

Рынок медицинских услуг растет в течение последних пяти лет, причем, по прогнозам аналитиков, в ближайшие годы рост только усилится. Вместе с тем, все еще велика теневая часть рынка, которая по своим объемам сопоставима с сектором добровольного медицинского страхования. Развитие частной медицины тормозит недостаток предложения качественных услуг. Однако участники рынка считают, что в ближайшие годы усилится тенденция глобализации рынка и клиники-однодневки уйдут с него окончательно.

Стабильный прирост

Объем рынка медицинских услуг в России, по оценкам аналитического агентства BusinesStat, в 2012 году превысил 1,1 трлн рублей. В Южном и Северо-Кавказском федеральных округах он составляет 115,7 млрд рублей. Среди южных регионов наибольший объем рынка сформировался в Краснодарском крае (28 млрд рублей), Ростовской области (21,5 млрд рублей) и Ставропольском крае (14,6 млрд рублей). «Рынок платных медицинских услуг включает кассовые платежи медицинским учреждениям, оказание платных услуг по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) и теневые платежи»,— поясняет заместитель главного врача лечебно-диагностического центра «Альянс» Светлана Чуйко. Теневой сектор — это платежи за услуги врача, которые идут ему напрямую, минуя кассы как в госучреждениях, так и в частных клиниках. По данным аналитиков BusinesStat, в стране в целом больше половины рынка занимает обслуживание пациентов в рамках программы обязательного медицинского страхования (ОМС). В прошедшем году на этот сектор пришлось почти 690 млрд рублей. Объем услуг, которые граждане получили в рамках легальной коммерческой медицины в 2012 го-ду, эксперты оценивают в 207,1 млрд рублей. Около 109 млрд рублей составили расходы граждан на медуслуги в рамках программ добровольного медицинского страхования. Объем сектора теневой коммерческой медицины аналитики оценили в 101,9 млрд рублей. Все эти сектора рынка росли в течение последних пяти лет. «В целом динамика развития рынка платных медицинских услуг довольно высокая — 12–14% в год»,— отмечает генеральный директор «Инвитро-Ростов-на-Дону» Дмитрий Каракшин. По данным BusinesStat, быстрее всего росли сектора ОМС и легальной коммерческой медицины, ДМС и теневой сектор выросли примерно на 30 млрд рублей каждый. «Объем сектора ДМС растет с каждым годом, в основном за счет корпоративного страхования, а не за счет индивидуальных клиентов. Объем кассовых платежей также увеличивается ежегодно, благодаря росту благосостояния граждан, а также из-за ненадежного качества оказания медицинских услуг муниципальным здравоохранением»,— комментирует Светлана Чуйко.

В борьбе с привычкой

Несмотря на постоянный рост рынка легальной коммерческой медицины, в целом население, как отмечает директор медицинского центра «Давинчи» Наталия Богданова, все еще больше доверяет государственным больницам, чем частным клиникам. «Притом что платить приходится и там, и там, и зачастую стоимость в государственных больницах выше, чем в частных клиниках»,— добавляет она. Дмитрий Каракшин считает, что развитие легальной коммерческой медицины сегодня тормозится нечеткостью существующей экономической и правовой базы, а также минимальной поддержкой рынка частной платной медицины властями. «Поддержка государства в этой сфере необходима»,— подчеркивает эксперт.

По словам исполнительного директора медицинского центра «Мобильная медицина» Валентины Кузнецовой, за динамичным ростом рынка скрывается одна из его серьезных проблем — множество «клиник-однодневок»: «Такие клиники открываются постоянно и вскоре закрываются. Динамика развития рынка стремительная, но это не говорит о качестве предоставляемых услуг. В основном все медцентры заявляют врачей высшей медицинской категории и современное оборудование. Но в результате в единичных медицинских центрах врачи работают по основному месту работы. В большинстве же клиник они приходят под пациента. Что касается технического оснащения, то оборудование, необходимое для полноценной диагностики, представлено далеко не везде, а уж вопрос о его современности остается открытым».

