Сергей Амбросов, генеральный директор независимой лаборатории «Инвитро».

.

— Каковы основные тенденции развития рынка платных медицинских услуг?

— Важный фактор — это сильное влияние государственной политики и государства на сферу медицины. Те изменения, которые сейчас происходят с нашим рынком, во многом связаны с изменениями на уровне законодательства, произошедшими за последние несколько лет. Это в первую очередь возможность государственных муниципальных учреждений оказывать платные медицинские услуги, второе — возможность частных компаний работать в системе обязательного медицинского страхования, а также изменение структуры финансирования государственных учреждений — с этого года переход на так называемое одноканальное финансирование (все средства на ле-чение пациентов и на содержание медицинских организаций поступают из одного источника — через систему ОМС).

Все эти факторы со временем кардинально изменят рынок медицинских услуг. С одной стороны, появится больше игроков, усилится конкуренция, с другой — все это приведет к росту рынка, к увеличению объема платных медицинских услуг. Очень важно будет понять, как частные медицинские компании смогут встраиваться в партнерство с государством, будь то работа в системе ОМС или формат частно-государственного партнерства. В эту сторону сейчас смотрят все участники рынка, и основной вектор развития будет идти именно в этом направлении.

— В чем заключается специфика конкуренции на рынке медицинских услуг?

— Можно отметить следующую интересную характеристику: львиная доля участников рынка — это российские компании. У нас нет конкуренции с иностранными игроками, и поскольку свободных бизнес-ниш в сфере медицины осталось очень мало, ожидать их появления в ближайшее время, думаю, не стоит.

— Как, по Вашим прогнозам, рынок будет развиваться в ближайшие годы?

— Активно развивается сектор платных медицинских услуг в государственных медицинских учреждениях, что является частью политики государства. Это ведет к тому, что люди будут привыкать за определенный сервис, определенные услуги платить из своего личного дохода, конечно, это станет фактором роста. Что может задержать его? Только серьезные потрясения, тектонические изменения на рынке. Если их не будет, то рынок будет расти.

Еще одним весомым фактором роста является развитие по франчайзингу. Сегодня все больше компаний начинают тиражировать свои бизнес-модели. Наша компания, например, начала активное развитие по системе франчайзинга с 2005 года. В России у франчайзинга прекрасные перспективы, если будет дана дорога малому бизнесу.

Источник: Коммерсант