



# **УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ РАЗВИТИЯ УСЛУГИ ТРАВМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ**



Целью итоговой аттестационной работы является  
анализ текущей деятельности  
Городской клинической больницы скорой  
медицинской помощи г. Владимира  
и разработка бизнес-плана по решению  
выявленной проблемы



# Больница скорой помощи «Красный крест»



Роман Мухоморов





# Городская клиническая больница скорой медицинской помощи города Владимира



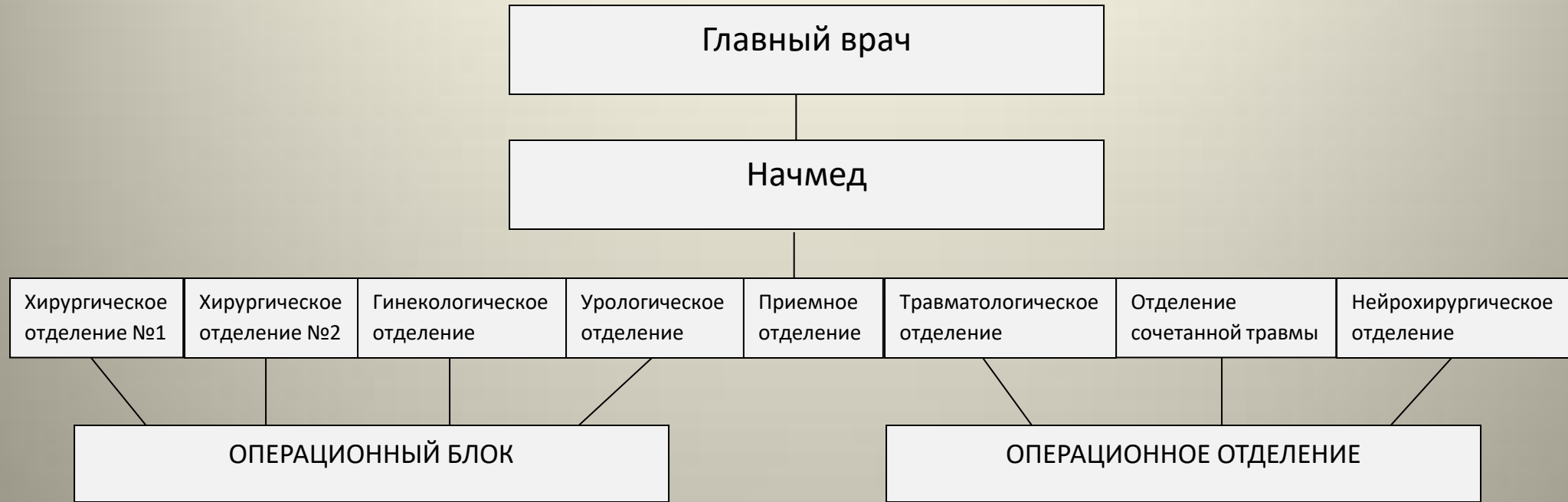


# Модель трех уровней окружения ГКБ СМП





# Структура управления ГКБ СМП





## STEEP анализ ГКБ СМП

<b>Факторы</b>	<b>Важные изменения</b>	<b>Влияние</b>
<b>Социальные</b>	Тенденция к позднему обращению за квалифицированной медицинской помощью	Удорожание стоимости лечения и снижение его эффективности
	Снижение престижа профессии	Приведет к уменьшению количества врачей
<b>Технологические</b>	Появление новых технологий в сфере диагностики и лечения	Дополнительные затраты на приобретение нового оборудования; повышение качества оказываемой помощи
<b>Экономические</b>	Снижение объемов государственного финансирования отрасли	Приведет к снижению качества и количества оказываемой помощи в ЦРБ
<b>Экологические</b>	-	-
<b>Политические</b>	Указы Президента в сфере здравоохранения	Смещение фокуса внимания на одну врачебную специальность



## Модель 5 сил Портера







## Сравнение факторов 4Р и 4С

<b>4Р</b>	<b>4С</b>	<b>РАЗРЫВЫ</b>
<b>Травматологическая помощь</b>	Получение своевременной и качественной травматологической помощи	Специализированная помощь оказывается отсроченно, только после обследования (3-5 дней)
<b>Доступность (ОМС)</b>	Минимум личных расходов (только полис ОМС)	Дополнительно оплачивается пребывание по желанию пациента в палате повышенной комфортности, а также более качественная анестезия
<b>Реклама, мессенджеры, соц. сети</b>	Реклама, мессенджеры, соц. сети	Полное отсутствие
<b>Постоянное совершенствование сотрудников и оборудования</b>	Послеоперационное наблюдение, реабилитация, консультации врача	В стационаре не оказываются последующие консультации и реабилитация



# Цепочка создания ценности оказания медицинской помощи при поступлении больного средней степени тяжести

<b>Собственное помещение, круглосуточно работающий стационар</b>			
<b>Общее управление</b>			
<b>Система контроля</b>			
<b>Обеспечение материально-техническими ресурсами</b>			
<b>Бухгалтерия</b>			
<b>Лицензирование</b>			
<b>Скорая помощь</b>	Оформление документации	Смотровой кабинет: 1. Хирург 2. Нейрохирург	Лабораторные методы исследования:
<b>Поликлиника</b>	Измерение АД и	3. Травматолог 4. Реаниматолог	1. Анализы 2. ЭКГ
<b>Самотек</b>	ЧСС, ЧД, температуры	Первичная санобработка	3. Рентген 4. МСКТ 5. УЗИ
		Перекладывание	
		Транспортировка	
			Оказание первичной хирургической помощи
			Госпитализация в отделение
			Предоперационная подготовка
			Оперативное лечение
			Послеоперационное наблюдение
			Выписка