Бизнес с репутацией

Рынок платных медицинских услуг в южных регионах, по мнению экспертов, отличается высоким уровнем конкуренции. «Например, на рынке лабораторной диагностики Ростовской области работают около 20 лабораторий, в том числе государственные. Девять из них частные, четыре из которых — федеральные», — комментирует Дмитрий Каракшин. Валентина Кузнецова, однако, подчеркивает, что то, что происходит на рынке медицинских услуг в южных регионах, тяжело назвать конкуренцией в полном смысле этого слова: «Медицинские учреждения частного сектора, представленные в настоящий момент на рынке, никак нельзя сравнивать. Некоторые из них представляют собой постоянно развивающиеся предприятия, другие же — это фирмы, появившиеся на некоторое время, которые искусственно занижают стоимость услуг».

В такой ситуации продвижению медицинского центра будут способствовать его опыт работы, хорошая репутация у клиентов, ведь, как отмечают участники рынка, выбирая клинику, пациенты во многом полагаются на отзывы знакомых. «Сарафанное радио» для этого рынка является важным рекламным инструментом. «Основным и ведущим фактором развития частной медицины является создание сетей медучреждений, расширение профессиональной деятельности клиник, а также формирование и поддержание бренда медцентра», — уверена Светлана Чуйко.

По словам Наталии Богдановой, особенностью рынка частной медицины является также то, что конкуренция на нем остра не столько между клиниками и брендами как таковыми, сколько между докторами: «По-прежнему у пациентов скорее преобладает желание попасть к конкретному доктору, нежели в определенную клинику, которая бы у него, его друзей и знакомых вызывала доверие». В связи с этим, как замечает Светлана Чуйко, наблюдается переход высококвалифицированных врачей из муниципальных и федеральных учреждений здравоохранения в частные клиники.

Инвестировать в здоровье

Благодаря положительной динамике развития сфера частной медицины привлекательна для инвесторов. Хотя участники рынка отмечают, что быстро получить большой доход в этом бизнесе не получится — его нужно растить, создавать репутацию.

Наталия Богданова считает, что стоит говорить о трех типах инвесторов и медучреждений, которые они создают. Во-первых, это частная практика врачей. Как правило, в этом случае речь идет о создании небольших медицинских кабинетов, в которых оказывается одна услуга. Чаще всего этим занимаются стоматологи или специалисты УЗИ. «Стоимость выхода на рынок такого бизнеса невелика, и в количественном выражении они наиболее многочисленны на рынке частных

медицинских услуг. Однако и прибыль такой бизнес приносит соответствующую, зачастую доктор может больше заработать на приемах в больших частных центрах, нежели ведя свой небольшой бизнес. Но каждому свое, и таких врачей можно только похвалить за их энергичность и предприимчивость», — комментирует Наталия Богданова. По ее словам, второй тип инвестпроектов в сфере медицины — проектное финансирование. «Такой бизнес строится вокруг конкретной персоны — профессора, „светила“, по его же бизнес плану. Развивается вокруг нескольких специальностей, как правило напрямую либо косвенно с ним связанных (в некотором роде тоже моноклиника), в которого и вкладывает деньги инвестор, чисто интуитивно понимая, что где-то тут есть большие деньги. И, соответственно, при качественном подходе менеджмента, деньги где-то тут и находятся, либо „куда-то туда“ перетекают из кармана самого инвестора (что, к сожалению, бывает чаще)».

Как считает Наталия Богданова, наиболее эффективный путь создания частной клиники — это работа группы инвесторов, которая состоит из нескольких человек. Часть из них — бизнесмены, отвечающие за финансовую сторону и продажи, часть — врачи и врачебные управленцы, которые отвечают за медицинскую сторону вопроса (лечебный процесс и непосредственное управление самой клиникой). «Важно, чтобы и те, и другие непосредственно участвовали в жизни клиники», — подчеркивает эксперт. Как правило, таким путем создаются многопрофильные клиники, охватывающие как можно больший спектр медицинских услуг.

