



АВТОРИТЕТ КЛИНИКИ ОПРЕДЕЛЯЮТ ПАЦИЕНТЫ

Екатеринбургский центр МНТК «Микрохирургия глаза» – уникальный специализированный медицинский центр мирового уровня. За более чем четверть века его врачи провели почти миллион успешных операций с применением передовых технологий. Здесь помогают пациентам даже с самыми сложными болезнями. Об организации конкурентной среды в здравоохранении, обязательном медицинском страховании наш разговор с главным офтальмологом Свердловской области, генеральным директором Екатеринбургского центра МНТК «Микрохирургия глаза» Олегом Шиловских.

«ЭКСПО-Содружество»: За время модернизации здравоохранения, которая закончилась в прошлом году, в больницы и клиники поступило новое оборудование, порой уникальное. Можно ли доверять экспертам, которые начали составлять рейтинги клиник, исходя из количества приобретенной техники?

Олег Владимирович: Действительно, когда сегодня рассуждают о неких рейтингах клиник, то начинают перечислять приобретенное «железо». Но не учитывают того, что в иных учреждениях установленное оборудование используется всего на 10–20 процентов. На мой взгляд, оборудование должно приобретаться только тогда, когда специалисты готовы профессионально его обслужить. Например, у нас оснащение новой техникой – это непрерывный процесс, каждый месяц что-то покупаем в соответствии с четким планом. При этом наша материально-техническая база используется на все сто процентов потому, что специалисты Центра вкладывают в свою работу интеллект. Поэтому рейтинг клиники должен определяться не суммой освоенных средств, а, прежде всего, наличием высококвалифицированных специалистов. Если у нас очередь на лечение расписана на три года вперед, то, на мой взгляд, это говорит о доверии пациентов к нашим врачам, к нашему Центру.

– Поделитесь секретом, как Вам удалось сформировать и сплотить команду высокопрофессиональных специалистов?

– Мы стараемся выстроить такую систему организации и оплаты

труда, чтобы нашим специалистам было интересно работать, чтобы шли в клинику с удовольствием. А суть системы проста: хорошо работать должно быть выгодно экономически. Выгодно писать научные статьи, внедрять разработки, выступать на конференциях потому, что это тоже оплачивается. Конечно, все люди очень разные, у каждого свой характер, эмоциональный настрой. Но главное, чтобы все они творчески относились к своей работе, болели за общее дело. Именно такие – активные, неравнодушные и двигают прогресс. Задача руководителя объединить их, создать полноценный коллектив единомышленников, чтобы основной вектор энергии коллектива был направлен на развитие и созидание. Чтобы специалистам было вместе работать удобно, комфортно и выгодно.

– Ощущаете ли Вы конкуренцию со стороны зарубежных клиник?

– Нет. Все инновации, которые происходят в мире, мы отслеживаем, наиболее интересные внедряем, покупаем оборудование. В той клинике за рубежом, где появилась новая технология, наши врачи проходят обучение. По такой же схеме и к нам приезжают европейские специалисты. Более того, у нас имеются сто сорок собственных уникальных разработок, которые защищены патентами.

Некоторые наши коллеги в 90-е годы уехали за границу, обосновались там, имеют собственные клиники. Многие из них получили разрешение на работу без подтверждения диплома благодаря тому, что предъявили список оперативных вмешательств, которые выполняли, работая в центре МНТК «Микро-



хирургия глаза». Это свидетельствует о том, что наша клиника уже давно признана в европейских странах. Более того, врачи Центра сегодня проводят показательные операции на международных конгрессах. Жителям нашего региона нет смысла ехать за рубеж, чтобы лечить глаза. Офтальмохирургия в нашей стране – это мировой уровень, без всяких сомнений.

– Что мешает опыту Центра распространить на всю территорию России?

– В рамках страны необходимы несколько этапов. Первым шагом стала программа модернизации здравоохранения. Второй шаг должен быть сделан в направлении создания законодательно-конкурентной среды. Надо устроить так, чтобы все больницы стали участниками рынка медицинских услуг, и учреждениям здравоохранения стало выгодно зарабатывать деньги. Это не значит, что вся финансовая нагрузка должна упасть на плечи населения. Бесплатная медицина, когда за пациента платит страховая компания, безусловно, должна быть, но с возможностью софинансирования. Право выбора должно оставаться за пациентом. Ни в коем случае нельзя его привязывать к медучреждению по месту регистрации, проживания. А за дополнительную плату он должен получать еще и дополнительные медицинские и сервисные услуги по своему усмотрению. Деньги должны идти за пациентом, только тогда и начнется конкуренция.

