

УДК 614.2

<https://doi.org/10.33791/2222-4408-2024-1-62-65>

Ошибки и подводные камни, которых можно избежать при открытии офтальмологического центра (по материалам доклада на «Осенних рефракционных чтениях – 2023»)

И.В. Тарасова*

ООО «Офтальмологический центр «Ивита»»,
183038, Российская Федерация, г. Мурманск, ул. Самойловой, д. 8
* e-mail: doktoroft@mail.ru

Резюме

Ирина Викторовна Тарасова – врач-офтальмолог с 30-летним стажем. Последние 5 лет работает как частный предприниматель. Непростой опыт запуска «своего дела» представила в докладе на «Осенних рефракционных чтениях – 2023», искренне желая поделиться положительными результатами и рассказать об ошибках на тернистом пути создания частной клиники. Редакция надеется, что ее история поможет многим сомневающимся открыть свои кабинеты и клиники, что, несомненно, сделает доступной помощь для большего числа нуждающихся пациентов.

Ключевые слова: офтальмологический центр, частный предприниматель, частная клиника, малый бизнес

Конфликт интересов: автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Финансирование: автор не получала финансирование при проведении исследования и написании статьи.

Благодарности: Александру Мягкову и Татьяне Клюваевой за помощь в подготовке данной статьи.

Для цитирования: Тарасова ИВ. Ошибки и подводные камни, которых можно избежать при открытии офтальмологического центра (по материалам доклада на «Осенних рефракционных чтениях – 2023»). The EYE ГЛАЗ. 2024;26(1):62–65. doi: 10.33791/2222-4408-2024-1-62-65

Поступила: 22.11.2023

Принята после доработки: 08.01.2024

Принята к публикации: 24.01.2024

Опубликована: 30.03.2024



Моя история и мой опыт

Мой профессиональный опыт включает работу как в государственных, так и частных клиниках. Практикуя в частном центре, в 2018 году я решила открыть свое дело. Мотивационный импульс на действия получила, когда прошла обучение на тренинге «Как создать центр контроля миопии». Хотя, как оказалось позже, все «немного» сложнее. В июне 2020 года нашла помещение под свою будущую клинику в самом центре Мурманска, заключила договор аренды, а в ноябре 2021 года мы оформили лицензию, открылись – и сегодня успешно работаем. Несмотря на небольшой опыт, я могу проанализировать мои шаги к цели и ошибки на этом пути поэтапно.

На первый взгляд кажется, что основным этапом открытия клиники является подбор помещения. Однако сначала, как я поняла позже, стоит учесть все будущие траты и заложить запас на непредвиденные ситуации, дополнительные расходы (они

точно будут) и на первые 3–6 месяцев работы клиники. Я не предусмотрела все траты, не сразу внедрила правильный учет – и, как следствие, на выплату первой зарплаты сотрудникам мне пришлось взять кредит. При этом сама оставалась без денег и не брала себе зарплату три месяца.

Практически никому не удастся избежать этого, так как мечта перекрывает здравые мысли! Чтобы этого не случилось, удвойте сумму, заложенную в бизнес-плане. Потянете? Не пугает? Тогда вперед!

Следующий этап – выбрать форму собственности будущего бизнеса. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) необходимо, чтобы легально собрать команду медицинских работников, поскольку индивидуальный предприниматель (ИП) не может нанимать их в штат. Я решила, что это будет ООО «Офтальмологический центр «Ивита»».

Не менее важная задача – определиться с объемом услуг, которые вы собираетесь оказывать. От этого зависит планирование кабинетов и мар-

спрутизация пациентов. Определившись с этим, я перешла к выбору помещения. Рассматривались следующие варианты:

- в жилом доме;
- в жилом доме исторической ценности (памятнике исторического наследия);
- в деловом центре (офисное здание);
- в отдельно стоящем здании.

Минусы каждого из них. Отдельное помещение требует дополнительных согласований, установки своей охранно-пожарной сигнализации, заключения договоров на вывоз мусора, дератизацию и пр., разрешения на отдельную фасадную вывеску. В деловом центре этих забот нет, но это помещение с высокой арендной платой, вероятностью ее индексации каждый год, что приводит к изменению цен на услуги и затрудняет бизнес-планирование. В жилом доме исторической ценности много ограничений по соблюдению исторического облика, а значит, и дизайну арендуемого помещения, и возможностям разместить наружную рекламу. Поэтому мы выбрали помещение на 1-м этаже обычного жилого дома.

После выбора помещения сделайте для себя план будущей клиники: определите количество комнат для приема пациентов; входную зону и зону ожидания; подсобные помещения и их количество (склад, архив, комната персонала и пр.); если планируете продавать очки и другой специализированный товар – месторасположение витрин, шкафов, стеллажей. Последние изменения в законодательстве позволяют под прием офтальмолога выделить помещение площадью 15 м² (а не 18 м²) ±10%, не нужна «темная» комната. Не экономьте – возьмите строительную компанию с работой на рынке не менее 5 лет и хорошей репутацией, желательно со штатным дизайнером: он поможет вам правильно распланировать помещение, с перепланировкой (если ее не избежать) и ее узакониванием, выбором оптимальных стройматериалов по цене и качеству и прочее.

Для экономической и юридической безопасности составьте договор, в котором закрепите следующие пункты, которые рекомендую вам учитывать.

1. Определите (с прорабом) реальные сроки выполнения работ.

2. Заложите дополнительный процент на форс-мажор, но оговорите, что именно является форс-мажором (отсутствие краски или члена строительной бригады не является таковым – и краску, и строителя можно заменить, это ответственность дизайнера и прораба).

