



II ежегодная конференция

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ



3 марта 2016 г.
г. Киев, отель ALFAVITO

к участию приглашаются

Собственники медицинских учреждений, генеральные директора, финансовые директора, главные врачи-директора клиник, директора по экономике, операционные директора, финансовые контролеры, главные бухгалтера, а также профессиональные инвесторы, финансисты и консультанты.

Партнер



информационные партнеры



СЕССИЯ 1. ЧАСТНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ УКРАИНЫ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Стратегия реформирования здравоохранения 2016-2025: как изменится система.
Роль и место частной медицины в новой системе здравоохранения.
Министерство здравоохранения Украины**



Возможности и вызовы инвестирования в частную медицину в Украине

Игорь Верхогляд, Директор инвестиционно-банковского департамента, **Concorde Capital**

- ◆ Рынок частной медицины Украины и основные тренды.
- ◆ Существующие возможности и интерес к медицинской отрасли в Украине, опыт соседних стран.
- ◆ Критерии инвестирования и перспективы привлечения инвестиций в сектор.
- ◆ Привлечение инвестора в частный медицинский центр: история успеха и главные уроки для участников сделки.

Стратегии развития частных медицинских центров

Галина Усенко, Генеральный директор, **INTO-SANA**

- ◆ Виды стратегий.
- ◆ Преимущества и ограничения различных стратегий развития частных клиник в Украине.
- ◆ Практические рекомендации по выбору стратегии.

Оптимизация сотрудничества страховых компаний с медицинскими учреждениями

Мария Лебединская, Заместитель генерального директора, **ADONIS**

- ◆ Почему клиники не любят сотрудничать с СК.
- ◆ Факторы привлекательности клиники для СК.
- ◆ Проблемные "места" клиники при работе с СК.

СЕССИЯ 2. ПУТЬ К ОПЕРАЦИОННОМУ СОВЕРШЕНСТВУ: ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА

"Идеальный пациент" и как понимание этого понятия может повлиять на финансовые результаты медицинского учреждения

Ярослав Заблоцкий, Учредитель, **Клиника Заблоцкого**

- ◆ Что такое бизнес-модель медицинского учреждения.
- ◆ "Идеальный пациент" с точки зрения бизнес-модели МЦ.
- ◆ Как найти своего "идеального пациента"?

«Качественная медицина» как ключевой фактор обеспечения прибыльности частного медицинского центра

Завгородня Людмила, Генеральный директор, **МОТОР СИЧ МЦ**

- ◆ Актуальность понятия «Качественная Медицина» в условиях реформирования и неопределенности в медицинской отрасли Украины.
- ◆ Моделирование бизнес-процессов для оценки качества предоставляемых медицинских услуг.
- ◆ Система показателей качества работы персонала как основа обеспечения функционирования ИСО 9001:2009 в клинике.
- ◆ Как построить систему контроля качества работы сотрудников.

Внедрение единых стандартов и электронного документооборота в клинике: проблемы, риски и экономический эффект

Евгения Стасюк, Исполнительный директор, **Клиника Гарвис**

- ◆ Ключевые документы, которые формируют структуру электронного документооборота.
- ◆ Пересечение и консолидация медицинской и управлеченческой документации.
- ◆ Точки учета и контроля первичных данных для генерирования отчетности.
- ◆ Учет затрат через единую электронную систему документооборота.
- ◆ Результаты внедрения электронного документооборота: экономическая эффективность и риски.

Внедрение результативных механизмов продаж: от "сарафанного радио" к новым технологиям

Светлана Зайцева, руководитель отдела интернет-продаж, **ЛИСОД**

- ◆ Возможности привлечения клиентов через интернет: ожидание и реалии.
- ◆ Какие инструменты наиболее эффективны?
- ◆ Как увеличить ROI при продвижении через интернет?

Панельная дискуссия

«Стратегии развития частных медицинских центров в современных условиях»



Галина Усенко
Генеральный директор,
INTO-SANA



Ярослав Заблоцкий,
Учредитель,
Клиника Заблоцкого



Петр Кочеврин,
Директор,
Ukraine Partners Management



Vyacheslav Polianskiy,
Главный врач,
Медицинская сеть «Добробут»



Алексей Бабич,
Генеральный
директор,
ДИЛА



Сергей Казанцев,
Руководитель
сервиса **DOC.UA**

**СЕССИЯ 3. ВКЛАД ФИНАНСОВОЙ СЛУЖБЫ В ПОВЫШЕНИЕ
ПРИБЫЛЬНОСТИ БИЗНЕСА**

Стратегическое и оперативное планирование в приватной клинике



Сергей Шульга, Финансовый директор, **ДИЛА**

- ◆ Стратегия: определение вектора развития компании (бизнеса) на определенный период времени. Как найти компромисс между собственником и ТОП-менеджментом при выборе стратегии.
- ◆ От стратегии к задачам – оперативное планирование, ответ на вопрос как достичь выбранной стратегии.
- ◆ Бюджет: производная операционных планов и элемент контроля для достижения стратегических планов компании.

