

Платит, кто хочет и кто может

ВСКОРЕ на ВДНХ СССР появится новый экспонат — диагностический комплекс на колесах. Такие передвижные центры начал выпускать армянский «Разданмаш» по заказу одного из ереванских медицинских учреждений.

Он же вместе с республиканским академическим институтом экспериментальной биологии приступил к производству реактивов. Тех, которые закупаются за рубежом и в последнее время начисто исчезли.

Под эгидой того же центра в Армении создается туристическая фирма для иностранцев. Она предложит проживание в лучших ведомственных пансионатах, сервис путешествий и, главное, полный комплекс медицинских обследований, который обойдется намного дешевле, чем за рубежом. Оплата, естественно, в валюте.

Впрочем, загадки — не газетный жанр. Все это о ереванском акционерном объединении «Диагностика», до недавнего времени известном как республиканский диагностический центр. Сюда, как правило, обращаются люди, разочаровавшиеся во врачах, скоторыми до того имели дело, и те, кто в силу своего психологического склада считает, что за плату удостоится большего внимания. Скажу сразу: тарифы установлены отнюдь не низкие. Эндоскопия стоит 26 рублей, эзография — 18, компьютерная томография — даже 60. Но никто никого за волосы не тянет. Спрос рождает предложение. Да и специалисты, чтобы принять платных больных и заработать эти деньги, должны хорошо попотеть, вести прием допоздна, по субботам и выходным.

И все-таки на большие доходы от «чистой» диагностики рассчитывать не приходится. Основную коммерческую ставку акционеры делают не на нее, а на экспорт идей. Диапазон приложений интел-

лектуального потенциала, сложившегося в объединении, широк. Эти ресурсы умственной энергии можно сравнить с туго натянутой пружиной, поддающейся в умелых руках самой непредвиденной растяжке.

Могут сказать: государство-де вложило в диагностический центр не один миллион рублей, и, располагая таким готовым фундаментом, нетрудно начать купоны-стричь. Упрек был бы справедлив, если бы коллектив не вернул половину средств в бюджет и не сохранил бы перед обществом прежние свои обязательства. Так что свое благополучие он строит вовсе не за чужой счет. И потом ни одно предприятие долго не протянет на одиножды вложенных инвестициях. Идти в ногу с жизнью — значит постоянно обновлять основные фонды, модернизировать техническую базу. А уж теперь этот процесс целиком зависит от возможностей объединения.

АО «Диагностика» выпустило рекламный листок, объявляющий перечень предоставляемых услуг. Предлагает готовить специалистов по новым методам диагностики, таким, как эзография, эндоскопия, компьютерная томография, и т. д. Уже обучено около 20 человек. По окончании курсов они получают сертификат, удостоверяющий право работать самостоятельно. Месяц занятий обходится в 1100—1200 рублей. Но стоит их начать выкладывать из собственного кармана, тут же срывается принцип: время — деньги. Врач начинает требовать к себе максимум внимания, во все сам вгрызается, не терпит, чтобы минута пропала даром.

Изрядным спросом пользуются и организационные услуги компании по созданию диагностических центров, усовершенствованию действующих. Поступают первые заказы на апробацию новых методов исследований и диагностической техники.

Перелистывая свои записки, я наугад взяла примеры разносторонней деятельности «Диагностики». Но на одном — собственной медицинской страховой компании — остановлюсь подробнее. Идея эта представляется созвучной времени, и с ней руководство концерна связывает определенный коммерческий успех.

Страховое общество берется обеспечить обладателям полисов на случай болезни высокий уровень лечения — госпитализацию в престижные клиники, консультации ведущих специалистов, направление при необходимости в Москву, в отдельных случаях даже за рубеж.

Захворав, человек должен быть свободен от забот — убежден президент фирмы «Диагностика», доктор медицинских наук Г. Никогосян, которого наш читатель, очевидно, помнит по недавней публикации о теоретических основах диагностических служб.