3. Пропишите штрафные санкции, если ремонт не будет сделан в срок по договору, и определите их как стоимость аренды + зарплаты персоналу с учетом всех социальных выплат (покажите директору или юристу строительной компании договоры аренды и зарплатные ведомости) + недополученная прибыль (по вашему бизнес-плану). С одной стороны, это может напугать строителей (значит, люди несерьезные), с другой – это их очень организует на выполнение работ в оговоренный срок.



В июне 2020 года мы заключили договор аренды помещения и планировали закончить ремонт за 3 месяца. Но жизнь внесла свои коррективы – и открылись мы с задержкой, лишь в ноябре 2021 года.

Лицензирование

Чаще всего начинающие предприниматели считают, что это основная проблема при открытии медицинского бизнеса. В сентябре 2021 года наш центр получил лицензию по офтальмологии и медицинской оптике (оптометрии). Проблем с этим не было, все процедуры (Роспотребнадзор, Росздравнадзор и др.) прошли быстро и без проволочек. *Пожалуй, это был самый легкий этап во всей истории моего бизнеса.* Однако, если есть возможность, наймите специально обученных людей – они знают реальные сроки, исходя из своего опыта, и не случится незапланированных задержек с началом работы.

Открылись – теперь надо управлять.

Делегирование

Как и большинство людей, начинающих свой бизнес, я все взвалила на себя. Была уверена, что и сил мне хватит, и никто лучше меня не сделает. Не всегда доверяла окружающим, в том числе и членам семьи. Да и оберегала их от забот. Теперь понимаю, что была права. *Итог неумения делегировать полномочия – выгорание и упадок сил!* В результате я пришла к нескольким выводам, которые в дальнейшем помогли мне вновь обрести себя.

• Не тяните все на себе, сформируйте команду помощников.



- Распределите обязанности по фронтам работ; четко сформулируйте цели, задачи и сроки.

- Контролируйте сроки исполнения поставленных задач, проводите мини-летучки с первого дня работы, тогда не будет повода жаловаться: «Никто не работает, я работаю одна».

- Если члены семьи хотят участвовать – не бойтесь, привлекайте на общих основаниях. Пройдет немного времени – и вы поймете: помощники они на самом деле или им это неинтересно. Сейчас мои дочь и зять стали мне настоящей поддержкой и опорой, я многие участки бизнеса делегировала им и освободила себе время для клинической работы.

Личные интересы и своя энергия

Бизнес всегда держится на энергии владельца и руководителя, на его харизме и увлеченности. Эти качества отражаются как на пациентах, так и на сотрудниках. Я понимала, что я пример, образец для своих коллег, мне было необходимо «загрузить» клинику. В то время когда я взвалила на себя много работы, из моей жизни ушли мои любимые хобби и увлечения. Постепенно жизнь превратилась в работу, работу и еще раз работу. На каком-то этапе я поняла, что все, предел, постоянный стресс... Не повторяйте моих ошибок и сохраните в своей жизни увлечения, которые вас наполняют и помогут снять неизбежные тревоги!

Планирование и учет текущих расходов

Для учета финансов и формирования отчетности нужны специальные знания и опыт. Сейчас необя-



зательно брать бухгалтера в штат, есть компании, оказывающие такие услуги по договору, воспользуйтесь этим. Зачем вести учет и тратить на это время? Это необходимо для решения следующих задач:

- посмотреть на свой бизнес со стороны, увидеть прошлое;
- проследить, как прошел год, сбылись ли планы, какие коррективы необходимо внести;
- планировать будущие расходы и избежать кассового разрыва;
- быстро предоставить отчеты в банк для кредитования при необходимости;
- учитывать все денежные потоки (нал, терминал, безнал корпоративных клиентов, филиалы, ООО и ИП);
- правильно подсчитать полученную прибыль.

Итак, несколько советов:

- уделите особое внимание учету и отчетности;
- получите бизнес-консультацию;
- делегируйте регулярный учет расходов (потом и доходов) и составление отчетности.

Используйте в своей ежедневной работе 4 важные таблицы: платежный календарь, отчет движения денежных средств, отчет прибыли и убытков, балансовый отчет. Существуют простые правила работы с деньгами, которые я старалась соблюдать:

- учитывайте приход ежедневно, а расходы – не реже одного раза в неделю (например, вторник);
- разбейте деньги по статьям: оптика/клиника, зарплаты, закупки, оплата услуг и т.д.;
- соберите все финансовые потоки в одной таблице;



- не мешайте личные деньги с рабочими;
- разделите свою деятельность на операционную, инвестиционную и финансовую;
- ведите платежный календарь, чтобы не попадать в кассовые разрывы и планировать денежные потоки.

Как только вы освоите науку учета и управления финансами, можете смело называть себя предпринимателем, бизнесменом, владельцем бизнеса – как вам больше нравится.

Планирование дальнейшего развития зависит от достижения уже поставленных целей и финансового результата. При стратегическом планировании рекомендую пользоваться предложениями поставщиков оборудования, контактных линз, оправ и др. Например, при внедрении ортокератологии в свою практику я воспользовалась предложением компании «Окей Вижн» приобрести топограф в рассроч-



ку, что позволило мне обойтись без заемных средств и банковских кредитов.

Главный волшебник, исполняющий наши мечты, – мы сами. Любое наше «хочу» может остаться вечным несбыточным желанием, если не предпринимать попыток к его осуществлению.

Успехов вам!

Сведения об авторе

Тарасова Ирина Викторовна, предприниматель, директор и практикующий врач-офтальмолог ООО «Офтальмологический центр «Ивита»», общественный деятель (участник медицинского волонтерского проекта «АллергоДесант+»), член комитета по развитию женского предпринимательства «Опора России»; e-mail: doktoroft@mail.ru