Участники рынка отмечают, что поток пациентов частной медицины Челябинска сократился на 10-15%. При этом стоимость услуг продолжает расти и за последний год выросла на 6%. В ходе составления рейтинга частных многопрофильных клиник Челябинска, «Деловой квартал» опросил участников рынка и экспертов об основных трендах этой сферы экономики. Эксперты прогнозируют дальнейшее падение натурального объема рынка в пределах 8% в 2016 году. Одним из главных тенеденцией называлось сокращение количества пациентов (до 10-13%), многие из которых предпочли пользоваться услугами по ОМС. Оставшиеся пациенты пересмотрели и сократили затраты на медицинские услуги. Однако более половины пациентов предпочитают проверенную клинику, 54% приемов в частных медицинских клиниках составляют повторные.

При этом средняя стоимость медицинских услуг в первом квартале 2016 года по сравнению с 1 кварталом 2015 года выросла на 6%. Так вторичный прием терапевта обойдется пациенту в 850 руб., в то время как ранее сумма составляла в среднем 800 руб. За вторичный прием узкого специалиста придется заплатить в среднем 830 руб. В 2015 году вызвать врача на дом в среднем стоило 1800 руб., на 1 марта 2016 года она увеличилась на 5% и составила 1890 руб.

При этом клиники снижают свои издержки и инвестиции. За год на 30% сократились вложения в высокотехнологичное медоборудование, а более 52% врачей работают по совместительству.

«Кризис не уменьшил выход на рынок новых медицинских предприятий, но увеличил при этом их затраты на продвижение и усложнил первые шаги, повысив необходимость затрат со сложно прогнозируемой точкой возврата, — считает директор семейной клиники «Репромед» Елена Канаева. — Вероятно, это отражение общего глубокого кризиса на рынке. Это заставляет инвесторов вкладываться в более надёжные направления, несмотря на нескорую отдачу».

По ее мнению, основные приоритеты для развития будут следующими: существенное повышение качества медицинской помощи, компетенции, творческий подход к работе и дальнейшее укрепление связей с клиентами, стабилизация работающих на рынке предприятий с усилением контроля над расходами и стремлением к сокращению таковых, отказ от экономически не перспективных направлений (в том числе передовых технологий требующих серьезных долговременных вложений) , развитие ДМС,максимальное использование уже имеющейся клиентской базы для дальнейшего развития и продвижения услуг, уменьшение рекламных бюджетов и оптимизация расходов на продвижение.

«Прогноз примерно такой: стабилизация и медленное продвижение вперед в интервале ближайших 5-10 лет, — отмечает г-жа Канаева. — Неблагоприятные условия для использования новых кредитных средств и возможные сложности с обслуживанием уже имеющихся кредитных обязательств. Максимальное использование внутренних резервов и накопленных клиентских баз. Неблагоприятная ситуация для появления новых предприятий и решений о существенном расширении существующих».

Директор медицинского центра «ЛОТОС» Евгений Дорохов отмечает: «Сокращение реальных доходов населения привело к перераспределению потоков между секторами медицины. В целом, количество клиентов в частной медицине Челябинска сократился на 10-13%. Этот поток ушел в ОМС. При этом оставшиеся пациенты сократили долю затрат на медицинские услуги в общей структуре своих доходов. Стоимостной объем рынка

частной медицины за 2015 г. увеличился на 5% за счет повышения цен. В 2016 г. продолжится падение натурального объема рынка, ориентировочно на 8%. А динамика стоимостного объема зависит от ценовой политики игроков рынка».
chel.dk.ru