Второй довод в пользу такого страхования — неизбежный, не зависящий от нашего желания, постепенный перевод медицины на платные рельсы. Скорее всего принцип безвозмездности, считает Гайк Араевич, сохранится лишь в первичных ее звеньях и некоторых приоритетных отраслях. А внося регулярный страховой пай, человек так остро этого вздорожания не ощутит.

Не стану здесь комментировать прогнозы моего собеседника по поводу грядущих коммерческих начал в медицине. Меня в данном случае интересовало, не прогорит ли такая страховая компания.

— Риск постоянно сопровождает менеджера. Он вроде канатоходца: выстоит лишь умелый, ориентирующийся вокруг. И потому начали мы с разведки. Социологический опрос убедил: недостатка в пайщиках не будет и одновременно подсказал, что стоит ввести несколько разновидностей страховок — отдельно на

обеспечение стационарного лечения, организацию амбулаторного, на ряд других услуг, связанных с проведением медицинской помощи.

Вы, конечно, спросите, каков размер страхового взноса? От 20 до 35 рублей в месяц. Дорого? Но опять же мы никого не умолим. Платит, кто хочет, кто может. И, кстати, часть страховок практически достанется людям безвозмездно — органы социального обеспечения, Детский фонд смогут приобрести их для инвалидов, для сирот.

Если бы я не знала Никогосяна как ученого, как идеолога диагностических центров, решила бы, что он родился предпринимателем. Многие в акционерном объединении держится и создается на деловой его хватке, на умении нащупать пусковые механизмы, которые обеспечили бы в нашей весьма неуравновешенной действительности высокую конкурентность, устойчивость каждой структуры. А поддерживается весь этот дух материальными стимулами.

Пока можно говорить только о реальных заработках. Решением правления акционерного объединения установлены лишь минимальные оклады. За единицу оплаты приняты 170 рублей. Это для сотрудников, не имеющих никакой квалификации. Рядовые работники со средним и высшим образованием получают соответственно в 1,5 и 2 раза больше. Повторю, это минимальный уровень. Потолок не ограничен. Зарплата растет в арифметической прогрессии в зависимости от количества принятых больных, от предложенных технических разработок и внедрений, от участия в учебных и организационных программах. Есть врачи, уже получающие больше министра.

Что касается дивидендов, их по истечении года хозяйствования по-новому поделят между обладателями акций. Получит долю и Минздрав, дер-

жатель 51 процента акций. Так что в выигрыше окажется и госбюджет.

Принятая система материального вознаграждения меняет психологию людей, заставляет их шевелиться, думать, искать. Заставляет выдавать как можно больше идей, которые можно выгодно вложить в дело. Заставляет создавать вокруг себя полюс притяжения. Чем выше эрудиция врача центра диагностики, чем добрей будет он к пациенту и лучше позаботится об аппаратуре, чтобы не давала она сбоев и простоев, чем внимательней станет следить за своей внешностью (и это имеет значение!), тем больше больных к нему придут.

Знакомая страница за страницей с делами и планами нового концерна, отчетливо начинаешь понимать: мы все в той или иной степени заложники существующей системы, и лишь немногим пока удастся в какой-то мере обратить ее в зависимость от себя. Вероятно, на фоне общего нашего спада объединения типа «Диагностика», ничего у государства не требующие и дающие людям гораздо больше, чем официальные структуры и при этом себя сытно кормящие, и есть разумная альтернатива существующему хозяйственному укладу. И вместе с тем задаешься вопросом: почему здравоохранение столь трудно открывает двери такого рода новым экономическим рычагам, почему не приемлет свободные зоны, где правят неограниченные возможности развития творческих сил? Не потому ли пребывает в столь окостенелом состоянии?

— ...Сколько времени потребует концерну, чтобы полностью раскрутить свою пружину? — спрашиваю Гайка Никогосяна.

— Год-полтора. Не более.

Марина МЕЛКОНЯН,
соб. корр. «МГ».
Ереван.

Не забыли и доярок