К сожалению, у нас пошли другим путем, решили всем врачам – бюджетникам поднять зарплату, как будто за эту добавку все начали больше и лучше работать. Про такую систему оплаты академик Святослав Федоров говорил: «Это пайка». Когда такой подход к решению проблем изменится и появится конкурентная среда, то больницам станет выгодно повышать квалификацию персонала, не только приобретать, но и на сто процентов эксплуатировать оборудование. Соответственно повысится производительность. Врачу будет выгодно принимать пациента. А в поликлиниках захотят закупать новые занавески, устанавливать красивые диванчики.

К слову, производительность в нашем центре в пять раз выше по сравнению с остальными офтальмологическими учреждениями страны. Получается это за счет новых технологий и правильного распределения обязанностей – у нас медсестры берут на себя основную часть «рутинной» работы. Задача врача – это принять решение и лечить.

– У частной клиники и государственного учреждения разные возможности, обязанности, права...

– Не создадим конкурентной среды, не будет никакого развития здравоохранения. Такова тенденция экономического движения общества. Для этого надо выравнивать в правах и частников, и государственные учреждения, чтобы они тоже между собой конкурировали. Например, вход в программу обязательного медицинского страхования на сегодняшний день свободен. В нее может войти любой частник, но это не значит, что он получит необходимый объем заказа. Понятно, что вся проблема заключается в нехватке финансовых средств, и потому в первую очередь заказами обеспечиваются государственные больницы. Значит, что-то необходимо оптимизировать, например, койко-места в больницах. Конечно, к этому надо только очень деликатно, дифференцировано подходить.

Требуется основательная шлифовка закона об обязательном медицинском страховании. Право личного софинансирования каждого конкретного человека должно быть прописано на законодательном уровне. Тогда пациент получит возможность воспользоваться дополнительными услугами, знать, с кем заключены договоры его страховой компании. Софинансирование со стороны пациентов позволит увеличить объемы обязательного медицинского страхования в разы. Не нужно ждать, что деньги



придут моментально, ведь у нас люди не привыкли беспокоиться о своем здоровье, тогда пусть это будут первые шаги.

– Вам в ваших начинаниях удастся находить единомышленников?

– Как-то наш Центр посетил генеральный директор УГМК Андрей Козицын, посмотрел, как все организовано, ему понравилось, и он предложил сотрудничество, в результате которого мы реализовали совместный проект в Верхней Пышме. 6 февраля 2013 года там открылся специализированный офтальмологический центр. В марте нынешнего года мы сделали второй проект-открыли клинику в Серове. Сейчас активно работаем по Ревде, думаю, запустим к концу нынешнего года. В наших планах на очереди - Красноуральск, Кировград. Замечу, что во всех наших представительствах больше 80 процентов услуг оказывается в рамках программы обязательного медицинского страхования, то есть бесплатно для людей.

Не забываем и про развитие собственной базы. Создали центр рефракционно-лазерной хирургии. Уже этой осенью он откроется на Ясной, 31 в Екатеринбурге. Там будут сосредоточены уникальные лазерные технологии по коррекции зрения и лечению катаракты. За счет реализации этого проекта мы вдвое увеличим количество операций по патологии стекловидного тела и сетчатки – очень востребованного направления тяжелой хирургии. Сегодня таким пациентам приходится ждать лечения до трех месяцев, а ведь для них вопрос стоит так: видеть или не видеть.

– Как столь технологичному Центру, как ваш, удастся решать кадровую проблему?

– Мы готовим кадры сами для себя и для всей области. В Центре создана бесплатная ординатура, которую мы финансируем. Набираем на конкурсной основе выпускников нашего медицинского университета. Они знают, что у нас очень качественное обучение на современной базе, есть возможность закрепиться. Своим молодым коллегам мы стараемся привить навыки добросовестного и ответственного выполнения своей работы.

Мы оплачиваем обучение, выплачиваем стипендию, но ставим одно условие: выпускник должен будет работать по специальности, причем неважно где. Чем больше будет высокопрофессиональных врачей, тем лучше будет всем.



**ЕКАТЕРИНБУРГСКИЙ ЦЕНТР
МНТК «МИКРОХИРУРГИЯ ГЛАЗА»**

**620149 г.Екатеринбург ул. Академика Бардина, 4А
Тел: 8-800-5000-911 (звонок бесплатный по РФ)
Тел: (343)231-00-00 Факс: (343)231-01-33
www.eyeclinic.ru laser@eyeclinic.ru**