

Бизнес план стоматологического кабинета, клиники

Каждого взрослого человека природа одарила набором в 32 зубные единицы, да к ним еще по двадцатке на каждого ребенка. Из этого следует, что работы у врача–стоматолога всегда было, есть и будет хоть отбавляй. И если вложить деньги в частный стоматологический кабинет, то простаивать он точно не будет. Что весьма привлекательно в денежном отношении.

Итак, вы решили вложить капитал в частную стоматологическую клинику. Ну или хотя бы открыть небольшой, но свой кабинет. Конечно, назвать эту идею очень оригинальной затруднительно. В последнее время стоматологи так активизировались, что в иных, особенно спальных, районах предприятий по оказанию зубоврачебной помощи больше, чем магазинов, торгующих продуктами. И тем не менее они умудряются набирать себе клиентуру, несильно конкурируя друг с другом. Зубов-то у людей много, так что работы хватает на всех.

Пока этот рынок нестабилен и находится в процессе формирования. В настоящее время мы видим весьма разношерстные примеры стоматологической помощи:

государственная, которая держится за счет того, что врач может неофициально подрабатывать на своем рабочем месте (но все же ищет возможность перейти в частную клинику). Качество лечения, как правило, невысокое;

развившаяся система больших клиник, построенных по принципу «фабрик здоровья». Тоже не совсем эффективна, поскольку опирается на поточную систему, и в ней по-прежнему в ходу такое понятие, как «условные единицы трудоемкости». То есть врач в обязательном порядке должен «выжимать» из себя определенное количество труда и приносить в общую копилку установленную сумму, получая с этого свои проценты. В результате качество лечения всего лишь удовлетворительное, каждый врач тянет «процентное» одеяло на себя;

принятая во всем цивилизованном мире система небольших частных клиник и кабинетов, где лечит врач, а не брэнд. Это, пожалуй, самое перспективное направление, поскольку в такой клинике врач наиболее универсален, ему есть что терять. Ведь, если качество его услуг станет неудовлетворительным, он останется без клиентуры.

Все идет к тому, что государство признает тот факт, что поддерживать качественную, на современном уровне стоматологию для всех слоев населения ему затруднительно. И количество государственных поликлиник неминуемо начнет сокращаться. Останется только бесплатная помощь для социально необеспеченных слоев. Количество больших частных клиник тоже уменьшится. Это уже подтверждается различными анализами рынка. Видимо, любое укрупнение провоцирует включение поточных, а не индивидуальных механизмов. И спрос на такую безликую помощь падает. Поэтому все меньше открывается филиалов. Скорее всего, со временем на плаву останутся только лучшие.

В итоге мы приблизимся к мировой практике, когда врачи открывают свои небольшие кабинеты и ведут камерный, персонифицированный прием, становясь семейным, а не чужим, безликим доктором. Впоследствии эти практики будут продаваться и покупаться. А проблема качества станет решаться на уровне судов.

Словом, поле деятельности, конечно, не самое свободное, но и не самое занятое. Ваш успех зависит только от вас.

Правда, сразу стоит подчеркнуть, что в этом бизнесе вы встретите массу препонов, но вовсе не от конкурентов, как можно было бы предположить, а от государства. Появились жесточайшие требования к помещениям, к лицензированию, требования для установки рентгена, а уж про закись азота и вообще говорить нечего. Для того чтобы врач мог работать с закисью азота, за океаном необходимо окончить однодневный курс (6–7 ч), а у нас — получить высшее образование и специализацию врач–анестезиолог и немалое количество допусков.

За рубежом специалист, сдавший госэкзамен, может сразу начать работать, наши же врачи после института должны получить кучу сертификатов, включая сертификат на дезинсекцию и дератизацию... Но таковы правила, и никуда от них не уйти...

С чего начать?

Если вы имеете на руках свободные 40 тыс. долл., то можно затевать предприятие. На простенький проект хватит.

Чтобы открыть свою клинику, нужно в первую очередь подыскать помещение. Без него вы не получите лицензию, ибо лицензируется именно оно и то оборудование, которое там стоит. Тут возможны два пути: арендовать площадь либо купить ее. Все зависит от ваших финансовых возможностей. Первый путь, безусловно, экономичней, но второй надежнее, поскольку это будет только ваш бизнес, независимый от настроений арендодателя.

Аренда

Стоимость аренды нежилого помещения в Москве колеблется в зависимости от его месторасположения. На окраинах она составляет 150–250 долл. за 1 кв. м в год. В центре — порядка 500 долл. за 1 кв. м в год.

