

Особенности, структура клиентской  
базы и стратегия продвижения  
лабораторных услуг на современном  
рынке платной медицинской помощи.

Мамонов А.Ю.  
Генеральный директор ООО «БИОН»

# Самокупаемость

**Самокупаемость** - принцип ведения хозяйственной деятельности, предполагающий полное возмещение всех затрат на производство товаров, работ и услуг выручкой от их реализации.

$$R \geq TC$$

реализация больше или равна общим затратам

# Самоокупаемость

Для многопрофильного ЛПУ

$$R \geq \sum \text{ТС отделений}$$

- ЛПУ
- Центры прибыли
- Центры затрат

В перспективе, ЛПУ будут стремиться к расширению центров прибыли и сокращению центров затрат. Для выживания лаборатории необходимо стать центром прибыли.

# Постоянные затраты

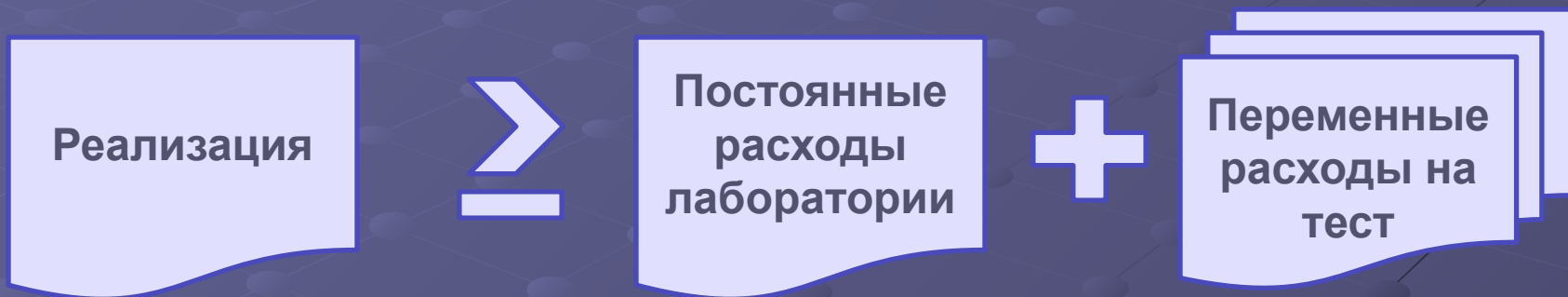
- Постоянные затраты – это затраты, величина которых не зависит от объема производства.
- Основные виды: аренда помещений, заработная плата непроизводственного персонала, амортизация оборудования.
- На практике, можно говорить об условно-постоянных затратах, которые хоть и присутствуют при простое предприятия, но их величина может изменяться в зависимости от величины рассматриваемого временного периода.
- При увеличении объема производства уменьшаются постоянные затраты, приходящиеся на единицу продукции (услуг).

# Переменные затраты

- Переменные затраты – вид затрат, величина которых изменяется пропорционально изменению объемов производства.
- Переменные затраты исчезают при остановке производства.
- Основные виды: сырье (реагенты), электроэнергия, заработная плата производственного персонала.
- Переменные затраты прямо пропорциональны объему производства лишь для ограниченного диапазона значений.

# Самоокупаемость

Для лаборатории  
 $R \geq FC + \sum VC$  услуги



Лаборатории надо стремиться к преобладанию прибыльных тестов над убыточными. Необходимо уменьшать количество затратных и трудоемких методик.

# Самоокупаемость

- Разработка стандартов оказания лабораторных услуг, предусматривающих систематизацию наименований, методик осуществления и формата выдачи результата лабораторного исследования.
- Ревизия имеющихся стандартов оказания медицинской помощи с целью исключения из них устаревших, нетехнологичных, затратных методик исследований и ввода современных, лишенных таких недостатков.
- Популяризация использования врачами-клиницистами современных исследований с повышенной диагностической значимостью результатов, и тем самым расширение спектра востребованных заказчиками лабораторных услуг.

