گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۴۴۴۷
یکشنبه ۱۰ خرداد ۱۴۰۵ ۱۲:۵۰

کارآفرینی در دندانپزشکی

دکتر سعیدرضا ملکی مدیریت کلینیک دندانپزشکی رسا در مصاحبه با شبکه تعاون

دکتر سعیدرضا ملکی، متخصص دندانپزشکی با تشریح روند شکل‌گیری و توسعه فعالیت‌های درمانی و کارآفرینانه خود، تأکید کرد که ورود به عرصه کارآفرینی در حوزه سلامت، نیازمند خودشناسی، شناخت دقیق صنعت و برخورداری از خلاقیت است.

به گزارش شبکه خبری تعاون، دکتر سعیدرضا ملکی، متخصص دندانپزشکی با تشریح روند شکل‌گیری و توسعه فعالیت‌های درمانی و کارآفرینانه خود، تأکید کرد که ورود به عرصه کارآفرینی در حوزه سلامت، نیازمند خودشناسی، شناخت دقیق صنعت و برخورداری از خلاقیت است.

ملکی در گفت‌وگو با اشاره به سابقه فعالیت حرفه‌ای خود اظهار کرد: فعالیت درمانی‌ام را از سال ۱۳۸۶ در کرج آغاز و در سال ۱۳۹۰، کلینیک دندانپزشکی «رسا» را در منطقه عظیمیه کرج راه‌اندازی نمودم؛ مجموعه‌ای که در ابتدای مسیر با سه تا چهار نفر نیرو فعالیت خود را آغاز کرد و امروز تعداد نیروهای بیمه‌شده آن به ۳۲ نفر رسیده است. در سال ۱۳۹۴ و با اتکاء به ظرفیت‌های ایجاد شده در کلینیک، لابراتوار دندانسازی را نیز با همراهی برادرم راه‌اندازی کردیم. برادرم علاوه بر مدیریت این لابراتوار، مدیریت کلینیک دندانپزشکی رسا را نیز بر عهده دارد. دکتر ملکی ادامه داد: هم‌اکنون حدود ۴۰ نیروی بیمه‌شده در لابراتوار مشغول فعالیت هستند و نزدیک به ۲۵ دندانپزشک، شامل متخصصان و دندانپزشکان عمومی، با این مجموعه همکاری می‌کنند. خدمات ما در دو شیفت صبح و عصر ارائه می‌شود و با بیشتر بیمه‌ها نیز قرارداد همکاری داریم.

ایشان، در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به الزامات کارآفرینی در حوزه بهداشت و درمان، به‌ویژه دندانپزشکی، گفت: برای ورود به کارآفرینی باید سه اصل اساسی را مدنظر قرار داد: خودشناسی، شناخت صنعت و خلاقیت.

وی با تأکید بر اینکه همه افراد لزوماً روحیه کارآفرینی ندارند، تصریح کرد: این مسئله به‌هیچ وجه نکته‌ای منفی نیست. برخی افراد با حقوق ثابت، امنیت شغلی و سبک زندگی کارمندی احساس راحتی بیشتری دارند، در حالی که کارآفرینی، سبک زندگی متفاوتی را می‌طلبد و فرد باید آمادگی مواجهه با چالش‌ها، استرس‌ها و نوسانات بازار را داشته باشد.

ایشان به اهمیت شناخت دقیق حوزه فعالیت، اشاره کرد: ورود به هر صنعت بدون شناخت، تصمیمی پرریسک است. صرف اینکه فردی در یک رشته متخصص باشد، به این معنا نیست که در صنعتی دیگر مانند ساختمان‌سازی یا صنایع غذایی نیز می‌تواند موفق عمل کند. هر فرد پیش از ورود به یک کسب وکار باید اطلاعات کافی درباره حاشیه سود، ظرفیت بازار، میزان رقابت و امکان ورود به آن صنعت داشته باشد. همچنین باید بررسی کند که آیا بازار مورد نظر، ظرفیت پذیرش یک فعال جدید را دارد یا خیر. او ادامه داد: موفقیت در کارآفرینی، بیش از هر چیز، به شناخت واقع‌بینانه از توانمندی‌های فردی و ارزیابی دقیق شرایط بازار وابسته است.

افزایش تمایل به کلینیک‌داری در دندانپزشکی

این متخصص در این زمینه با بیان اینکه در سال‌های اخیر گرایش به تأسیس کلینیک‌های دندانپزشکی افزایش یافته است، خاطر نشان کرد که بسیاری از جوانان و دندانپزشکان علاقه‌مندند وارد این حوزه شوند، اما موفقیت در این مسیر تنها با تأمین سرمایه محقق نمی‌شود و نیازمند شناخت، برنامه‌ریزی و نوآوری است.