Арендовать помещение для стоматологической клиники не так просто, как может показаться. Да и прямого собственника на нынешнем рынке недвижимости найти довольно сложно. Практически все площади в Москве розданы в аренду. Остается вариант с субарендой. А это дело весьма неоднозначное. Кроме того, для данного вида деятельности необходимо, чтобы в помещении были электричество, вода, канализация. Ведь стоматологическое кресло должно быть крепко вмонтировано в пол и подведено к коммуникациям. Если всего этого нет, придется проводить самостоятельно, что весьма недешево.

Лучше всего подыскать помещение где-нибудь в небольшой гостинице не в самом центре города. Во-первых, такие гостиницы, как правило, недогружены командировочными и прочими гражданами, страдающими комфортно переночевать вне собственного дома. Так что их руководство будет только радо заключить с вами долгосрочный договор аренды. А во-вторых, гостиницы уж точно имеют выходы ко всем необходимым коммуникациям.

Покупка помещения

Если же вы все-таки располагаете более-менее солидными денежными средствами, то все же помещение под клинику лучше купить. Конечно, в офисах категории «А» это будет

стоять порядка 3500–4000 тыс. долл. за 1 кв. м. Но есть и более экономные варианты. Скажем, приобрести квартиру в строящемся доме в новом районе. Это будет стоить около 1000 долл. за 1 кв. м без ремонта. Если вы покупаете у застройщика, то 1-й этаж может уже изначально продаваться как нежилое помещение. Либо придется переводить квартиру в нежилой фонд. Что не так просто.

Как выбрать подходящую для такого бизнеса квартиру? Желательно, чтобы она была на 1-м этаже. В приличном, но нелюдном месте. Нужно помнить, что СЭС предъявляет жесткие требования к площади кабинета. На одну стоматологическую установку — не менее 14 кв. м. Если же вы планируете разместить два стоматологических кресла, то надо прибавить к этому числу еще 7 кв. м. И так далее — по семь на каждое новое рабочее место.

Если вы не намереваетесь делать в клинике лабораторию, а сейчас их пруд пруди и можно работать с ними по договору, то, чтобы открыть клинику на 1 кресло, нужна 1-комнатная типовая квартира, на 2 кресла — 2-комнатная, на 3 кресла — 3-комнатная.

Очень важно перед покупкой квартиры получить согласие жильцов смежных помещений. Лучше — нотариально заверенное. Оно понадобится при переводе квартиры в нежилой фонд и при реконструкции под клинику. Согласие должно быть написано в простой, но доступной форме: мол, согласен на организацию в такой-то квартире стоматологического кабинета с отдельным входом. И подпись: собственник смежной квартиры такой-то. Если за согласием обратиться потом, жильцы могут предъявлять завышенные требования.

Далее вам придется переводить купленную квартиру в нежилой фонд. Тут возможны два варианта. Например, можно обратиться к фирме, предлагающей подобные услуги. Месяца за два за определенную плату дело будет сделано. Если же вы никому не доверяете, то придется добиваться этого самостоятельно.хлопотно, но зато вдвое дешевле.

В городской мэрии в отделе архитектуры и градостроительства вам дадут список организаций, где необходимо получить согласие на перевод. Это ГАИ, пожарные, СЭС, районная администрация, жилтрест, БТИ. Учтите, что практически везде эти справки–разрешения платные. Но препятствий на данном этапе, кроме денежных, нет.

Далее архитекторы дают вам разрешение на перевод вашей квартиры в нежилой фонд. Выдается архитектурно-планировочное задание. С ним — к проектировщикам составлять проект. Лицензия у проектировщиков должна быть обязательно. Цены за проект разные. Лучше выбрать подешевле, поскольку на деле стоимость, как правило, выходит за рамки проекта. Можно подкорректировать кабинеты по площадям, если немножко не хватает. Написать в проекте — 14 кв. м — никто измерять не будет.

С готовым проектом примерно через месяц нужно опять отправляться в администрацию в отдел архитектуры. Заключение на реконструкцию по проекту должны дать следующие органы:

ГАИ — будет настаивать на организации парковки машин рядом с крыльцом;

комприрода (экология) — обяжет посадить несколько деревьев и озеленить (и это в ваших интересах);

пожарные;

СЭС — здесь могут быть серьезные разговоры. Нужно идти самому, запастись СанПинами и прочими нормативными документами и договариваться.

