

**Сегодня в России врача найти несложно. Но встретить хорошего доктора без дополнительных усилий – проблема. Не всегда ясно, в чем гарантия качества медицинской консультации. В регалиях врача или в названии клиники? В стоимости консультации или в ее безвозмездности?**

**Разговор на эту тему начинает наш постоянный автор, врач и журналист Татьяна МОХРЯКОВА. Редакция надеется на его продолжение со стороны своих постоянных читателей.**

### Необычное поле для торговли

В наше время словосочетание «медицинский рынок» слух не режет. Но медицина – не совсем обычное поле для торговли. Здесь на кону – здоровье человека, которое, как известно, не купишь. Причем же тогда здесь рынок, основные законы которого говорят о стоимости, спросе и предложениях? За что платить, кому и когда?

Покупатель на медицинском рынке (МР) именуется пациентом. Продавец – сам врач или его посредник – владелец центра или сети клиник. Пациенты принципиально различаются не только букетом болезней, но и уровнем достатка и особенностями характера: очень богатый и привередливый, человек со средним достатком и разными требованиями, и простой смертный, коим в принципе является каждый. Спрос у любого, к какой бы категории он ни принадлежал, – на грамотного, внимательного, доброго доктора.

В государственных клиниках, где всё регламентировано пропиской, местом работы или – при поступлении в стационар – свободной койкой, многое решает случай. Рынок начинается там, где при добровольном выборе врача и места лечения, с одной стороны, есть конкуренция, а с другой – деньги и знакомства.

### За что платит пациент?

Оплата при первом приближении к МР взимается за сервис, который, как везде, имеет разные категории: элитный, средний и самый обычный.

Богатый и привередливый человек абы куда лечиться не пойдет: в его жизни всё должно быть «круто». МР с радостью откликнулся на такой спрос. В фешенебельных районах открылись достойные описания медцентры, красивый ремонт и современное оборудование которых украсили имена врачей с регалиями и званиями. Там всё дорого или очень дорого. Цены дошли до таких высот, что порой человеку с деньгами (если лень не победит) дешевле съездить за границу: билеты, проживание и всё остальное не перекроют стоимость лечения в отечественных стенах.

Однако нередки случаи, когда оставленные в престижных клиниках деньги не решают всех проблем. Этот факт заставляет вдруг заболевших богатых людей, не найдя помощи вокруг, посмотреть вниз по выстроенной в сознании лестнице преимуществ. А там – как повезет. Цена вопроса – не всегда мерило качества консультации и выхода на верный лечебно-диагностический путь. Многие зависят от того, кто чьему совету последует. Ведь внутри врачебной корпорации – свои кланы и

сообщества. Они формируются годами и десятилетиями, нигде не афишируются, в рекламе не нуждаются. Существуют и взаимодействуют по своим законам и правилам.

Работая в медицине не первый год, могу с уверенностью сказать, что объем денежных банкнот в кармане пациента может лишь спутать дорогу болящего.

Деньги, безусловно, могут ускорить процесс обследования. А могут и запутать его,

к кому и куда идешь. Иначе «попасть в десятку» удастся не всем и не сразу.

### Роль врача

Говоря о врачах на рынке медицинских услуг, наблюдаем за ними в трех разных ипостасях: очень дорогой доктор, врач для людей среднего класса и тот, кто лечит и одинаково относится к пациенту любого достатка. И постараемся ответить на вопрос: из одной ли оперы

заместителя. Он учится, достигает высокого профессионального уровня, после чего не желает находиться среди еле сводящих концы с концами коллег (что, к сожалению, сегодня не редкость). Поняв, что только самому можно выкарабкаться на финансовый Олимп, что государство в этом вопросе не помощник, он выбирает одну из двух дорог. Уходит в частную медицину или, оставшись в госсистеме, становится теневым бизнесменом.