کاهش جذابیت اقتصادی مراکز دندانپزشکی پس از کرونا

ملکی با اشاره به شرایط اقتصادی این صنعت گفت: تا پیش از دوران کرونا، افراد زیادی از تمایل خود برای راه‌اندازی کلینیک دندانپزشکی سخن می‌گفتند و من با وجود اینکه تأکید می‌کردم، ورود به این حوزه بدون تحلیل دقیق اقتصادی، تصمیم مناسبی نیست، ولی هنوز مراکز دندانپزشکی را سودده می‌دانستم. وی افزود: پس از کرونا و به ویژه در سال‌های اخیر، حاشیه سود در این حوزه به‌قدری کاهش یافته که دندانپزشکی به‌خودی‌خود دیگر صنعت جذابی محسوب نمی‌شود؛ مگر آنکه فعالان این بخش بر مدل‌های مکمل و گزینه‌های جانبی سرمایه‌گذاری کنند.

خلاقیت، مرز میان کارآفرینی و اشتغال‌زایی

این فعال حوزه بهداشت دهان و دندان در ادامه با تأکید بر تفاوت میان «کارآفرینی» و «اشتغال‌زایی» گفت: آنچه کارآفرینی را از صرف ایجاد شغل متمایز می‌کند، خلاقیت و نوآوری است.

وی توضیح داد: ممکن است با راه‌اندازی یک کسب‌وکار ساده نیز اشتغال‌زایی صورت گیرد، اما کارآفرینی زمانی معنا پیدا می‌کند که فرد بتواند ارزش جدیدی خلق کند و مزیت رقابتی به وجود آورد.

ملکی با اشاره به نمونه‌هایی در بازار خرده‌فروشی افزود: افتتاح یک مغازه و فروش چند قلم کالا بیشتر در چارچوب اشتغال‌زایی تعریف می‌شود، اما زمانی که یک مجموعه بتواند با مدل کسب‌وکار جدید، برندسازی، شبکه‌سازی یا توسعه فرانچایز، ارزش افزوده ایجاد کند، وارد عرصه واقعی کارآفرینی

شده است.

وی با تشریح ساختار اقتصادی و اجرایی خدمات دندانپزشکی، این حوزه را به یک «مربع چهارضلعی» تشبیه کرد و گفت: تداوم و کیفیت ارائه خدمات زمانی ممکن است که هر چهار ضلع این مربع، یعنی دولت، بیمه، مرکز درمانی و بیمار ، در وضعیت متعادل و کارآمدی قرار داشته باشند.

او با اشاره به ارکان اصلی این چرخه اظهار داشت: دولت به‌عنوان متولی سلامت، بیمه به‌عنوان تسهیل‌گر و پرداخت‌کننده هزینه خدمات، مرکز درمانی به‌عنوان ارائه‌دهنده خدمت و بیمار به‌عنوان دریافت‌کننده خدمت ، چهار ضلع اصلی این ساختار را تشکیل می‌دهند و هرگونه اختلال در عملکرد یکی از این اضلاع، کل چرخه خدمت‌رسانی را با مشکل مواجه می‌کند.

در تشریح نقش دولت افزود: وزارت بهداشت باید قواعد و اصول کلی را تدوین و بر اجرای آن نظارت کند، اما در حوزه‌هایی مانند تعرفه‌گذاری که نیازمند بررسی‌های تخصصی و کارشناسی دقیق است، به نظر می‌رسد این ارزیابی‌ها به اندازه کافی انجام نشده است. به گفته وی، در برخی موارد حتی مسائل مرتبط با بیمه نیز به حوزه تصمیم‌گیری وزارت بهداشت وارد شده و این موضوع بر پیچیدگی روندها افزوده است.

این متخصص، در مورد نقش نظارتی وزارت بهداشت افزود: رشد مراکز درمانی غیرمجاز و فعالیت افراد فاقد صلاحیت نشان می‌دهد که بُعد نظارتی وزارت بهداشت و دانشگاه‌های علوم پزشکی نیز باید تقویت شود.

