

НЕРЕДКО жесткие условия выживания являются мощным стимулом развития. Этот тезис подтверждает своей деятельностью медицинский центр «Мирас», работающий без госзаказа. Необходимо предлагать достойный уровень качества медицинских услуг, чтобы был устойчивый спрос на них. В работе по их улучшению нет возможности остановиться. Это как велосипед: пока крутишь педали - движешься.

Именно поэтому в частной клинике «Мирас» есть долгосрочная программа развития, которая неукоснительно претворяется в жизнь. При этом тщательно продумывается, как использовать наиболее рационально каждое тенге.

В канун очередного дня рождения МЦ «Мирас» по сложившейся за десятилетие традиции его учредитель и руководитель **Галим Садыкович САДЫКОВ** рассказывает нашим читателям о том, что было сделано за прошедший год и что намечено на будущее:

- Мы успешно прошли очередную аккредитацию, выдержав экзамен на профессионализм. При этом проверялось и то, насколько «Мирас» по оснащению оборудованием соответствует современным требованиям. Получили хорошую оценку и по данному показателю.

- **Изменилась ли ситуация с финансированием МЦ «Мирас»?**

- Нет. По-прежнему наш единственный источник денежных средств - это то, что зарабатывает.

- **Есть ли какая-то перспектива в изменении данной ситуации?**

- Уверен, рано или поздно здравоохранение перейдет на страховую медицину. Об этом все чаще вновь говорят в медицинских кругах. Вот тогда, возможно, медицина, в том числе и частная, получит дополнительный шанс. Но работать придется в еще бо-

лее сложных условиях, боясь, что на плечи больного ляжет стоимость содержания страховой фирмы.

- **Страховая медицина предполагает и более высокие требования к качеству медицинских услуг. Какая подготовка ведется к этому?**

- В первую очередь, ужесточаются требования к уровню квалификации всего медперсонала: врачей, медсестер, а также по наличию оборудования.

Уже сейчас поставлено условие,

Стимулы развития

чтобы в лечебном учреждении, вне зависимости от того, бюджетное оно или частное, 80 процентов врачей и 60 процентов среднего медицинского персонала имели ту или иную категорию. И мы стараемся соответствовать этим требованиям. Врачи, работающие у нас, проходят специализацию, а затем подтверждают (или даже повышают) свои категории. Только за последний год повысили их еще один врач и пять медсестер.

МЦ «Мирас» обеспечивает условия для профессионального роста сотрудников. Каждый из них должен понимать: соответствовать требованиям - работай, не соответствуешь - уходи. Как ни тяжело, но приходится и увольнять.

С целью расширения диапазона и объема медицинских услуг нам сегодня нужны хирург, врач УЗИ, уролог, невропатолог, гинеколог, травматолог. Мы приглашаем как врачей, уже имеющих опыт и категории, так и молодежь со студенческой скамьи. Готовы сами растить первоклассных специалистов.

- **Каким бы ни был подготовленным персонал, но без обновления диагностического оборудования не обойтись. И хотя «Мирас» оснащен**

аппаратом УЗИ экспертного класса марки «Х-6» южно-корейской фирмы «Медисон». В регионе всего два таких аппарата, и оба у нас.

Планируем приобрести оловую камеру. Готовимся купить новый рентген-аппарат. Необходим нам и холтер - оборудование для проведения мониторинга сердечно-сосудистых патологий, осуществляемого в течение суток. Этот метод позволяет выявлять клинические признаки заболеваний сердца, в том числе на ранних стадиях.

Если учесть, что одной из главных причин смертности среди населения города и региона являются сердечно-сосудистые заболевания, то понятно значение внедрения такой диагностики в МЦ «Мирас».

- **Галим Садыкович, в июне, в канун Дня медиков, Вы говорили, что на эти цели берете кредит. Прошло полгода, «а воз и ныне там»? Неужели подводят поставщики?**

- Нет. Вот уже шестой месяц мы пытаемся получить кредит по «Дорожной карте» - есть такая госпрограмма. Пройдено уже несколько этапов: банк второго уровня, областные инстанции, «Атамекен», и вот теперь «заблудились» наши доку-

менты где-то в недрах Министерства экономики...

- **Скоро Вы попадете в книгу рекордов Гиннеса по продолжительности оформления кредита.**

- Не хотелось бы становиться таким «рекордсменом».

- **Может, стоит обратиться в партийный контроль «Нур Отана»? Говорят, действенная мера.**

- Не знаю. Но оборудование при перезаключении договоров через 60-70 дней растет в цене на



150-200 тыс. тенге за каждый аппарат. Как говорится, время - деньги. Если серьезно, то сводится на нет эффективность желания государства помочь малому и среднему бизнесу.

- **Сравнительно недавно опять подорожала часть продуктов, идет постоянный рост цен на лекарства и т. д. Как сказывается это на работе МЦ «Мирас»?**

- Цены на продукты за пять лет поднялись в среднем на 30%, на медикаменты - на 50-70%, на коммунальные услуги тоже есть рост. По всем договорам, а их у нас более 20, - на 10-15%.

Мы в течение пяти лет цены за прием пациентов не меняли. Согласитесь, здесь больше социализма, а не экономики. Повторюсь. У нас один источник финансирования - то, что зарабатываем. А содержать надо все, надеяться не на кого. Самое главное - надо идти вперед, нельзя останавливаться.

- **Вы каждый год ведете ремонт помещений центра. Что удалось сделать на этот раз?**

- Во-первых, мы капитально отремонтировали операционный блок, заменив там 500 квадратных метров напольной и настенной плитки. Сделали косметический ремонт прачечной и

кухни. Заменяли окна на пластиковые в кабинетах приема пациентов на первом и втором этажах, а также в палатах четвертого. Во всем здании теперь новые трубы отопления. Подготовили помещения под новый рентген-кабинет и аптеку.

- **Галим Садыкович, Вы пока не сказали об еще одном большом и уже реализованном проекте - реабилитационном центре.**

- Это уже не новость ни для нас, ни для посетителей. Наш оздоровительно-лечебный комплекс работает стабильно. Его посетили уже по путевкам 163 человека, еще 231 человек прошел на его базе лечение амбулаторно. Интересно то, что среди посетителей оздоровительного центра 4 человека из Астаны, 3 - из Челябинска, 2 - из Актау, 1 - из Тюмени, 2 - из Новоуральска, 10 - из Житикары, 4 - из Рудного, 3 - из Костаная, 7 - из Камысты, 127 - из Тарановского района, остальные - из Лисаковского. И, думаю, их число возрастет, так как на его базе начали действовать соляная шахта, русская баня и тренажерный зал.

- **Скажите, а можно ли посещать сауну, русскую баню, тренажерный зал разово, не приобретая путевку на весь комплекс лечебно-оздоровительных процедур.**

- А что, есть такая необходимость? Думаю, что это реально. Просто желающим необходимо заранее позвонить по телефону 3-71-11 для уточнения времени, удобного и для вас, и для наших пациентов, так как они имеют преимущественное право. Это позволит избежать каких-либо накладок.

- **И еще я заметила одну «новинку». Рядом с «Мирасом» появились новые деревья.**

- Да, этой осенью мы посадили 82 дерева. Это и сосны, и пирамидальные тополя. Я считаю, что у нашего центра должен быть свой зеленый островок.

Вела беседу **О. БАРАНОВА.**