Далее — жилтрест, вневедомственная экспертиза, охрана памятников и пр. Справки опять же везде платные. После этого городская архитектура дает добро.

Следующая инстанция — Государственный архитектурно-строительный надзор (ГАСН). Ищите строительную фирму, имеющую лицензии на все виды работ. Можно найти бригаду дешевле, но тогда все равно необходима фирма, чья строительная лицензия будет «прикрывать» вашу реконструкцию.

Итак, с ГАСНом разобрались. Разрешение, наконец, получено. Бригада приступает к работе. Можно заключать договоры с водоканалом, энергосбытом и другими.

В результате клиника готова, блестит новое оборудование.

Следующий этап — ввод в эксплуатацию. Те же хождения по тем же инстанциям — но в третий раз. Если говорить начистоту, получив от пожарных разрешение на ввод в эксплуатацию, можно начинать работать. Тем более что для разрешения от СЭС нужна работающая клиника.

Ремонт

Сначала вам предстоит сделать серьезный, особый ремонт, ведь стоматологическое кресло должно быть подсоединено и к электричеству, и к воде, и даже к канализации. Словом, под полом необходимо проложить целую систему. Стоимость ремонта кабинета обойдется в сумму из расчета 120–220 долл. за 1 кв. м. Все это с учетом материалов и работ.

Закупка оборудования

Прежде чем приступить к этому этапу, надо еще раз свериться с бизнес-планом, поскольку разброс цен на оборудование очень велик, и все теперь зависит исключительно от ваших финансовых возможностей.

Безусловно, нужен специалист, хорошо разбирающийся в стоматологии и в профессиональной технике. То есть менеджер, который в принципе способен полностью организовать вам этот бизнес. Его услуги обычно оцениваются в 10–15% от всего закупленного оснащения. Это как раз та сумма, которую продавец техники, как правило, возвращает покупателю обратно, некий дисконт.

Оборудование можно покупать как новое, так и подержанное. Сейчас цены на рынке упали. И тем не менее надо понимать, что, скажем, в офисе класса «А» дешевое оснащение смотрится, как гнилой зуб в голливудской улыбке. Уровень техники говорит сам за себя.

О минимальной и максимальной стоимости говорить сложно, поскольку разброс практически бесконечен. Так, можно абсолютно за бесценок купить допотопное стоматологическое кресло советских времен, на котором турбину надо крутить ногой. Мы же для примера возьмем цены на стандартное оборудование среднего уровня.

Если вы настроены на серьезный бизнес, а не на сезонную стрижку купонов, то к покупке оборудования надо подойти обдуманно. Ведь вам или вашим наемным врачам работать на нем не один год. К тому же оборудование обязано иметь все функции, позволяющие оказывать самые современные стоматологические услуги. Поэтому у центральной фигуры вашего кабинета — стоматологического кресла — должно быть, как минимум, 4 рукава: под пистолет «спрей–воздух–вода», под микромотор с прямым и угловым наконечниками, под турбину, которая как раз и распиливает все зубные проблемы, и под ультразвуковой сканер для снятия камней и зубного налета. Минимальная цена — 4500 долл. Это самое простейшее, что только можно себе представить. Сюда входит стоимость лампы и рукавов под турбины. А вот каждая из 4 позиций, что подсоединяются к рукавам, стоит примерно 600 долл. Почти такая же цена у наконечников. Так что полностью укомплектованная установка обойдется вам примерно в 10 000 долл.

Конечно, нужно иметь и стратегический запас. Вдруг наконечник в процессе работы сломается? Или его пора стерилизовать? Необходим дополнительный комплект наконечников на смену. Прибавьте еще 1500 долл.

Следует запастись набором расходных материалов: пломбировочные составы, прочая химия, различные гигиенические средства. На это уйдет, как минимум, 1500 долл. Это первичный набор, необходимый для начала работы. Его придется ежемесячно пополнять.

На инструменты приготовьте еще 1000 долл.

Нужно приобрести и техническое обеспечение в виде гелиоотверждающих ламп, которые стоят от 300 до 1000 долл. Дополнительные апекс-локаторы — до 1000 долл.

Для поточной клиники необходим визиограф. Это, по сути, рентгеновская установка с малой степенью излучения, которая позволяет считывать изображение на компьютере. Не имея такого прибора, вы рискуете наделать массу трагических ошибок. Пломбировать зубные каналы, не посмотрев предварительно на снимок, все равно что идти по карнизу вслепую. Может, останетесь целы и невредимы, а может, это будет ваш последний шаг. Так что тут выбора нет — придется покупать. В зависимости от модели это обойдется от 9000 до 18 000 долл.

