, сумели удержаться на плаву. Думаю, что окончание 2016 года будет не таким печальным для рынка частной медицины, как многие

поиск по сайту



новости



МЕДИНДУСТРИЯ



ФАРМБИЗНЕС



АНАЛИТИКА



НАШИ ПРОЕКТЫ



РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ



ПОДПИСАТЬСЯ НА ОБНОВЛЕНИЯ

E-mail



Нажимая на кнопку «подписаться», вы даете согласие на обработку [персональных данных](#).



574



4



2



Подписывайтесь на наш канал в Telegram

ожидали в начале года. Но и прироста в 20-30%, демонстрируемого рынком в предыдущие годы, ожидать не приходится.

Источник

Vademecum №20, 2016

Подписывайтесь на наш канал в Telegram

Поделиться в соц.сетях



0



0



0



0

ПОИСК ПО САЙТУ



НОВОСТИ



МЕДИНДУСТРИЯ



ФАРМБИЗНЕС



АНАЛИТИКА



НАШИ ПРОЕКТЫ



РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ



ПОДПИСАТЬСЯ НА ОБНОВЛЕНИЯ

E-mail →

Нажимая на кнопку «подписаться», вы даете согласие на обработку [персональных данных](#).

f 574 t 4 v 2

Подписывайтесь на наш канал в Telegram

[ЧИТАТЬ ЕЩЕ](#)

[РЕДАКЦИЯ](#)

ПОИСК ПО САЙТУ

 НОВОСТИ

 МЕДИНДУСТРИЯ

 ФАРМБИЗНЕС

 АНАЛИТИКА >

 НАШИ ПРОЕКТЫ >


 РЕКЛАМОДАТЕЛЯМ >

ПОДПИСАТЬСЯ НА ОБНОВЛЕНИЯ

→

Нажимая на кнопку «подписаться», вы даете согласие на обработку [персональных данных](#).

 574  4  2

 Подписывайтесь на наш канал в Telegram

E-mail: info@idffmedia.ru

Телефон: +7 (495) 7-555-940

Политика обработки Персональных данных в ИД ФФ Медиа

© Все права защищены. Копирование и любое использование материалов допускается только с письменного согласия редакции.

 [Разработка сайта](#) – Веб-студия «Факт»



16+