**РЕЗУЛЬТАТ**

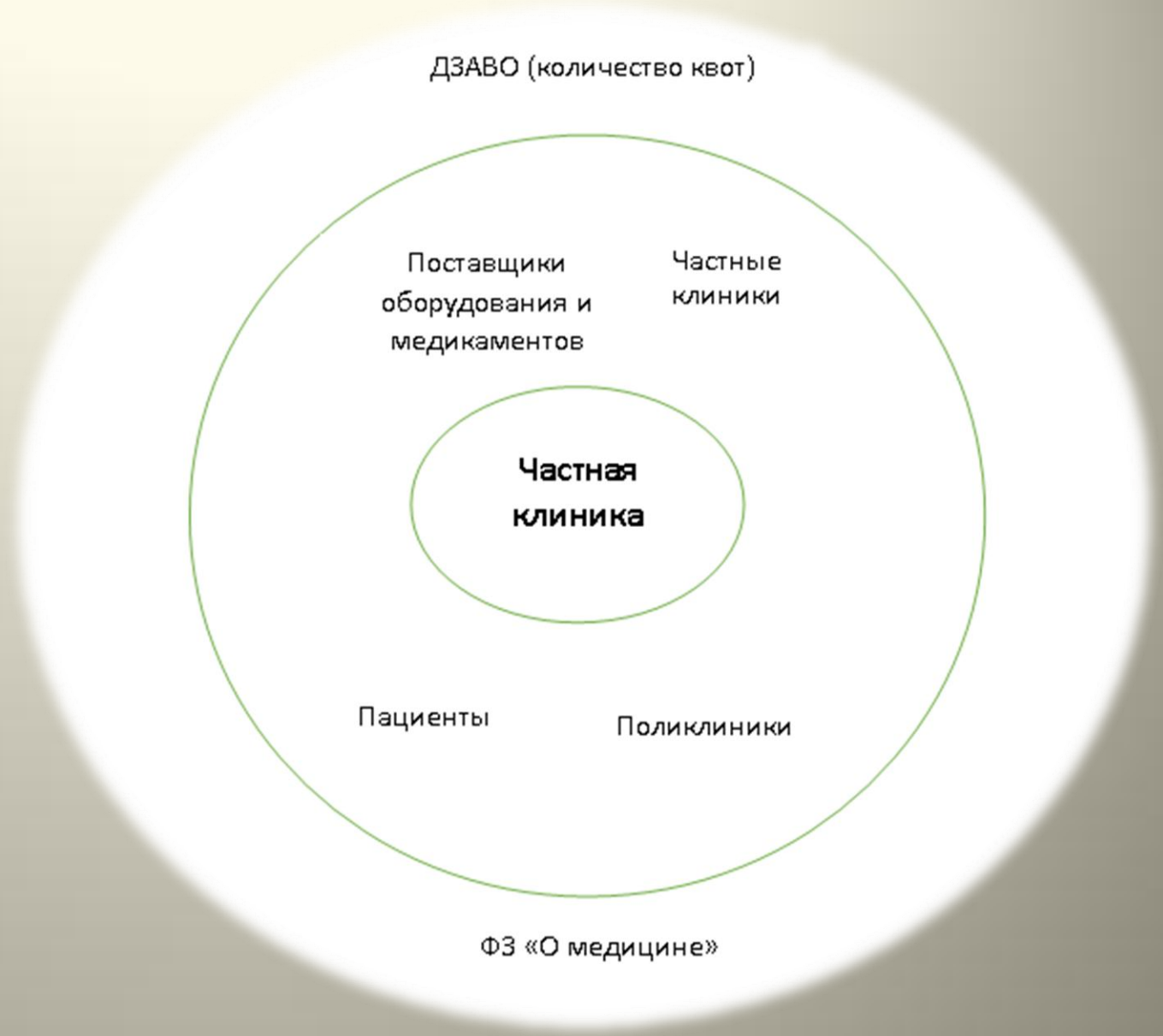


## **Три основные причины создания частной клиники:**

- 1. Тяжеловестность системы здравоохранения**
- 2. Эпидобстановка резко ограничила оказание многих видов  
медицинской помощи**
- 3. Недостаточные возможности профессионального роста и  
неудовлетворённость оплаты труда**



# Модель трех уровней окружения частной клиники







## Цепочка создания ценности ГКБ СМП

<b>Собственное помещение, круглосуточно работающий стационар</b>							
<b>Общее управление</b>							
<b>Обеспечение материально-техническими ресурсами</b>			<b>Бухгалтерия</b>		<b>Лицензирование</b>		
<b>Регистрация</b>	<b>Осмотр</b>	<b>Диагностика</b>	<b>Оказание первичной помощи</b>	<b>Госпитализация с дообследованием</b>	<b>Оперативное лечение</b>	<b>Контрольный осмотр, анализы</b>	<b>Выписка</b>

**ПРИБЫЛЬ**

## Планируемая цепочка создания ценности частной клиники

<b>Собственное помещение, круглосуточно работающий стационар</b>			
<b>Общее управление</b>			
<b>Обеспечение материально-техническими ресурсами</b>		<b>Бухгалтерия</b>	<b>Лицензирование</b>
<b>Регистрация</b>	<b>Госпитализация</b>	<b>Оперативное или консервативное лечение</b>	<b>Выписка</b>

**ПРИБЫЛЬ**



## SWOT – анализ частной клиники

<b>ВНУТРЕННЕЕ ОКРУЖЕНИЕ</b>	<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b>	<b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b>
	1. Компетентное руководство – руководитель врач со своей командой врачей	1. Узкая специализация
	2. Финансовая политика	2. Недостаточный имидж на рынке
	3. Низкий уровень конкуренции	3. Недостаток опыта управления клиникой
	4. Внедрение новых технологий	4. Недостаточная компетентность персонала
<b>ВНЕШНЕЕ ОКРУЖЕНИЕ</b>	<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b>	<b>УГРОЗЫ</b>
	1. Неудовлетворённый спрос на рынке.	1. Ограничение количества квот
	2. Ослабление позиции конкурентов	2. Частые изменения СНИП
	3. Появление новых технологий	3. Дорогостоящее оборудование
	4. Неудовлетворённый спрос на услуги в соседних регионах	4 Узкий перечень услуг



