Согласно данным исследования РБК «Российский рынок частной медицины 2012», объем рынка платных медицинских услуг в России в 2012 году составил 500-540 млрд рублей. С 2002 года рынок вырос фактически в четыре раза. В 2005-2008 годах темп роста платных медуслуг составлял более 20% в год. На ближайшие три года аналитики прогнозируют ежегодный рост 12-15% в год. . Главным драйвером роста, по мнению экспертов, как и ранее, будет ненадлежащее качество бесплатной медицинской помощи. Между тем, мощное финансирование государственного здравоохранения постепенно выводит его на новый уровень конкурентоспособности.

ПРИРАСТАЕМ АНАЛИЗАМИ

Астраханский рынок частной медицины растет быстрыми темпами, ежегодно появляются не только новые кабинеты иклиники, но и новые направления. Так, к тенденции последних лет можно отнести появление частных медицинских лабораторий. В основном это игроки из крупных городов — Москвы, Санкт-Петербурга. Они предлагают пациентам забор анализов на месте, а сам анализ проводится в столицах, причем быстро и качественно. Тем не менее, рядом с ними «уживаются» и местные лаборатории, например, «Рекон», «ДИАМЕД-экспресс».

В частных медицинских центрах сегодня делают даже хирургические операции, в том числе эндоскопические. Выходит из незаслуженного забвения физиотерапия, лечебная физкультура. «Если раньше это были единичные кабинеты, то сейчас уважающая себя клиника в своем арсенале имеет методы реабилитации, которые включают в себя ЛФК и физиотерапию, — рассказывает завотделением физиотерапии и ЛФК МЦ «Ориго», заведующий МЦ «Данко», главный внештатный специалист по ЛФК и спортивной медицине Минздрава Астраханской области Сергей Касаткин. - Более того, появились центры по типу Бубновского, работающие по авторским методикам, направленным на реабилитацию, где акцент делается на лечебную физкультуру и механотерапию».

Еще одна тенденция последнего времени — практика приглашать в Астрахань ведущих специалистов в той или иной области. Так, недавно медцентр «Ориго» привозил команду врачей, специализирующихся на лечении пациентов с ДЦП. Подбиралась большая группа детей, с которыми проводились различные манипуляции для восстановления или улучшения двигательных функций.

ОТ СТОМАТОЛОГИИ — К ХИРУРГИИ

Первые частные кабинеты в Астрахани появились в начале 90-х, сначала, стоматологические, затем узкоспециализированные — кардиологические, урологические, гинекологические. Изначально развивалось лечебное терапевтическое направление. Однако в конце 90-х в частных клиниках стало появляться диагностическое оборудование: УЗИ, ЭКГ, затем клиники стали оснащаться рентгенаппаратами, МРТ, компьютерными томографами, оборудованием для эхоэнцефалографии, миографии.

Новым витком развития частной медицины стало появление многофункциональных клиник и медицинских центров, что дало пациентам возможность получить широкий спектр услуг в одном месте, а клиникам — более быструю окупаемость за счет потока пациентов. Одним из первых в Астрахани стал многопрофильный медицинский центр «Ориго». Поначалу акцент был сделан на диагностике, но по мере работы стали привлекаться узкие специалисты. Сегодня «Ориго» может в полном объеме оказать медицинскую помощь не только терапевтического профиля, но и хирургического.

Меняется и портрет клиента частной медицины: платные клиники перестали быть

уделом элиты или «новых русских». Сегодня в числе пациентов — широкие слои населения, в том числе молодежь, пенсионеры, а благодаря вступлению частных клиник в систему ОМС и деятельности различных социальных фондов — и социально незащищенные слои.

ГОСУДАРСТВО ХОЧЕТ КОНКУРИРОВАТЬ

Говорить о том, что рынок частной медицины в Астрахани насыщен, по мнению экспертов, пока рано. Однако есть сегменты, где наблюдается не просто насыщение, а даже перенасыщение. Это, в первую очередь, диагностика. Чему способствует и государственная программа модернизации здравоохранения. Если изначально именно низкое качество бесплатной медицины стало платформой для появления частной, то теперь государственные ЛПУ начинают конкурировать с частниками, по крайней мере, в части диагностики. «Сегодня правительство стало выделять средства на различного рода программы в сфере здравоохранения и оснащать государственные клиники медицинским оборудованием, диагностическими системами, — говорит Сергей Касаткин. — Теперь пациент может выбирать, где получить услугу: бесплатно или за умеренную плату, но с очередями, т.е. в государственном секторе, или дороже, но быстро и качественно — в частном».

Отмечают астраханские предприниматели и возросшую конкуренцию со стороны столичных игроков. А также со стороны врачей, работающих в государственных ЛПУ и оказывающих услуги «в карман», не неся при этом никаких издержек и используя государственное оборудование.