این فعال حوزه درمان با اشاره به مشکلات موجود در تعامل میان مراکز درمانی و بیمه‌ها اظهار کرد: یکی از مسائل جدی، ذات زیان‌ده بیمه دندانپزشکی و فشار زیادی است که این وضعیت به دلیل پوشش ناکامل خدمات دندانپزشکی توسط بیمه‌ها، پایین بودن تعرفه‌ها و تأخیر بسیار زیاد در پرداخت صورتحساب مراکز درمانی، بر مراکز درمانی وارد می‌کند.

وی خاطرنشان کرد: از سوی دیگر، بیمار برای بهره‌مندی از خدمات، دو شرط اصلی دارد؛ دسترسی و توان پرداخت. اگر هر یک از این دو مؤلفه دچار اختلال شود، دریافت خدمت نیز با مشکل مواجه خواهد شد. با افزایش تعداد دندانپزشکان حداقل در حوزه خدمات دندانپزشکی عمومی، دسترسی مناسب در اکثر نقاط کشور وجود دارد ولی متاسفانه بسیاری از مردم توان پرداخت هزینه‌های دندانپزشکی را ندارند و نیاز به حمایت گسترده در این زمینه وجود دارد. همچنین با ارائه راهکارهای کاهش فشار اقتصادی بر بیماران و مراکز درمانی، استفاده از روش‌هایی مانند تسهیل در پرداخت می‌تواند هم به رونق کسب‌وکارها کمک کند و هم دسترسی بیماران به خدمات دندانپزشکی را افزایش دهد.

ملکی تأکید کرد: آینده موفق در این صنعت، تنها در گرو ارائه خدمات درمانی نیست، بلکه به طراحی مدل‌های مکمل، مدیریت اقتصادی دقیق و ایجاد راهکارهای نوآورانه برای افزایش دسترسی و کاهش هزینه‌ها وابسته است. یکی از چالش‌های اصلی کلینیک‌ها و مطب‌ها، درک نشدن افزایش هزینه‌ها در ساختار تصمیم‌گیری و پرداخت‌هاست؛ موضوعی که فشار مضاعفی بر مراکز درمانی وارد می‌کند.

وی با اشاره به افزایش مستمر هزینه‌های فعالیت در مراکز درمانی اظهار کرد: در سایر مشاغل، تغییر قیمت مواد مصرفی یا افزایش هزینه تولید و نگهداری تجهیزات، امری قابل پذیرش و قابل درک است؛ اما در حوزه دندانپزشکی، هنگامی که از افزایش هزینه‌ها سخن گفته می‌شود، گاهی این واقعیت به‌درستی دیده نمی‌شود و همین مسئله تعادل اقتصادی مراکز درمانی را بر هم می‌زند.

فشار مضاعف بر مراکز درمانی

دکتر ملکی با بیان اینکه ادامه این روند می‌تواند بر کیفیت و پایداری خدمات، اثر منفی بگذارد، تصریح کرد: وقتی هزینه‌های واقعی دیده نمی‌شود و نظام تعرفه‌گذاری نیز متناسب با شرایط اقتصادی حرکت نمی‌کند، مراکز درمانی با فشار مضاعف مواجه می‌شوند؛ فشاری که در نهایت می‌تواند کل چرخه درمان را دچار آسیب کند. در چنین شرایطی، حفظ کیفیت خدمات، به‌روزرسانی تجهیزات و استمرار فعالیت اقتصادی مراکز درمانی، به موضوعی پیچیده و دشوار تبدیل می‌شود. بی‌توجهی به هزینه‌های واقعی، تعادل اقتصادی مراکز درمانی را بر هم می‌زند.

دکتر سعیدرضا ملکی، متخصص دندانپزشکی، در ادامه تشریح چالش‌های صنعت دندانپزشکی، بر ضرورت درک واقع‌بینانه از هزینه‌های درمان، توان پرداخت بیماران و لزوم طراحی سازوکارهای تأمین مالی تأکید کرد و گفت: برای پایداری چرخه خدمات دندانپزشکی، دیگر نمی‌توان تنها به چهار ضلع سنتی این حوزه اکتفا کرد و باید «تأمین مالی» را نیز به‌عنوان ضلع پنجم به این ساختار افزود.

وی عنوان کرد: ورود شرکت‌های تأمین مالی به حوزه دندانپزشکی از سال قبل شروع شده و این روند در سال‌های آتی شدت خواهد گرفت. البته در این مسیر باید دو نکته را در نظر داشت تا به کلیت طرح خدشه وارد نشود:

اولا این طرح باید برای همه دندانپزشکان و بیماران در دسترس باشد تا شائبه رانت برخی مراکز درمانی حذف گردد و ثانیا از تحمیل هزینه بیش از حد بر بیماران ممانعت گردد.