Еще один обязательный пункт вашего закупочного марафона — автоклав. Он необходим для антибактериальной обработки инструментов. Стоимость порядка 2000 долл.

Не забудьте про холодильник для лекарственных средств и стерилизаторы. На них уйдет еще 1000 долл.

Ну и, конечно, всевозможные шкафчики, стулья и прочая мебель. Набросьте еще 1000 долл.

Лицензирование

Чтобы получить лицензию, необходимо подготовить оснащение по определенному списку. Как следует изучите нормативы СЭС. У вас должны иметься сертификаты соответствия на установленное оборудование. В помещении все должно быть расставлено в соответствии с планом БТИ. И не забудьте про нормативы, связанные с размером помещения. Если ваша клиника достаточно крупная, в ней необходимо предусмотреть туалет и место ожидания для посетителей.

Получая лицензию, вы таким образом приобретаете разрешение на возможность заниматься определенным видом медицинской деятельности. Имеется в виду, что терапия, хирургия, ортодонтия и другие виды работ декларируются отдельно.

Берегите лицензию как зеницу ока. Расстаться с ней очень легко. Лицензию могут отобрать буквально за все. Даже если, к примеру, всего-навсего неправильно заполнен журнал стерилизации автоклава. И это правильно. Ведь речь идет о человеческом здоровье.

Вы, конечно, можете сами бегать оформлять лицензию. Но если на это нет времени и сил, обратитесь к специалистам. Сейчас существует масса фирм, которые предоставляют такую услугу. Документ на один вид деятельности стоит у них от 1000 до 1500 долл. Сюда входит получение разрешения от БТИ, от пожарных и прочая бюрократия.

Сотрудники

Сколько сотрудников должно обслуживать одно стоматологическое кресло? По нормативам один врач–стоматолог может работать 6 ч в сутки. Если вам этого недостаточно и вы хотите, чтобы клиника функционировала круглосуточно, то для работы на одной установке придется нанять четырех врачей. Соответственно, для клиники в два кресла их количество удваивается. С каждым врачом должна работать медсестра. Тут, конечно, можно сэкономить и предложить медсестре работать сразу на двух врачей, но в этом случае вероятны сбои в работе. Ведь ее помощь может понадобиться одновременно обоим.

Если помещение большое, то не обойтись без санитарки, которая будет наводить в нем порядок. Зарплаты в частных клиниках у санитарок обычно от 3000 руб., у медсестер — от 6000 руб.

Оплата работы врача — отдельный, очень тонкий вопрос. Практика последнего времени такова: каждый врач официально получает минимальную зарплату. Сегодня это не менее двух с половиной минимальных окладов. Дальше доходы специалиста напрямую связаны с его работой, поскольку врач по большому счету живет на проценты от стоимости того, что он сделал. Обычно эта цифра колеблется от 10 до 30%. Больше он будет получать или меньше, зависит от его взаимоотношений с владельцем клиники, от того, насколько тот в нем заинтересован. Ну и, конечно, от уровня специалиста.

Расценки

Во многих известных клиниках рекламируются весьма низкие цены. Мол, пломба за 10 долл. Однако на поверку оказывается, что пациенту приходится выкладывать за один вылеченный зуб порядка 350 долл. Так что не стоит вводить клиентов в заблуждение — вместо того чтобы привлечь, вы их только отпугнете. Да еще испортите собственную репутацию. Просто перед началом лечения покажите прайс-лист и разъясните больному, что почем и во что это выльется для его кошелька.

Расценки, как правило, берутся из головы. Ведь здесь тоже рынок. Приходится лавировать, чтобы сделать цены ниже, чем у конкурента, но так, чтобы не в убыток себе. Они устанавливаются исходя из возможностей хозяев клиники. Надо понимать, что если врач, перейдя из какой-то клиники к вам на работу, вынужден будет говорить своим пациентам цены гораздо выше прежних, то он быстро потеряет наработанную годами

клиентуру. Поэтому тут надо смотреть и на уровень достатка его пациентов. Конечно, крупные клиники могут выставлять заоблачные цены. Страховые компании все равно будут поставлять им клиентов, ведь состоятельных людей нынче немало. Увы, маленький, но самостоятельный стоматологический кабинет такого не может себе позволить.