медицине. А жаль. Потому что профессионалов, умеющих общаться и находить общий язык как с миллионером, так и с бомжом, к счастью, в России немало. Их трепетное отношение к делу и к людям так естественно для врача, что расценивается чаще всего как само собой разумеющееся. Поэтому они почти всегда остаются в тени: живут и трудятся, не занимаясь собственной «раскруткой». Одна моя подруга – фтизиатр как-то в диалоге сказала: «Мы не работаем – мы служим».

Нередко слышу истории (весьма любопытные своим медицинским содержанием), в которых «крутые» ребята после множества платных консультаций и дорогостоящих операций становятся пациентами таких коллег, после чего делают вывод: «Знал бы, что в нашей бесплатной медицине неформальный подход к человеку, пришел бы к вам раньше». Уровень жизни врачей, относящихся к своему делу как к служению, бескорыстно помогающих людям, делающих для них всё возможное, к сожалению, в условиях МР весьма скромнен.

Что же получается? Если ты относишься к выбранной специальности – к врачеванию – как к служению, о финансовом благополучии забудь? А как же рынок, который отличается тем, что дает возможность зарабатывать столько, насколько есть желание?

Мой ответ таков: МР дает возможность заработать врачу – бизнесмену или его посреднику – коммерсанту. А доктору, который не считает медицину бизнесом, – нет.

### Этот аромат

На рынке, как известно, два дурака: один продает, другой покупает. Аромат рынка – в его страсти купить подешевле и подороже продать. Истинный врач не может относиться к пациенту как к дураку. Он заинтересован в быстрой и качественной диагностике и эффективном лечении заболевшего.

Коммерсант нацелен на прибыль. Ему выгодно как можно дольше иметь дело с пациентом, готовым оставить в его казне максимальную сумму. Получается, что деньги пациента – не всегда гарант успеха лечения. Гарант – профессионализм и душа доктора – самый уязвимый субстрат на медицинском рынке. Есть, конечно, врачи, научившиеся совмещать в себе рыночное и человеческое отношение к пациенту. Они – в финансовом выигрыше. А не родившиеся коммерсантами и не развившие в себе бизнес-способности лечат людей, несмотря на их одежду и кошелек и, как показывает жизнь в нашей стране, сами выживают с трудом. В городах с небольшим населением, где коммерческая медицина не прибыльна, такому врачу, чтобы свести концы с концами, проще сменить профессию или уехать на работу в миллионный город. Так и происходит. Но, переехав, доктор вновь выбирает для себя один из трех описанных сценариев. Круг замыкается, врач задает себе всё тот же вопрос: «Медицина для меня – это поле для бизнеса или работа для ума и души?»

Москва.  
**НА СНИМКЕ: тонкую грань между медициной и рынком каждый врач определяет сам.**

### Точка зрения

# Бег по кругу

Часто врач задает себе вопрос: «Медицина для меня – это бизнес или работа для ума и души?»



когда, не думая о стоимости затрат, врач назначает, а пациент, имеющий финансовую возможность, «на всякий случай» делает всё и сразу. Доктора частных центров, зарплата которых подчас напрямую зависит от назначений и направлений пациента в разные кабинеты, иногда рассуждают так: «Есть деньги? Пусть платит! Какую-нибудь болячку, да найдем! А ничего не найдем – крепче будем спать и мы, и пациент, зная, что он здоров».

Когда у человека нет знакомых на МР, его выбор определяют разные составляющие: совет друзей и знакомых, цены на услуги, удобство расположения клиники. И если всё в ее стенах соответствует представлениям пациента о медицине, он в ней остается. Если нет, уходит в поиске лучшей. Таков в основном путь людей со средним достатком. Конечно же, они чаще остальных пользуются услугами ДМС – добровольного медицинского страхования. Но в силу разных причин не ограничиваются ими: параллельно идут с наличными деньгами в другие центры для подтверждения диагноза, самоуспокоения или, как им кажется, для более адекватного лечения.

