

УДК 614.2

Попков М.А.

## **РОЛЬ ВНЕДРЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РАЗВИТИИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ**

Башкирский государственный медицинский университет, г. Уфа

На примере финансовых показателей косметологической клиники демонстрируется сильное влияние внедрения высокотехнологического оборудования на развитие медицинской организации, а именно происходит расширение спектра оказываемых услуг, повышения комплаентности пациентов, увеличения количества пациентов, среднего чека, выручки, снижения доли расходов и, как следствие, рост чистого дохода.

**Ключевые слова:** финансовые показатели, высокотехнологическое оборудование, медицинская организация, медицинский бизнес.

При рыночной экономике любой владелец бизнеса, в том числе медицинского, думает, в первую очередь, о том, как получить наибольшую прибыль и как удержать позиции своего бизнеса. В современной реальности владельцы и руководители медицинских организаций должны выстраивать приоритет на долгосрочное развитие для того, чтобы постоянно поддерживать положительный прирост количества пациентов, стабильную динамику роста среднего чека, а соответственно увеличение доходов собственника бизнеса, руководителя и сотрудников медицинской организации. И вот здесь в медицинском бизнесе возникает проблема: постоянно пытаясь увеличить прибыль, клиники забывают о качестве предоставляемых медицинских услуг и о внедрении инновационных технологий в клинику. Сегодня население, как пользователи медицинских услуг, и медицинские работники оценивают клиники по уровню оснащенности и, по крайней мере в косметологии, изучают присутствующее в клинике оборудование. Но появляется вопрос: действительно ли внедрение высокотехнологического инновационного оборудования стоимостью от двух до десяти миллионов рублей, способно увеличить доходность медицинской организации? Именно для ответа на этот вопрос мы решили провести наше исследование.

### **Цель работы**

Цель исследования: проанализировать влияние внедрения высокотехнологичного оборудования на повышение доходов косметологической клиники.

### **Материал и методы исследования**

Исследование проходило на базе ООО «Медицинский центр ОДИН» (Республика Татарстан, г. Бугульма). Проведен анализ финансовой деятельности косметологического медицинского центра за период март 2021 – март 2024 гг. (за 3 года).

### **Результаты и обсуждение**

Мы сопоставили финансовые показатели с моментами внедрения в клинику высокотехнологического оборудования.

ООО «Медицинский центр ОДИН» работает с сентября 2019 года. Оказывает медицинские услуги по профилю «Косметология». До октября 2021 года спектр услуг был представлен только эстетической и инъекционной косметологией. Отметим ключевые периоды внедрения высокотехнологического оборудования:

- 1) октябрь 2021 года – аппарат Scarlet S, стоимостью 2 700 000 руб.;
- 2) декабрь 2021 года – аппарат Heleo4, стоимостью 1 000 000 руб.;
- 3) июнь 2022 года – аппарат Dermadrop, стоимостью 2 500 000 руб.;
- 4) декабрь 2022 года – аппарат Lutronic Spectra XT, стоимостью 5 600 000 руб.
- 5) сентябрь 2023 года – аппарат Venus Versa, стоимостью 8 500 000 руб.

На таблице 1 мы видим стабильный рост среднемесячной выручки с каждым приобретением нового оборудования. По итогам марта 2024 года выручка выросла на 284% по сравнению с мартом 2021 года. Причина положительной динамики роста выручки в увеличении среднего чека, значения которого в анализируемый период выросли на 214%, при этом количество пациентов выросло на 133%.

Таблица 1

**Финансовые показатели ООО «Медицинский центр ОДИН»  
за период март 2021 – март 2024 гг.**

<b>Период</b>	<b>Выручка, руб.</b>	<b>Средний чек, руб.</b>	<b>Кол-во пациентов, чел.</b>	<b>Расходы, руб.</b>	<b>Выплаты по кредитам и лизингам, руб.</b>	<b>Чистый доход, руб.</b>
март 2021 г.	636 000	3 741	170	604 200	0	31 800
март 2021 – сентябрь 2021 гг.	669 207	3 827	175	635 747	0	33 460,36
октябрь 2021 – ноябрь 2022 гг.	1 144 646	6 564	170	891 717	183 714,29	39 214,85
декабрь 2022 – август 2023 гг.	1 564 794	6 750	233	1 095 356	280 000	189 438,33
сентябрь 2023 – март 2024 гг.	1 717 356	7 906	217	944 546	552 000	220 810,07
март 2024 г.	1 807 880	7 999	226	994 334	552 000	261 546

При внедрении высокотехнологических аппаратов отмечается снижение доли расходов в выручке: до внедрения оборудования – 95% (март – сентябрь 2021 года), после внедрения