В цену включается не только стоимость пломбировочных и прочих используемых материалов, но и всевозможных манипуляций, которые проделывает с зубом врач. Сама пломба может стоить дешево. Однако вместе с работой цена в среднем по Москве составляет около 1500 руб. Если же речь идет о сложном лечении с чисткой и пломбировкой зубных каналов, то стоимость достигает 3000 руб.

Текущие расходы

Как только ваш кабинет «раскрутится» и начнет стабильно функционировать, тут же появятся текущие расходы. Попробуем примерно определить, на что вам придется ежемесячно тратиться помимо зарплат сотрудникам и платы за аренду помещения.

Следует учесть, что каждый месяц необходимо пополнять расходные материалы. Это пломбировочные составы, одноразовые предметы гигиены (фартуки, бахилы, стаканчики, антисептические средства) и прочие составляющие. На расходные материалы в месяц уходит примерно 25–30% от заработанного.

Где все это брать? В Москве существует огромное количество магазинов, торгующих стоматологическими препаратами. Их можно увидеть два раза в год на специализированных выставках. Там продается все, что только может понадобиться врачу–стоматологу.

Причем цены у всех почти одинаковые. Можно, кстати, все заказать по Интернету. Практически у каждого крупного продавца стоматологического оборудования и материалов есть свои адреса электронной почты. Постоянным клиентам достаточно написать туда письмо и ждать товар, поскольку многие фирмы сами осуществляют доставку.

Как и в любом другом бизнесе, возникает вопрос, как и на чем можно сэкономить. В данном случае будем говорить лишь о тех возможностях, которые позволяют не уронить качество работы.

Можно экономить на материалах, тем более что на рынке имеется целый ряд аналогов. Скажем, есть дорогие пломбировочные составы производства США. А есть отечественные, несильно отличающиеся по качеству, но дешевле. Порой цены на отечественные расходные материалы в 4 раза ниже, чем на импортные. Конечно, иностранные фирмы делают все, чтобы убедить наших стоматологов использовать именно их продукцию. И многие врачи придерживаются мнения, что зарубежные материалы все-таки выигрышнее родных, удобнее, легче в работе, имеют более естественные цвета. К тому же врачи привыкают работать с определенными материалами и стараются закупать именно их.

Страны–лидеры на рынке пломбировочных материалов: Германия, Швейцария, Америка.

Страны–лидеры на рынке стоматологического оборудования: Германия, Италия, Япония.

Доходность

Судя по тому, сколько клиник открывается ежегодно, этот бизнес очень доходный. Конечно, нет гарантии, что во всех клиниках одинаково высокий уровень обслуживания. Потому и число посетителей сильно разнится. Точные цифры тут назвать сложно. Но наблюдения показывают, что при средней загруженности кабинет с одним креслом в арендуемом помещении реально окупить за 1 год.

Тут мы подходим к главному вопросу — как ваша клиника может обрести постоянную клиентурой?

Мнение Как правило, крупные клиники получают клиентов через страховую компанию, с которой у них заключен договор. Маленькие клиники и стоматологические кабинеты работают, можно сказать, на личных связях. Поэтому главное лицо в клинике — это хороший, уважаемый, имеющий связи и репутацию врач. Без такого специалиста ваш кабинет будет либо пустовать, либо превратится в проходной двор.

Станислав Шкуратов, врач–стоматолог

Кстати, пару лет назад в нашей стране появилась Общероссийская ассоциация врачей частной практики. Возможно, у вас в работе все пойдет гладко и ничьи советы вам не понадобятся. Но если все-таки вы на чем-то споткнетесь, можно обратиться туда. Активисты ассоциации создали в Торгово-промышленной палате Российской Федерации комиссию по развитию рынка услуг в сфере здравоохранения, совместно с Союзом частных клиник России сформировали Федеральный совет по частной системе здравоохранения; образовали Экспертно-юридический совет, осуществляющий консультирование субъектов частной системы здравоохранения. В рамках ассоциации работает некоммерческое партнерство «Федеральное общество взаимного некоммерческого страхования в здравоохранении». Для обеспечения частных медицинских организаций современной медицинской техникой создается Федеральная компания медицинского лизинга. Что еще немаловажно, ассоциация усовершенствовала систему досудебного разрешения конфликтов между потребителями и исполнителями медицинских услуг, разработала Временный добровольный примирительный регламент урегулирования споров между потребителями и исполнителями медицинских услуг. Плюс ко всему в ассоциации образована комиссия по лицензированию, сертификации и аттестации.

Источник: «Директор-инфо» № 21'2003 www.directorinfo.ru