Коммерческая медицина остается рискованным, но выгодным бизнесом. Это показывают статданные последних лет. Как было заявлено на прошедшем в Саратове II форуме частных медучреждений, эта сфера бизнеса показывает рост, несмотря на кризис. Хотя работодатели уже не так охотно обеспечивают своих сотрудников полисами ДМС, сами граждане все чаще обращаются в коммерческие поликлиники и больницы, выкладывая за визит собственные средства. По информации Саратовстата, объем платных медицинских услуг населению в 2015 году составил 5,1 млрд рублей, продемонстрировав рост в 6,3%. Это несколько ниже общероссийских показателей – в среднем, рынок в регионах вырос на 12%.

Перспективы медицинского бизнеса обрисовал на форуме гендиректор саратовской клиники «Авеста-М» Андрей Шубин. Он отметил, что на прибыльность отрасли развитие системы ДМС влияет не существенно.

– Аффилированность со страховой компанией не всегда помогает. Клинику, открытую в Саратове одной из федеральных сетей, сотрудничество с Ингосстрахом от финансового краха не спасло, – пояснил он.

В числе рисков медицинского бизнеса Андрей Шубин назвал невысокую маржинальность, длительные сроки окупаемости, дефицит кадров всех уровней, диспаритет между ценами на сами услуги и оборудование.

По оценке эксперта, лучшим источником финансирования такого бизнеса на начальном этапе можно считать собственные средства, худшим — кредит, но на практике чаще всего реализуется смешанная схема. Отдельный вопрос — кадры.

– Когда нас пытаются обвинить, что мы воруем кадры, это значит, что государственная медицина не привыкла к конкуренции. А нас интересуют специалисты 12-15-летнего стажа, – заметил он.

Специалистов подобного уровня, по словам Андрея Шубина, частная клиника может лишь увести из государственного учреждения.

Расходная и доходная часть бюджета будущей частной клиники должны быть сформированы до старта. При этом следует учесть факторы, влияющие на доход, такие как: сезонность, волатильность рубля, банковские ставки, система налогообложения. Выручка медучреждений, по расчетам эксперта, начинается от 5 тысяч рублей с квадратного метра.

– Рассчитайте три варианта работы вашего бизнеса – оптимум, медиум и пессимум, берите доходы по минимуму и расходы по максимуму, – порекомендовал Андрей Шубин.

Планировать частные медицинские учреждения по образцу государственных, по мнению специалиста, в корне неверное решение. Но это не повод обвинять всех, кто занят в сфере коммерческой медицины, в чистогане.

– Это бизнес этический, – подчеркнул гендиректор «Авесты».

Как показывает статистика, лидером роста в части платного медобслуживания физических лиц по стране оказалась Чеченская республика. В 2015 году объем рынка здесь составил 7,4 млрд рублей, а в 2014 году он укладывался в 2,2 млрд. В Поволжье самым перспективным для частной медицины регионом стала республика Марий Эл, где с 2014 по 2015 год объем рынка вырос с 900 млн до 1,3 млрд рублей. Что же касается рынка ДМС, то он в текущем году стагнирует. Сейчас с этой системой медстрахования работают 32% российских компаний, 4% намерены сократить наполнение полисов в 2017 году, а 5% – отказаться от них. Во всех регионах на фоне роста обращения граждан в частные медучреждения, наблюдается падение сегмента ДМС.

Источник: business-vector.info