Парадокс: иногда сложнее, а порой легче тем, чей скромный бюджет не позволяет платить. Легче – потому что эти люди чаще других попадают к докторам, рассматривающим медицину не как бизнес, а как служение. Сложнее – потому что, зная поговорку «скупой платит дважды», они нередко выкраивают средства и идут в платные клиники с желанием заплатить за достойную консультацию и обследование. А здесь всё же важно знать,

в наших реалиях понятия «ценность врача» и «цена за работу врача»?

Картина первая. Борис Петрович – доктор, дорогой во всех отношениях. Много лет своей жизни он отдал науке и практике, достиг высот в диагностике и лечении. Часы его жизни распланы по минутам: консультации, лекции, студенты, научные разработки, участие в конгрессах. Он не занимается рутинной лечебной работой. Его задача – вносить ясность в диагноз, когда есть сложности в его постановке, и направлять лечащего врача на верный путь. Люди высокого достатка любят называть таких докторов, как Борис Петрович, своими лечащими, консультируясь у них в частных клиниках. Но Борис Петрович, как и его коллеги, достигшие высот в медицине, лечат не только богатых и очень богатых сограждан. Консультируют они и простых людей там, где постоянно работают или куда их приглашают на консилиумы. К счастью, среди именитых ученых в России много знающих, думающих, опытных клиницистов, помощь которых и врачам, и пациентам, и отечественной науке велика. Однако бывают среди них и забывшие о разном уровне достатка людей в нашей стране. Такие профессора всегда, не делая исключений, дорого оценивают свои консультации. Рано или поздно они переходят в клан мафии МР, и, что любопытно, в глазах коллег их мнение со временем теряет значимость.

Картина вторая. Дорогостоящий доктор. Врач, чаще всего не рвущийся к вершинам медицинской иерархии – к званию профессора и академика, к должности главврача и его

Ольга Петровна, уйдя в частную клинику несколько лет назад, год за годом наработала свой круг пациентов. Люди, поверившие ее опыту и знаниям, без сожаления платят за достойную консультацию, приводят к ней на лечение членов семьи, друзей и знакомых. Однако, состоявшись в профессии, она – дорогостоящий и дорогой для пациента врач – не стала самостоятельным человеком. Деньги за ее консультации идут в доход клиники, а Ольга Петровна получает процент, который в сумме чуть выше ее прежней госзарплаты.

Более доходно для врача, но практически не очень просто быть теневым бизнесменом. Здесь в игре чаще всего клан: круг коллег, работающих в тесной связке друг с другом. Это элитный с точки зрения продавец, работающего без посредников (держателей клиник), своеобразный мини-рынок, где финансовое благополучие доктора обеспечено. Условие одно – не зарываться и не обижать ни пациентов, ни тех, с кем работаешь в одной связке.

Заметим, что и в этой категории докторов есть нацеленные на пациентов, выбирающих врача по принципу: «если дорого, значит, хорошо». В случае банальной проблемы обмен денег на услугу врача понятен, прост и перспективен. Но случается, что, несмотря на затраты, пациенту не становится легче, и он, небезосновательно расценив методику доктора как раскрутку или «развод», с шумом или без уходит от него в поисках нового врача. По моим наблюдениям, такие истории нередко заканчиваются встречей пациента с бесплатной медициной.

Итак, картина третья. Дорогой сердцу доктор. Таких, несмотря на небольшие заработки врачей, реформы, усложняющие их жизнь, в стране немало. Конечно, в поликлинике или в диспансере, где острая нехватка специалистов, а оттого всегда толпы людей и очереди в кабинеты, настрой докторов не всегда оптимистичен: любой человек имеет определенный запас сил и энергии. А поток больных, с которым в условиях кадрового дефицита должен справиться специалист, по силам не каждому. Кто-то из врачей в таких условиях терять лицо, отталкивает и возмущает. И, судя о них, пациенты часто дают обобщающую характеристику всем, работающим в