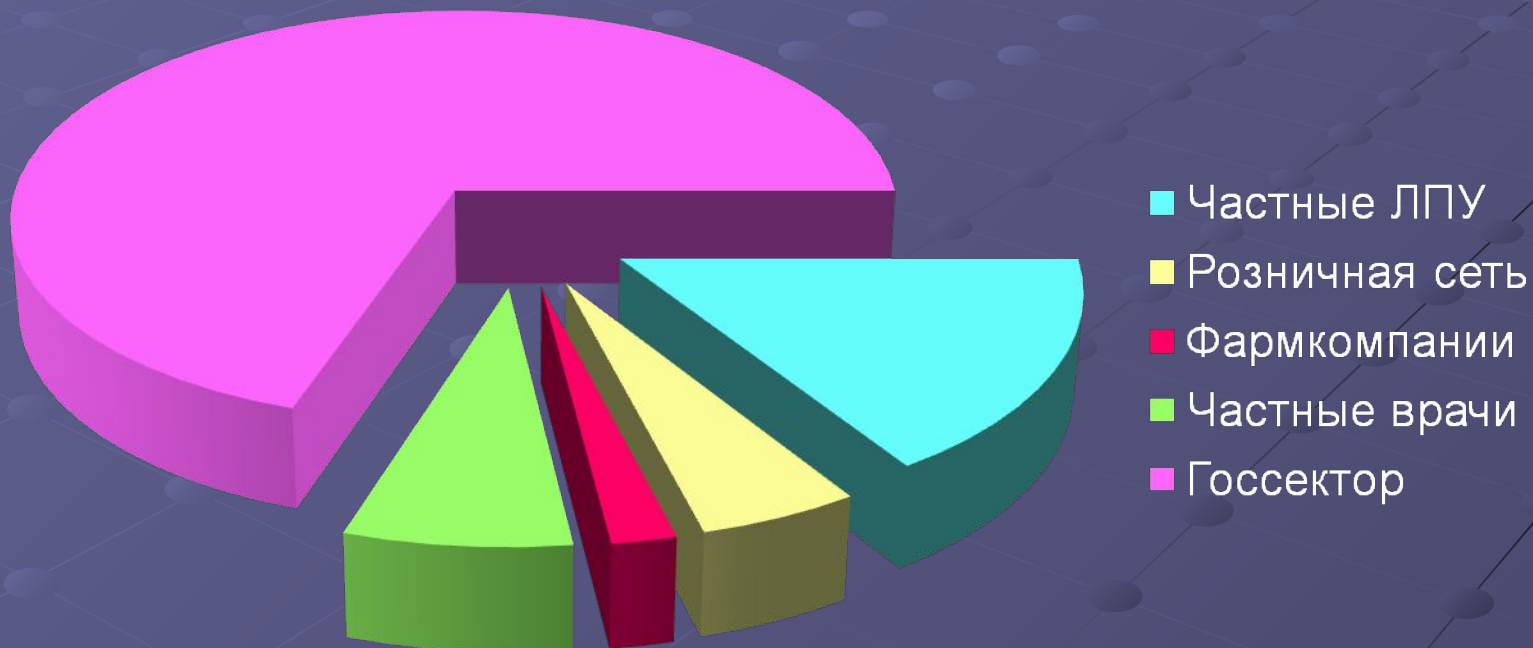
# Структура клиентской базы

- Клиенты
  - ЛПУ
  - Аутсорсинг
- Пациенты по
  - направлениям
- Пациенты
  - Самолеченцы



# Структура клиентской базы

## НАЗНАЧЕНИЕ ЛАБОРАТОРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ



# Структура клиентской базы

- Структура клиентской базы на сегодняшний день не отражает реального спроса на лабораторные исследования.
- В среднесрочной перспективе на рынке лабораторных услуг появится огромный обеспеченный деньгами спрос со стороны государства.
- Распределение этого спроса со временем будет происходить на основе честной открытой конкуренции лабораторий всех форм собственности.

# Конкурентоспособность

- Аутсорсинг - передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области.
- Не обязательно самому делать то, что кто-то может делать лучше Вас

# Конкурентоспособность

- Качество исследований
- Ассортимент исследований
- Сроки оказания услуг
- Цены
- Клиентские сервисы
- Репутация

# Конкурентоспособность

- ассортимент
- цены
- качество
- сервис
- **ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

В условиях поддержания нормированного качества, наличия утвержденного тарифицированного ассортимента исследований и существования неограниченных возможностей для развития клиентских сервисов, на первое место в числе конкурентных преимуществ лаборатории выходит ее ЭФФЕКТИВНОСТЬ

# Стратегические приоритеты

- Укрупнение.  
Масштабирование
- Сокращение всех видов издержек
- Минимизация устаревших и трудозатратных методик
- Унификация технологий
- Популяризация лабораторной диагностики среди пациентов и врачей-клиницистов
- Увеличение назначаемости исследований на одного пациента
- Повышение уровня дополнительных сервисов для клиентов
- Постановка системы адекватного учета затрат на производство
- Автоматизация технологических и вспомогательных процессов