

# ГОСУДАРСТВО ПОМОГЛО ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЕ

## НЕСМОТЯ НА ПРОДОЛЖАЮЩИЙСЯ КРИЗИС, ПЛАТНАЯ МЕДИЦИНА ОСТАЕТСЯ ЕДИНСТВЕННЫМ РАСТУЩИМ СЕГМЕНТОМ НА РЫНКЕ УСЛУГ. В СИЛУ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ДОСТУПНОСТИ ОМС ПАЦИЕНТЫ СТАЛИ ВСЕ ЧАЩЕ ЛЕЧИТЬСЯ ЗА ДЕНЬГИ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Официальные итоги 2016 года на рынке медуслуг пока не подведены, но, по оценкам ГК «Финам», сегмент коммерческих медицинских услуг в 2016 году в РФ составит не менее 0,4 трлн рублей, прибавив более 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения: совокупный объем рынка медицинских услуг в РФ за 2015 год оценивается в 2,3 трлн рублей. Несмотря на достаточно сложную макроэкономическую и рыночную конъюнктуру из-за падения реальных доходов населения, спрос на услуги медуслуг стабильно растет на фоне старения населения и сокращения госрасходов на медицину за счет оптимизации числа государственных медуслуг и их персонала. «В частности, по данным официальной статистики, в структуре расходов россиян доля расходов на здравоохранение за последние 15 лет выросла с 2,2% от общей суммы расходов до 3,6%. В Петербурге сегмент коммерческих медицинских услуг в 2016 году составит, по предварительным оценкам, 29–31 млрд рублей», — говорит Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам».

**ПОД ВЛИЯНИЕМ СИТУАЦИИ** Наталья Григорьева, медицинский директор группы клиник «Медика», отмечает, что под влиянием усложнившейся экономической ситуации люди стали более взвешенно подходить к вопросу эффективного использования своих ресурсов — причем не только материальных, но и временных, равно как и ресурсов собственного организма.

«Пациенту стало важно получить ощутимый результат за короткий срок. Темп нашей жизни постоянно ускоряется, и люди выбирают услуги, эффект от которых будет получен в минимально возможные сроки и сохранится надолго. Несмотря на то, что обходятся они значительно дороже, клиенты готовы платить больше, поскольку время для большинства из них — еще более дорогой ресурс», — говорит госпожа Григорьева. Это, по ее мнению, касается, в первую очередь, консультативной помощи. Пациент хочет за один визит получить направление на исследование или даже услышать диагноз и начать лечение, а не ходить от специалиста к специалисту, чтобы выяснить причину своего плохого самочувствия. «За то короткое время, которое есть у врача в государственной поликлинике на первичный прием, очень сложно не то что верно поставить диагноз, а даже определить, к какому узкому специалисту направить пациента. В результате к частным центрам доверие у населения выше. Даже среди пациентов, ограниченных в средствах, сложилась популярная схема действий: на первичную консультацию они идут в платную клинику, а для выполнения рутинных назначений (анализы, наиболее распро-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

**РАНЬШЕ РЫНОК ДМС РАЗВИВАЛСЯ ЗА СЧЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ВКЛЮЧАЮЩИХ ПОЛИС В СОЦПАКЕТ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ, СЕЙЧАС ЖЕ НЕПЛОХУЮ ТЕНДЕНЦИЮ ПОКАЗЫВАЕТ ДМС ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ОН СТАЛ НАМНОГО ДОСТУПНЕЕ**

страненные исследования) — в государственное учреждение. Многие потом возвращаются с результатами исследований к своему врачу в частный центр. Так они имеют возможность хотя бы частично покрыть расходы на свое здоровье посредством ОМС», — рассказывает госпожа Григорьева.

Эксперты говорят о том, что в последнее время наблюдается развитие государственно-частного партнерства. Проекты, которые в предыдущие годы только оформлялись и намечались, стали набирать обороты и уже показывают результаты. Это инициировало другую тенденцию — внедрение в систему ОМС большого количества высокотехнологичных, дорогостоящих медицинских услуг.

Среди других тенденций — открытие узкоспециализированных центров — появляются различные диагностические центры, центры остеопороза, центры МРТ.

