

Быковская И.В.

аспирантка Ставропольского государственного аграрного университета

ЛЕЧЕНИЕ СВЕТА...

развитие предпринимательства
в здравоохранении в Ставропольском крае

Предпринимательство в сфере медицинского обслуживания имеет глубокие исторические корни. Не секрет, что многие наши предки пользовались услугами, так называемых, народных целителей, лекарей и т.п. Полученные услуги вполне устраивали клиентов, ведь лекари нередко были весьма образованными людьми. Современные доктора, оказывающие неоспоримо качественную помощь пациентам, достойны внимания и поддержки со стороны государства.

Одной из причин развития предпринимательства в здравоохранении России является не «погоня за прибылью» со стороны организаций данного вида деятельности, а неспособность государства в полном объеме обеспечить население гарантированной бесплатной медицинской помощью. В основном не с желанием предпринимателей получать «прибавочный продукт», или «огромные» прибыли, а со жгучей необходимостью развития возможностей по предоставлению медицинских услуг населению повышенного качества связано решение

экономической задачи - образование прибыли в медицинском предпринимательстве.

Обычно цены, тарифы на предпринимательские услуги в здравоохранении формируются, исходя из общественной доступности. Материальная основа любой предпринимательской деятельности – производственные ресурсы (природные, трудовые и средства производства). Будучи вовлеченными в предпринимательство они вместе с научными и информационными ресурсами становятся его основными факторами.

Участвуя в общественном разделении труда, бизнесмен за собственные или привлеченные денежные средства приобретает необходимые для осуществления конкретных предпринимательских операций ресурсы и преобразует их в продукты, товары и услуги, нужные потребителям. Затем он продает им эти продукты, получая определенную денежную выручку, которая, естественно, должна превышать его суммарные затраты на осуществление им предпринимательской деятельности (если не по каждой операции, то хотя бы в пределах обозримого временного интервала

– срока окупаемости предпринимательского проекта).

В условиях рыночной экономики предпринимательство в здравоохранении выполняет следующие основные функции:

– *общеэкономическую*, проявляющуюся в участии организаций здравоохранения в общественном разделении труда и обеспечении потребностей населения в дополнительных товарах и услугах медицинского назначения;

– *ресурсную*, направленную на эффективное использование в медицинской деятельности как воспроизводимых, так и не воспроизводимых ресурсов;

– *инновационную*, обусловленную потребностью в непрерывном медико-технологическом развитии организаций здравоохранения, в том числе за счет средств предпринимателей;

– *социальную*, проявляющуюся в направленности деятельности коммерческих организаций здравоохранения на сохранение и укрепление физического и психического здоровья граждан.

В известном смысле медицинскому предпринимательству свойственна также и *политическая* функция. Активными выразителями политической воли предпринимателей, действующих на рынке товаров и услуг медицинского назначения, могут быть, в частности, профессиональные ассоциации врачей и фармацевтов.

Как социально-экономическое явление предпринимательство комплексно отражает систему отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров и услуг медицинского назначе-

обычно цены, тарифы на предпринимательские услуги в здравоохранении формируются, исходя из общественной доступности

ния между участниками на всех этапах организации медицинской помощи. Основными классификационными признаками медицинского предпринимательства являются:

– форма собственности на имущество, используемое в предпринимательской деятельности;

– вид продукта предпринимательской деятельности;

– численность работников и объем деятельности;

– научно-технический уровень и качество работы;

– темпы роста и прибыльность.

В зависимости от формы собственности различают государственное (оказание медицинских услуг государственными организациями на коммерческой основе), частное и смешанное предпринимательство. В теории все очень просто: станешь предпринимателем и работай на себя и на благо потребителей. А как дела обстоят на практике?

Из данных центра статистики города Ставрополя, можно сделать следующий вывод: за период 1997–2004 г. число малых предприятий в отрасли здравоохранения, физической культуры и социально-го обеспечения выросло на 175

за период 1997-2004 г.
число малых предприятий
в отрасли
здравоохранения,
физической культуры
и социального
обеспечения выросло
на 175 единиц

единиц. Эта отрасль имеет преимущества роста 0,3%, так как, все остальные, в основном, снижают свою численность. Среднесписочная численность работников малых предприятий за тот же период выросла на 2,0%, что составляет 2,5 тысячи человек (большин процент увеличения численности прослеживается только в отрасли торговли и общественного питания).

Следовательно, предпринимательство в здравоохранении развивается, приносит прибыль своим владельцам, государству и краю. Достаточно много людей пользуется их услугами. Работать же на малых предприятиях этой отрасли предпочитают все большее количество специалистов.

Анализируя данные по объему произведенной продукции (работ и услуг) на малых предприятиях, мы видим, что за период 1997–2000 г. объем услуг растет на 0,7%, затем с 2000 до 2002 г. падает на 0,6%, а в 2004 г. увеличивается на 0,7%. Возможно, эти обстоятельства связаны с отсутствием опыта в этой области, слабостью законодательной

базы и, соответственно, незнанием прав и обязанностей ни специалистами, ни их клиентами.

Многим пациентам первых частных клиник было выгоднее пользоваться услугами государственных учреждений, так как стоимость услуг, предоставляемых предпринимателями, естественно, не радовала клиентов. Но в то же время, когда малое предпринимательство развивалось (в 1997 г. отрасль имеет 21 единицу предприятий, а в 2002 г. – 87) государственного бюджета катастрофически не хватало государственным учреждениям, что влекло за собой некачественно предоставляемые услуги. Со временем свои клиенты стали появляться у предпринимателей в сфере медицинского обслуживания. Согласитесь, гораздо приятнее беседовать с добродушным доктором о проблемах со здоровьем в большом светлом, отремонтированном кабинете и осознавать, что лечить вас будут с помощью современных аппаратов и медикаментов, да к тому же не надо тратить время в очереди на прием к специалисту.

«Клиент всегда прав...» – таков девиз профессиональных предпринимателей. Если бизнес приносит хорошую прибыль, а потребителя устраивают и цена, и оказанная помощь, то почему бы этому бизнесу не развиваться, естественно, не без государственной поддержки и законов, защищающих права потребителей медицинских услуг и предпринимателей их оказывающих?

pn