оборудования – 55% (март 2024 года). Следовательно, сумма расходов за период март 2021 – март 2024 гг. увеличилась на 164% (при росте выручки за аналогичный период на 284%). Однако, приобретение высокотехнологического оборудования было осуществлено со 100% использованием заемных средств: за 2 года (сентябрь 2021 – сентябрь 2023 гг.) оформлено кредитных обязательств на сумму 8,9 млн. руб., а также заключены лизинговые договора на сумму 14,1 млн. руб. Вследствие этого произошло увеличение среднемесячной кредиторской нагрузки с 0 руб. (сентябрь 2021 года) до 552 000 руб. (сентябрь 2023 года), что замедлило динамику роста чистого среднемесячного дохода, если бы оборудование приобреталось без привлечения заемных средств. Тем не менее, за анализируемый период мы наблюдаем увеличение чистого среднемесячного дохода более, чем в 8 раз.

Таким образом, инвестиции в новое оборудование способствовали развитию аппаратной косметологии в клинике, вследствие чего улучшились финансовые результаты медицинской организации, зарплаты сотрудников и доходы владельцев.

С использованием новых аппаратных технологий мы наблюдаем повышение лояльности пациентов и увеличение результативности процедур. Это, безусловно, отражается и на финансовых показателях. Как видно из таблицы 2, доля повторных пациентов увеличилась почти в 7 раз, что подтверждается также ростом показателя возвращаемости до 72% (при расчете процента возвращаемости мы учитывали количество пациентов, которые были на приеме за последние 6 месяцев). Это свидетельствует о повышении эффективности назначаемого комплекса процедур.

Таблица 2

**Показатели лояльности пациентов ООО «Медицинский центр ОДИН»  
за период март 2021 – март 2024 гг.**

Период	Среднемесячное кол-во приемов, шт.			Доля повторных приемов, %	Возврат, %
	Всего	Первичны х	Повторны х		
март 2021 г.	170	140	30	18	3,3
март 2021 – сентябрь 2021 гг.	175	138	37	21	4,5
октябрь 2021 – ноябрь 2022 гг.	170	92	78	46	14,1
декабрь 2022 – август 2023 гг.	233	43	190	82	43,6
сентябрь 2023 – март 2024 гг.	217	24	193	89	60,8
март 2024 г.	226	18	208	92	72

Из Таблицы 3 следует, что за анализируемый период доля аппаратной косметологии возросла до 62%, инъекционной косметологии – снизилась до 31%, эстетической косметологии – уменьшилась до 7%. Однако, произошло расширение спектра услуг, соответственно появилось больше инструментов, при сочетании которых достигаются наилучшие результаты.

Таблица 3

**Структура видов услуг ООО «Медицинский центр ОДИН»  
за период март 2021 – март 2024 гг. (в %)**

<b>Период</b>	<b>Эстетическая косметология</b>	<b>Инъекционная косметология</b>	<b>Аппаратная косметология</b>
март 2021 г.	30	70	0
март 2021 – сентябрь 2021 гг.	30	70	0
октябрь 2021 – ноябрь 2022 гг.	21	69	10
декабрь 2022 – август 2023 гг.	12	46	42
сентябрь 2023 – март 2024 гг.	8	32	60
март 2024 г.	7	31	62

Как уже описывали выше, услуги аппаратной косметологии имеют высокую маржинальность. Следовательно, повышение результативности медицинских косметологических услуг за счет аппаратных технологий позволяет увеличить доходность клиники.

Основа современной медицинской косметологии – это высокотехнологические аппаратные методики в совокупности с инъекционной и эстетической косметологиями, которые все больше используются для усиления результативности физиотерапевтического воздействия аппаратов. Данная тенденция все больше актуальна вследствие своей физиологичности, так как тренд направлен на улучшение качества кожи, сохранение и восстановления здоровья кожи и подкожных тканей. Это называется инновационной косметологией.

#### **Заключение и выводы**

Внедрение высокотехнологического оборудования даже за счет заемных средств позволило расширить спектр оказываемых услуг, увеличить количество пациентов, увеличить средний чек, увеличить выручку, снизить долю расходов и, как следствие, увеличить уровень чистого дохода. При этом хотим отметить, что кредитные и лизинговые обязательства будут закрыты, а оборудование останется в собственности клиники и будет работать дальше.

Кроме того, использование новых технологий позволило усилить комплаентность пациентов, повысить результативность работы врачей-косметологов медицинского центра.

Таким образом, оказание медицинских услуг высокого уровня качества, привлечение большего количества пациентов на медицинские услуги, увеличения доходности клиники, а также более быстрое развитие медицинской организации возможны только с помощью внедрения высокотехнологического оборудования.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Медицинская информатика в общественном здоровье и организации здравоохранения: национальное руководство / ред.: Г. Э. Улумбекова, В. А. Медик. - ГЭОТАР - Медиа, 2022. - 1184 с.