

# ПРЕИМУЩЕСТВА ЧАСТНОГО БИЗНЕСА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

## Самойлова Е.Г.

*Самойлова Елена Григорьевна – магистр,  
кафедра основ управления и экономики труда,  
Воронежский государственный университет, г. Воронеж*

**Аннотация:** в статье анализируются особенности медицинской сферы и привлекательность ее для развития частного бизнеса.

**Ключевые слова:** бизнес, медицина, менеджмент.

Медицинская сфера не подлежит перенасыщению среди предложенных конкурентами услуг. Вне зависимости от количества открывшихся медицинских лечебно-профилактических центров, потребности всех пациентов удовлетворить невозможно. В сфере медицины спрос всегда больше, чем существующее предложение. Именно это делает открытие частной клиники таким заманчивым для предпринимателей.

Среди причин создания собственного дела в сфере здравоохранения является не только стремление к получению дохода и прибыли, но и желание оказать квалифицированную помощь населению, а также создание устойчивого имиджа и авторитета клиники.

В условиях развития экономического благосостояния потребителей и потребности в качественной медицинской помощи требуется иной уровень медицины, нежели может предложить государственная поликлиника. С переходом на рыночные отношения, бюджетные ресурсы, оставляющие наибольшую долю в структуре финансирования здравоохранения, перестали быть ведущим источником для отрасли [1, 45].

Поэтому для большего эффекта в функционировании сферы медицины важно расширение частного сектора здравоохранения, так как это влияет на стабилизацию развития отрасли.

Частная медицина занимает передовое положение в конкуренции за создание целевых проектов по предоставлению медицинских услуг. В результате чего, в стране с развитой экономикой и структурой здравоохранения, коммерческое отделение имеет сильную позицию медико-социального комплекса.

Частная медицинская деятельность получает вид «эффекта демонстрации», благодаря этому все положительные стороны частной медицины выгодно отличаются от характеристик государственной. Каждая платная клиника должна иметь перечень сильных сторон в предоставлении своих услуг. А также, выполнять все перечисленные пункты, являющиеся основой работы медицинской организации.

Так как частная медицина имеет финансовое подкрепление от покупателей услуг, то есть, в состоянии совершенствовать научно-техническую составляющую своей фирмы. Это означает, что деятельность частных клиник имеет возможность предоставлять высокий уровень результатов лечения пациентов. Граждане с достаточным материальным обеспечением предпочитают частную медицину с намерением получать большее внимание к здоровью, также выбирать докторов с высокой степенью квалификации и лицензированные учреждения с достаточным опытом работы в определенной области.

При обращении к специалисту коммерческой организации, пациент убежден в том, что медицинские процедуры будут проводиться на высшем уровне профессионализма с наименьшими затратами. Главной целью частной медицины является оказание качественных медицинских услуг с максимальными результатами. Довольные пациенты всегда готовы распространять рекламу об организации, в которой происходило получение услуг.

Таким образом, преимуществом частной клиники можно назвать:

1. Своевременность и доступность мед. помощи.
2. Сочетание контроля за работой организации от государства и наличие постоянной конкуренции.
3. Использование передового технического оборудования.
4. Отсутствие очередей в часы приема.
5. Специалисты непрерывно совершенствуют свою базу знаний и квалификацию.
6. Предоставление отличного сервиса и комфортного пребывания в клинике.
7. Доктора, специалисты уделяют больше внимания к состоянию здоровья своих пациентов.

Все эти пункты важны при выборе медицинского учреждения и являются неотъемлемой частью коммерческого здравоохранения.

### Список литературы

1. *Вялкова А.И.* Управление и экономика здравоохранения / М.: Геотар-Медиа, 2013. 45 с.
- 2.