# SWOT – анализ частной клиники

Внешняя среда	Внутренняя среда										ВСЕГО
	СЛАБЫЕ					СИЛЬНЫЕ					
	Узкая специализация	Недостаток имиджа	Недостаток маркетингового опыта	Недостаток управленческих компетенций	Итого	Компетентное руководство/врач	Финансовая обеспеченность	Хорошая репутация	Внедрение новых технологий	Итого	
<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b>											
Расширение перечня ожидаемых услуг	0	+1	-1	-3	-3	+3	+3	+3	+3	+12	9
Слабые конкуренты	+2	+3	0	0	+5	+3	+3	+3	+3	+12	17
Новые технологии	+3	+3	0	-3	+3	+3	+3	+3	+3	+12	15
Новые сегменты	+3	+3	-3	-3	0	+3	+3	+3	+3	+12	12
<b>УГРОЗЫ</b>											
Ограничение квот	-2	-3	0	0	-5	+1	0	-3	0	-2	-7
Частые изменения СНИП	0	0	0	-3	-3	+1	+1	-3	0	-1	-4
Дорогостоящее оборудование	-2	0	0	-3	-5	+1	+3	+3	-3	+4	-1
Узкий перечень услуг	0	-2	-2	-1	-5	-3	-2	-2	0	-7	-12
<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>-6</b>	<b>-16</b>	<b>-13</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>42</b>	<b>+29</b>