Помимо плюсов, которые дает насыщение рынка пациентам, эксперты отмечают и минусы, например, «гипердиагностику», когда пациенту назначают массу исследований, без которых вполне можно обойтись. Этому, кстати, способствует и повальное увлечение различного рода обследованиями, которое наблюдается сегодня в российском обществе.

Многим астраханским предпринимателям в условиях высокой конкуренции удается выживать благодаря сформированной базе пациентов и «молве» либо путем выбора узкой, но востребованной специализации. «Я родился в Астрахани, здесь родились мой отец, дед, жил мой прадед, — говорит генеральный директор ООО «Добрый доктор», кандидат медицинских наук Геннадий Коломин. — У меня масса друзей, знакомых. Ко мне идут, что называется, «по молве», я много лет лечу одних и тех же пациентов. Конечно, я забочусь о своем имидже, репутации».

«Мы не конкурируем с крупными лабораториями, — поясняет заведующий лабораторией «ДИАМЕД-экспресс», доктор медицинских наук, профессор РАЕ Дмитрий Луцкий. — Московские игроки или наш астраханский «Рекон» — лаборатории общего профиля. Мы же специализируемся на исследовании репродуктивного здоровья. Все, что касается репродуктивной системы, в том числе бесплодия, выполняется с высоким профессионализмом, кадровым потенциалом. Наше преимущество — востребованность данных услуг». По мнению Дмитрия Луцкого, рынок Астрахани еще не насыщен, и не только в плане лабораторной диагностики. В том числе и потому, что частная медицина закрывает пробелы государственной. «Мы видим перспективы», — уверенно заявляет он.

ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ ИНВЕСТОРОМ?

Несмотря на большое количество частных клиник, по мнению экспертов, в сфере платной медицины остаются еще незакрытые ниши. «Незакрыты такие направления, как

реабилитация больных после инсультов, множественной сочетанной травмы, оказание медпомощи на дому, — считает Сергей Касаткин. — Открыты ниши в сельской местности — как лечебного, так и диагностического профиля. Предпринимателям, решившим открыть медицинский бизнес, стоит обратить внимание на сельские районы, в том числе на мобильные диагностические и лечебные системы. К этому сейчас движется и государственная медицина, но очень медленно. Тем более современные технологии позволяют проводить достаточно точную и при этом малозатратную экспресс-диагностику».

Перспективно направление спортивной медицины, которому в последние 15-20 лет уделялось очень мало внимания. Сегодня в России работают программы по развитию массового спорта, а массовый спорт требует квалифицированного медицинского персонала для работы как непосредственно с командами, спортсменами, так и для обслуживания соревнований.

Несмотря на то что медицинский бизнес прибылен — иначе он не развивался бы такими быстрыми темпами, — немало кабинетов и клиник закрывается, не выдержав конкуренции. Как правило, выживают врачи, которые практиковали много лет, наработали «своих» пациентов и открыли частный кабинет. Особенно если при этом у них есть собственное помещение. В таком случае даже при малом количестве пациентов работать выгодно. Другое дело — крупный многопрофильный центр, который вынужден платить за аренду, зарплату персоналу, закупать дорогое оборудование. В этом случае, по словам участников рынка, многое зависит от места расположения клиники и от рекламы. И от имени: если удалось привлечь врача с именем, на которое идут пациенты, успех обеспечен. Если нет — развитие может быть малоэффективным или вовсе убыточным. Еще один беспроигрышный ход — уникальность предлагаемой услуги, если клинике удалось занять нишу, пусть даже узкую, которая на местном рынке отсутствует.

Главным препятствием для инвестора в сфере медицины участники рынка называют сложности с лицензированием. К частным клиникам применяются те же СанПиНы, что и к государственным ЛПУ. И даже если владелец клиники или кабинета намерен заниматься только лечением или первичной диагностикой (то есть осмотром пациента), он все равно должен приобрести полный набор оборудования и обеспечить соответствующее помещение, что не всегда и не всем по карману. «Когда мы открывали свой кабинет, помещение было полностью готово уже в ноябре, а лицензию мы получили только в мае, — рассказывает один из инвесторов. — И все это время кабинет простаивал, но аренду приходилось платить, а это немалые расходы. Я выступаю в качестве инвестора, обеспечиваю не только себя, но и плачу зарплату персоналу, закупаю оборудование. При этом ощущение, что нам не идут навстречу, а, напротив, чинят препятствия».Тем не менее, несмотря на трудности, медицинский бизнес в Астрахани развивается динамично. «По сравнению с другими городами — а мне приходится часто бывать в Волгограде, Саратове, Ульяновске — у нас частная медицина и по качеству, и по объему значительно выше», — заверяет Сергей Касаткин.

Источник: Горожанин