Опрошенные участники рынка поясняют, что именно многопрофильные клиники являются наиболее крупными игроками рынка медуслуг в южнороссийских регионах. При этом эксперты выделяют несколько наиболее привлекательных для частных инвесторов областей медицины. «Основными наиболее популярными и перспективными направлениями рынка платных медуслуг в настоящее время являются стоматология, гинекология, лабораторная и инструментальная диагностика, а также, в связи с исполнением приказа Минздрава России №302 от 12 апреля 2011 года, проведение медицинских осмотров. Активно развивается косметология и стационарзамещающие технологии», — комментирует Светлана Чуйко. Дмитрий Каракшин отмечает, что в последние год–два инвесторы начали активно интересоваться узкими специализациями, развивать свой бизнес в области лабораторной диагностики, а также организовывать работу многопрофильных медцентров с приемом практикующих врачей. «Но сегодня лидирующим направлением на рынке платных медицинских услуг я бы назвал стоматологию», — заявляет Дмитрий Каракшин. Наталия Богданова считает, что речь, скорее, идет не о потребностях клиентов, а о моде на определенные услуги. «Конечно, есть определенный клиентский запрос на конкретные процедуры, но зачастую спрос на здоровье всегда один, а модность формирует реклама и только», — поясняет она.

Выстоят крупнейшие

По прогнозам агентства BusinesStat, объем рынка медицинских услуг в ближайшие пять лет будет постоянно увеличиваться, причем темпы прироста почти в два раза превысят темпы роста рынка

в 2008–2012 годах. В итоге в 2017 году объем российского рынка превысит 1,8 трлн рублей. Сектор легальной коммерческой медицины возрастет с нынешних 207 млрд рублей до 432 млрд рублей. Участники рынка медицинских услуг подчеркивают, что его развитие тесно связано с общеэкономической ситуацией в стране и регионе. «Экономику в сфере услуг, в том числе и в платной медицине, как на юге, так и на Дальнем Востоке,

в Москве и в других регионах формирует общее экономическое положение этого региона. В принципе, бюджет на здоровье, по крайней мере на юге, формируется по остаточному принципу. Эта часть бюджета стоит в самом конце „списка затрат“ большей части населения. Поэтому развитие рынка платной медицины напрямую зависит от уверенного роста экономики в целом, что обеспечивает наличие лишних денег в кошельках пациентов. Например, никто из нас не отложит деньги, допустим, на анализы, просто так, для информации о своем здоровье. Или, к примеру, трудно себе представить, что вместо ресторана вечером в пятницу вся семья пойдет делать УЗИ. К доктору пойдут только тогда, когда возникнет реальная проблема, хотя лечение гораздо дороже профилактики»,— комментирует Наталия Богданова.

Эксперты отмечают, что сложившиеся тенденции в сфере легальной коммерческой медицины продолжатся в ближайшие годы. «Оценивая общую ситуацию рынка платных медицинских услуг, можно с уверенностью сказать о том, что в ближайшие годы в приоритете будут многопрофильные клиники с высоким качеством оказания медицинских услуг, а также выход частного здравоохранения в небольшие населенные пункты, оказание медицинских услуг жителям отдаленных деревень и сел»,— считает Светлана Чуйко. По ее словам, одной из основных тенденций рынка платных медицинских услуг будет развитие частно-государственного партнерства, увеличение числа клиентов, как корпоративных, так и индивидуальных.

Дмитрий Каракшин отмечает, что сейчас идет тенденция к глобализации рынка, мелкие игроки будут постепенно уходить с него. «Останутся крупные региональные медцентры, имеющие давние связи в медицинской среде, а также федеральные компании. Число клиентов растет, и будет расти у компаний, готовых предоставлять высокий уровень качества услуг и сервиса»,— поясняет эксперт. Важными факторами роста рынка, по его словам, в ближайшие годы будет также государственная финансовая поддержка государственных клиник, которые предлагают все более разнообразные платные услуги, и повышение качества услуг частных компаний. Источник: Коммерсант