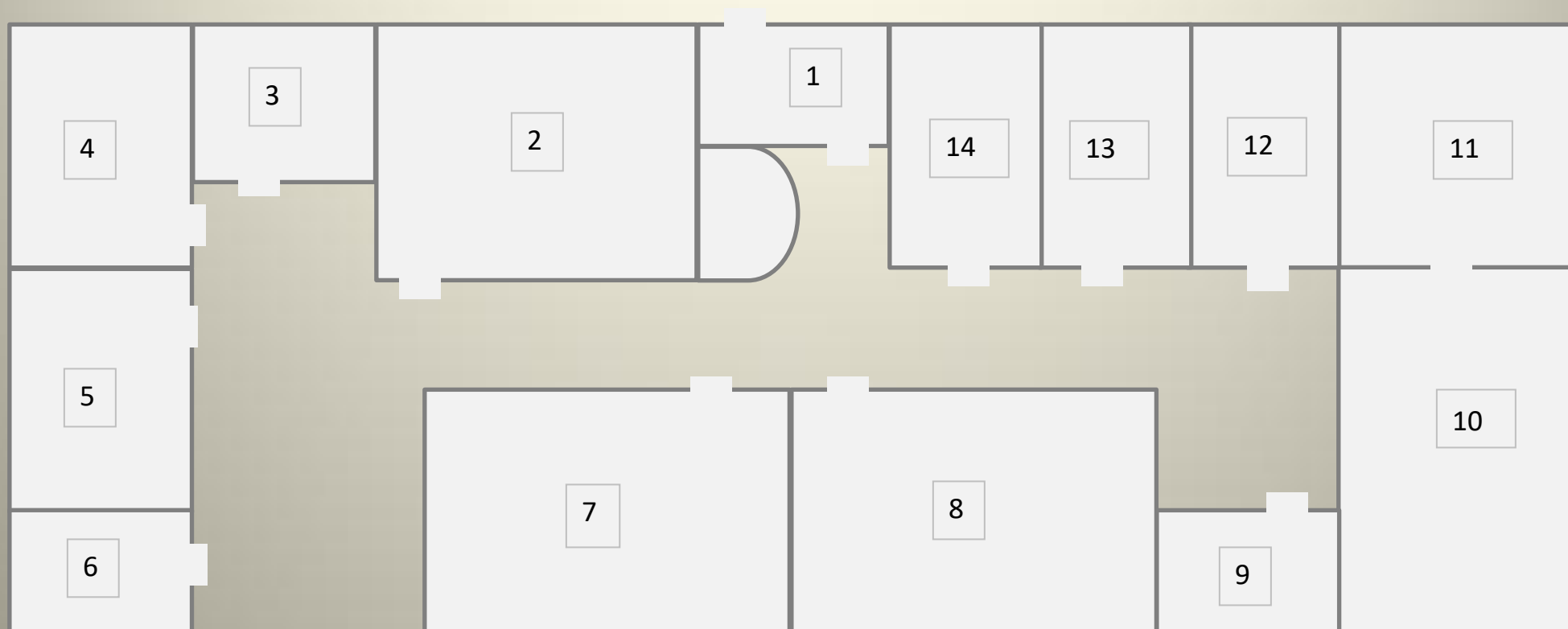


## Структура управления клиники





## План помещения частной клиники



- |                             |                                   |
|-----------------------------|-----------------------------------|
| 1. Тамбур                   | 7. Смотровой кабинет              |
| 2. Комната отдыха персонала | 8. Смотровой кабинет              |
| 3. Раздевалка               | 9. С/у                            |
| 4. Кабинет                  | 10. Операционная                  |
| 5. Кухня                    | 11. Комната обработки инструмента |
| 6. С/у                      | 12. 13. 14 Палаты                 |



## Операционная





Палата  
пребывания  
пациента





# Пессимистический прогноз

## Отчет о прибылях и убытках, в тыс.руб.

Выручка	19 604
Себестоимость	3 000
Валовая прибыль	16 604
Операционные затраты	11 000
Операционная прибыль	5 600
Выплаты по займу	1 200
Чистая прибыль	4 400
Прочие изъятия	2 304
Нераспределённая прибыль	2 100

## Баланс в вертикальном формате, в тыс. руб.

АКТИВЫ	
Постоянные активы:	2 000
Оборудование	2 000
Текущие активы:	4 100
Запасы	530
Дебиторы	1 630
Денежные средства	1 940
Текущие обязательства:	2 000
Коммерческие кредиты	2 000
Оборотный капитал:	2 100
Полные активы:	4 100
Чистые активы:	4 100
ПАССИВЫ	
Собственные средства:	4 100
Уставный капитал	2 000
Нераспределенная прибыль	2 100





# Оптимистический прогноз

## Отчет о прибылях и убытках, в тыс.руб.

Выручка	31 824
Себестоимость	7 000
Валовая прибыль	24 824
Операционные затраты	18 000
Операционная прибыль	6 824
Выплаты по займу	1 200
Чистая прибыль	5 624
Прочие изъятия	2 304
Нераспределённая прибыль	3 320

## Баланс в вертикальном формате, в тыс. руб.

АКТИВЫ	
Постоянные активы:	2 000
Оборудование	2 000
Текущие активы:	5 320
Запасы	530
Дебиторы	2 652
Денежные средства	2 138
Текущие обязательства:	2 000
Коммерческие кредиты	2 000
Оборотный капитал:	2 100
Полные активы:	5 320
Чистые активы:	5 320
ПАССИВЫ	
Собственные средства:	5 320
Уставный капитал	2 000
Нераспределенная прибыль	3 320



# РЕЗЮМЕ

- Аренда помещения 250 кв.м. в спальном районе г. Владимир с хорошим подъездом.
- Оборудование приобретается в лизинг и за собственные средства. Объем инвестиций 2 млн. руб.
- Персонал из числа врачей поликлиник и стационаров города
- Окупаемость проекта от 2 до 5 лет



**Будьте  здоровы!**