

Владельцам частных клиник в Челябинске в прошлом году пришлось увеличить объемы затрат на покупку высокотехнологичного медицинского оборудования, чтобы сохранить конкурентоспособность. Эксперты, опрошенные «Деловым кварталом», прогнозируют появление на рынке платных медицинских услуг в Челябинске новых игроков. Только в прошлом году появилось сразу три новых федеральных игрока в сегменте лабораторной диагностики, однако им придется столкнуться трудностями на период по приобретению постоянных клиентов на новом рынке. Таким компаниям не просто адаптироваться и быстро нарастить обороты, так как специфика бизнеса требует определенного узнавания и доверия у потребителей услуг.

Также в 2013 году один из частных медицинских центров Челябинска открыл на своей базе хирургический стационар на 28 палат, 3 операционные палаты, травмпункт, скорую медицинскую помощь из двух машин. Это первая в Челябинске частная клиника со спектром подобных услуг. Кроме того, весь прошлый год частные клиники Челябинска расширяли спектр услуг, чтобы удержать своих клиентов. Рост количества медицинских услуг составил почти 15% от общего перечня, в целом многопрофильные центры стали осуществлять дополнительный прием сразу по нескольким направлениям, в том числе в области педиатрии и пластической хирургии. Однако особое внимание уделяется все же педиатрии, хотя эксперты заявляют о трудностях с преодолением барьера доверия у пациентов.

Увеличение спектра оказываемых услуг потребовало инвестиций в покупку оборудования. Всего за прошлый год вложения в покупки оборудования выросли на 35 % по сравнению с 2012 годом. По данным экспертных оценок и расчетов ДК, в среднем 1,24 млн рублей инвестиций приходится на 1 единицу оборудования на оснащение и переоснащение. В основном средства направлены на приобретение сверхточных аппаратов УЗИ.

«Содержать стационары очень дорого, это не амбулаторная помощь, когда провел осмотр, назначил анализы и оборудование в разы дешевле, — отметил гендиректор медклиники «FMC» Степан Фирстов. — Поэтому сказать, что многие клиники завтра откроют стационары, и начнут оперировать нельзя, потому что это не приносит на данный момент большой прибыли, и без помощи ОМС и без помощи государства будет сложно».

По словам Фирстова, сегодня 10% процентов жителей Челябинской области способны заплатить за амбулаторные услуги в частной клинике, однако в случае со стационаром эта цифра снижается, так как средний чек там гораздо выше.

«Резкого увеличения стационаров не будет, пока государство не откажется от монополизма государственных клиник, — заявил Степан Фирстов. — Частные клиники в том числе и для этого создают союзы, чтобы иметь возможность заговорить на равных в отношении экономических составляющих тарифов ОМС, пока же тарифы ОМС весьма условны и далеки от реальности».

Высокотехнологичное оборудование требует наличия профессионалов, но кадровый дефицит по-прежнему остается главной проблемой даже для частных клиник. К настоящему моменту около 46% докторов совмещают работу в нескольких клиниках, в основном это узкие специалисты. Для удержания кадров клиники практикуют внедрение системы обучения студентов, собственную стипендию в мед. образовательных учреждениях, что помогает сохранить небольшое количество сотрудников. Около 20% высококвалифицированных сотрудников уходят в частную медицину.

При этом средний размер премиальной части заработной платы врача в частных клиниках Челябинска составила в среднем 12-15 тысяч рублей, а на доход врача за прием приходится от 15% до 20% от стоимости услуги, в зависимости от специализации врача, количества проведенных операций и принятых.

Тем не менее, как сообщал ранее «ДК», объем рынка платных медицинских услуг в Челябинской области вырос за год на 31,4%. По данным экспертных оценок и расчетов «Делового квартала», доля рынка в настоящее время составляет 7,4 млрд рублей, в том числе и 2,5 млрд рублей приходится на оборот частных клиник. По мнению участников рынка, это обусловлено тем, что произошло укрупнение существующих медицинских центров, с расширением видов предоставляемых услуг, увеличение числа клиник сети и в меньшей степени за счет появления новых игроков на рынке.