При этом эксперты говорят о том, что рынок более чем насыщен. В Петербурге действует очень большое число частных центров, и маленьким клиникам все тяжелее справляться с конкуренцией. «Я объясняю это всеобщей тенденцией к глобализации, которую мы наблюдаем не только в медицине, но и в большинстве других сфер бизнеса. Если еще несколько лет назад клиника с двумя-тремя кабинетами наиболее востребованных специализаций могла выжить, то теперь у нее все меньше шансов. Людям стало не-

интересно: они хотят получить обслуживание в одном месте» — говорит госпожа Григорьева.

«Рынок медицинских услуг Санкт-Петербурга насыщен, но в связи с растущим спросом со стороны потребителя частные поликлиники, коммерческие стоматологии продолжают открываться все чаще. Удручает, увы, низкая квалификация персонала в отдельных коммерческих учреждениях, которая подчас подрывает доверие к платной медицине и, в частности, к полисам ДМС», — сокрушается Александр Локтаев, генеральный директор страхового общества «Помощь».

**ОРИЕНТИР НА ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ** Как говорят специалисты, основной тенденцией на рынке ОМС остается то, что государственные поликлиники стремятся развивать платные услуги. «Как плюс — заработанные средства можно пустить на ремонт помещений и приобретение новых халатов; как вытекающий из плюса минус — полечиться бесплатно и записаться ранее, чем через неделю, становится все затруднительнее. Пациентам посещать городские поликлиники платно тоже не особо нравится, поскольку по сервису и удобству до коммерческих учреждений им еще далеко», — говорит Александр Локтаев.

Другая тенденция — это стремление частных медцентров к привлечению новых клиентов за счет сотрудничества со страховыми компаниями в рамках полиса

ДМС. Подобные лечебно-профилактические учреждения готовы обсуждать гибкую ценовую политику и демонстрировать открытость к страховщику, что в результате дает снижение стоимости полиса ДМС, а значит, повышает интерес потребителя к платным услугам.

«Безусловно, рынок ДМС оказывает положительное влияние на рынок медицинских услуг в целом, а именно на рост качества услуг и снижение цен в рамках такого обслуживания. Стоит также отметить, что в последнее время стал активно развиваться сегмент ДМС для физических лиц, именно благодаря гибкости ряда лечебно-профилактических учреждений в ценообразовании и, как следствие, способности страховщика предложить полис по выгодной цене. Раньше рынок ДМС развивался в первую очередь за счет юридических лиц, включающих полис в соцпакет для сотрудников. Сейчас же неплохую тенденцию показывает ДМС для физических лиц: он стал намного доступнее», — говорит господин Локтаев.

По оценкам экспертов, Санкт-Петербург приближается к тому, что рынок медуслуг поделен 50 на 50 между ОМС и ДМС. Постепенно ДМС, становясь все более доступным, замещает ОМС и бесплатное обслуживание. «Если говорить о предложении бюджетными поликлиниками платных услуг, то становится ясно, что платной медицине будет все больше», — уверен господин Локтаев.

При этом господин Локтаев указывает на то, что само по себе добровольное медицинское страхование является убыточным видом страхования, тем более на фоне снижающейся стоимости. И снизить эту убыточность возможно только за счет очень большого числа застрахованных и открытия собственных медцентров. «Таких медцентров пока не так много, но их число будет расти, потому что для страховой компании это выгодно», — уверен эксперт.

**СТОМАТОЛОГИЯ ПОРТИТ СТАТИСТИКУ**

Впрочем, некоторые эксперты считают, что развитие ДМС идет не во всех секторах медицинских услуг успешно. Антон Герасимов, практикующий хирург, имплантолог, говорит, что в Петербурге за последние два года количество пациентов, посещающих стоматологию по ДМС, значительно сократилось. По его мнению, это связано с нестабильной экономической ситуацией в стране. «Работодатели старались экономить на корпоративных благах, а клиники были вынуждены отказаться от предоставления части услуг или приостановить работу в силу неэффективности с точки зрения бизнеса», — говорит господин Герасимов. По его оценкам, не более 20% от общего числа стоматологических клиник Петербурга имеют стабильный поток пациентов по полисам ДМС. «Оказание услуг по ДМС редко превышает 8–10%