Финансовый Департамент, контролирующий бюрократический орган или партнёр и основной помощник?



Любовь Цымбал, Генеральный директор, **Группа Финансовых Решений**

- ◆ Роботизация бухгалтерского учета или , как освободить бизнес от бюрократической работы ради отчетности?
- ◆ Построение стратегической финансовой модели бизнеса – это красивая картинка или ключевые индикаторы успеха бизнеса?
- ◆ Сервисная модель работы в отношениях Финансовым департаментом, риски или возможности?

Управленческий учет и отчетность в медицинском центре. Автоматизация учета расходов и рентабельности



Алина Столыпина, Исполнительный директор, **ILAYA**

- ◆ Специфика бюджетирования и планирования в медицинском бизнесе.
- ◆ Налаживание системы регулярной отчетности.
- ◆ Автоматизация аналитики по бизнес-направлениям.
- ◆ KPI компании - понятная для акционеров отчетность.

Постановка и организация управленческого учёта в медицинском центре



Виктория Гордовая, Заместитель финансового директора, **МЦ МЕДБУД**

- ◆ Сравнение управленческого учёта с финансовым.
- ◆ Постановка и организация управленческого учёта в компании.
- ◆ Контроль за движением денежных средств, как часть управленческого учёта.
- ◆ Структура доходов и расходов.
- ◆ Формирование бюджета доходов и расходов.

Панельная дискуссия

**«Антикризисное финансовое управление в медицинском бизнесе:
инструменты которые реально работают»**



Сергей Шульга,
Финансовый
директор,
ДИЛА



Любовь Цымбал,
Генеральный
директор,
**Группа Финансовых
Решений**



Алена Неизко,
Исполнительный
директор,
ЛИСОД



Виталий
Березницкий,
Учредитель,
Клиника Гарвис



Алина Столыпина,
Исполнительный
директор,
ILAYA



Валерий Зукин,
Генеральный
директор,
Надия

II ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ЦЕНТРОВ"

3 марта 2016 г., Киев, отель "ALFAVITO"

ДЛЯ УЧАСТИЯ ВАМ НЕОБХОДИМО ЗАПОЛНИТЬ ПРИВЕДЕННУЮ НИЖЕ РЕГИСТРАЦИОННУЮ ФОРМУ И НАПРАВИТЬ НАМ:

по факсу:
(044) 284 30 80

no e-mail:
info@fas.com.ua

<http://www.fas.com.ua/conference.php>

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА

Название компании:		
Вид деятельности:		
Почтовый адрес:	индекс:	
Юридический адрес:		
Индивидуальный налоговый номер:		№ свид-ва плат-ка НДС
Телефон:		Факс:
ФИО, должность руководителя компании:		
ФИО контактного лица:		
E-mail контактного лица		
ФИО, должность участника		
Телефон и e-mail участника		
ФИО, должность участника		
Телефон и e-mail участника		

Стоимость участия

4400,00 грн.

Скидка 20% для каждого делегата, начиная со второго

Материалы на CD (в том случае, если Вы не можете принять участие) - 950,00 грн.

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ДЕТАЛИ

Регистрационный взнос указан для одного представителя компании, в него включено участие, материалы on-line, кофе-брейки и обед. Оплата осуществляется на основании счета-фактуры от Организатора при наличии заполненной регистрационной формы от Заказчика.

В случае отказа от участия до 10 февраля 2016 года, заказчику возвращается 80% перечисленной суммы. Организатор не возвращает средства, если отказ сделан позднее 10 февраля 2016 года. Зачисленные средства считаются доходом организатора и не могут быть учтены как аванс на последующие мероприятия организатора. Датой отказа от участия считается дата получения организатором письменного уведомления.

С информацией в регистрационной форме согласен

ФИО руководителя

M. III

ПОДПИСЬ РУКОВОДИТЕЛЯ: