

О журнале

Наша миссия

Рекламодателям

Подписка

Архив

Контакты

## Рубрики

Колонка редактора

Экономика

Политика

Бизнес и Финансы

Корпоративные новости

Деловые новости  
Корпоративные мероприятия  
Корпоративные споры

События месяца

Обзоры рынков

Спецрепортажи

Ресторанно-гостиничный гид

Общество

Интервью

Фотогалерея

Подписка

[Главная страница](#) / [Спецрепортажи](#) /

## Российская частная медицина сегодня

Автор: [Кристофер Кеннет](#) Рубрика: [Спецрепортажи](#)Журнал: [Сентябрь 2013: Выпуск-9](#)Теги: [Медицина](#) [Версия для печати](#)

Два важных для частной медицины события, способных кардинально изменить сложившееся в сфере платных медицинских услуг статус-кво, произошли в начале этого года. С 1 января 2013г. все частные клиники в России могут предоставлять бесплатную первичную медицинскую помощь по полису ОМС. При этом лечение финансируется не самими больными, а особым фондом. О своей готовности воспользоваться данным правом частные клиники должны заявить до 1 сентября.

Другим важным событием стало утверждение правил предоставления платных услуг государственными медучреждениями. Теперь они могут официально требовать от пациентов плату за «непредусмотренную базовыми стандартами медпомощь». Эти изменения, по мнению чиновников и регуляторов частной медотрасли, должны способствовать

  [расширенный поиск](#)УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ –  
МАС ОТ НОВИЧКА  
ДО ПРОФЕССИОНАЛАFINAL CUT PRO X • MOTION 5 • IWORK  
MAC OS X • LOGIC STUDIOГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ ТЕЛЕВИДЕНИЯ  
И РАДИОВЕЩАНИЯ ИМ. М. А. ЛИТОВЧИНААвторизованный учебный центр  
Apple (AATCe)[www.gitr.ru](http://www.gitr.ru) / [mail@gitr.ru](mailto:mail@gitr.ru)  
+7 (495) 721-3855

## Подписка

Подписаться на рассылку корпоративных новостей

Подписаться на печатную версию журнала:

- Для физических лиц
- Для юридических лиц

## Индексы и данные рынка

ММВБ 14.10 1 506,41 -0,44%

РТС 14.10 1470.43 -0.44%

## Основные индикаторы финансового рынка

Доллар США / Рубль 12.10 32.21 -0.44%

Евро / Рубль 12.10 43.6 -0.18%

Золото (Au) 12.10 1331.63 руб/г

Серебро (Ag) 12.10 22.71 руб/г

Платина (Pt) 12.10 1432.35 руб/г

Палладий (Pd) 12.10 733.26 руб/г

Ставка рефинансирования ЦБ РФ %

выведению львиной доли медуслуг из тени на цивилизованную платформу.

Важно отметить, что прайс на медуслуги и в бюджетных, и в частных медучреждениях определяют учредители, но они должны предоставить информацию о том, какие виды и объемы медпомощи пациент имеет возможность получить бесплатно в рамках ОМС, а за какие придется платить.

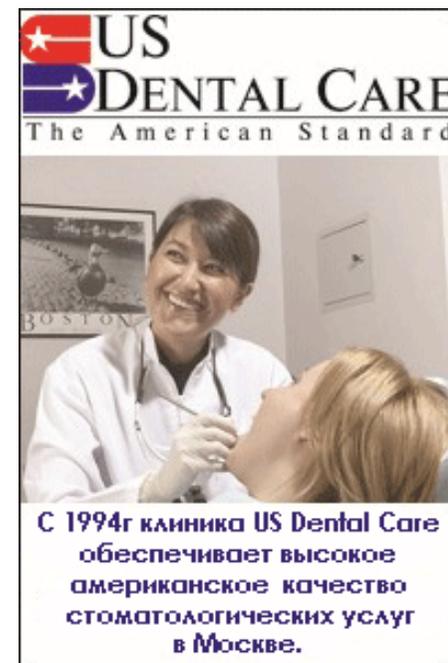
У частных клиник со вступлением в силу нового Закона о медицинском страховании открываются новые возможности в плане расширения реальной конкуренции, отметила Депутат Госдумы Оксана Дмитриева. «Граждане пока не знают, что могут отнести свой страховой медицинский полис в любую медорганизацию и прикрепиться к любой частной клинике, которая включена в систему ОМС».

Однако есть и противники такой политики. По мнению главы «Лиги защиты пациентов» Александра Саверского, данные нововведения приведут к легальной коммерциализации системы здравоохранения. Ведь для медучреждений оказание платных услуг официально станет одной из основных статей дохода, а значит, граждан лишат их конституционного права на бесплатную медпомощь, отметил эксперт. «Медикам не только дают право лечить людей за деньги, но и вынуждают это делать, создавая им проблемы с финансированием».

Кроме регуляторных изменений, другим важным фактором роста частного сектора в медицине, по данным экспертов, является низкое качество оказания услуг «бесплатной» медицины в госсекторе. По словам экспертов, притом, что платить приходится и там, и там, зачастую стоимость в госбольницах выше, чем в частных клиниках. И до тех пор, пока не произойдет значительное улучшение качества «бесплатной» медицины, рынок платного медицинского обслуживания будет расти значительными темпами.

Рост рынка частных медицинских услуг все также будет взаимосвязан с неодобрительным отношением россиян к качеству бесплатной медицины, согласно данным ГК Step-by-Step. Частная медицина может конкурировать с государственной не только потому, что у той много недостатков, а потому за

Согласно опросу ВЦИОМ, в случае необходимости более половины россиян (55%) обращаются именно в госполиклинику. Лишь 6% предпочитают для лечения обращаться в платные медцентры. Особенно востребованы услуги частных медучреждений среди россиян средних лет и высоко обеспеченных россиян.



**US DENTAL CARE**  
The American Standard

С 1994г клиника US Dental Care обеспечивает высокое американское качество стоматологических услуг в Москве.

установить Flash-плеер

установить Flash-плеер

recordi.ru  
2013 №1

## Опрос

Планы США напасть на Сирию раздели мир на два лагеря. Какова ваша позиция?

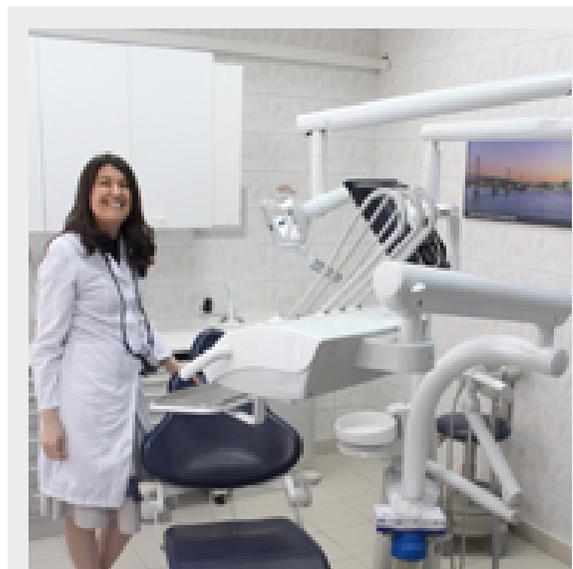
- Я против атак без одобрения ООН
- Поддерживаю атак без одобрения ООН
- Улики против Асада - сомнительные и косвенные
- Улики против Асада сфабрикованы оппозицией

[Голосовать](#) [Смотреть результаты](#)

прошедшие годы она научилась оказывать высококачественную медпомощь с высоким уровнем сервиса, отметила главный врач клиники US Dental Care Алла Анастос. «У коммерческих медицинских центров лучше управляемость, мобильность, они быстрее могут освоить новые технологии, которые появляются достаточно часто, они создают различные программы обслуживания для удобства пациента, – добавила она. – Главное – они иначе относятся к пациенту. Частная клиника создается уже ориентированной на потребности человека».

Основной проблемой государственной медицины, мешающей ей адекватно конкурировать с частной, по мнению экспертов, является недофинансирование. «У нас на здравоохранение тратится около 3,9% от ВВП страны, по сравнению с не менее 6% от ВВП в развитых странах, - отметил президент Национальной медицинской палаты России и директор Московского НИИ неотложной детской хирургии и травматологии при РАМН Леонид Рошаль. - Ниже этого уровня считается, что здравоохранение разваливается. Мы же по уровню развития здравоохранения находимся на 120-м месте в мире».

Таковыми обстоятельствами объясняется быстро растущее количество клиентов частного медсектора. Благодаря этому тенденция роста количества пациентов платной медицины еще больше увеличится. В частности, большинство экспертов прогнозируют резкое увеличение пациентов, желающих воспользоваться услугами частной медицины. Так, по данным разных экспертов, к 2016г. это число достигнет 87-90млн., а к 2020г. – до



**Алла Анастос - главный врач, имплантолог клиники US Dental Care: "Современный рынок медицинских услуг достаточно хорошо отражает динамику развития рынка частных услуг в целом в России. Если в 90-е годы мы наблюдали стихийное развитие рынка частных медицинских услуг, то последние лет 10 пошли ему на пользу. Этому способствовали как конкурентная среда, так и экономические кризисы 1998 г. и 2008-2009 гг.".**

[установить Flash-плеер](#)

[установить Flash-плеер](#)



**bestcourier**



Доставка счетов  
периодических изданий  
рекламных материалов  
приглашений

[установить Flash-плеер](#)



100млн.

### Доля частной медицины в общем размере рынка

Общий объем рынка медуслуг в России в 2012г., по оценкам аналитического агентства BusinesStat, превысил 1,1трлн руб. По прогнозам агентства, этот объем будет увеличиваться в ближайшие пять лет, и к 2017г. превысит 1,8трлн руб. Сектор легальной частной медицины за этот же период увеличится с нынешних 207млрд руб до как минимум 432млрд руб.

По данным BusinesStat, основную долю доходов частной медицины приносит лечение больных в рамках программы ОМС. В 2012г. на долю данной программы пришлось около 690млрд руб. Коммерческая медицина, когда лечение оплачивается самими больными, выручила около 207,1млрд руб. Еще около 109млрд руб пациенты потратили в рамках программ ДМС. Другими словами оплаченные услуги за счет ОМС или ДМС, согласно данным ГК Step-by-Step, составили порядка 60-62% от всего оказанного в 2012г. объема медпомощи. Остальные 38-40% были оплачены пациентами самостоятельно.

Сегодня частные клиники занимают 5% от числа всех лечебно-профилактических учреждений в России, без учета стоматологических клиник, согласно данным аналитической компании Cegedim Strategic Data. По прогнозам экспертов, вплоть до 2020гг. количество медучреждений в крупных городах будет постепенно снижаться на фоне роста количества «клиентов». Это связано с консолидацией рынка, укрупнением клиник, усилением тенденции глобализации медуслуг и уходом менее эффективных игроков, в том числе т.н. клиник-однодневок. Эти процессы вызваны желанием пациентов получать обширные медуслуги в одном учреждении. Но в любом случае рынок медуслуг в России будет увеличиваться в стоимостном выражении, в том числе и за счет городов, в которых население составляет менее 1млн человек.

На российском рынке частной медицины практически нет крупных игроков и значимых брендов, т.к. даже доли крупнейших компаний не составляют и одного процента, отметила гендиректор исследовательской компании Research.Techart Евгения Пармухина (см. Взгляд эксперта: Research.Techart). Частные клиники, как правило, работают в узких рыночных нишах: стоматология, урология, гинекология, лабораторная диагностика. Кроме того, частные клиники, как правило, региональные, добавила она. «В стране совсем немного частных многопрофильных предприятий с полным циклом лечебно-диагностических услуг, которые в развитых странах составляют костяк рынка частной медицины, подчеркнула она. - Главная причина этому — конкуренция с госмедучреждениями, которые по факту оказывают платные услуги».

**OFFICE**  
всё для офиса



**Канцтовары**

**790-75-26**

**Ищите  
современный  
ОФИС  
15-60 м<sup>2</sup>  
рядом с метро  
в бизнес-центре**



Преобладание узкоспециализированных клиник игроки объясняют высоким порогом вхождения на рынок. Главной составляющей «входного билета» - по данным игроков отрасли, является стоимость медоборудования и инструментария. Медицинские приборы на сегодня относятся к одним из самых дорогих видов промышленного оборудования. Поэтому, чтобы оборудовать даже небольшую узкоспециализированную клинику, могут потребоваться десятки миллионов рублей. При этом есть и приборы, цена которых может достигать нескольких десятков миллионов рублей, и бывает, что нужен не один такой прибор, а сразу несколько.

Этими факторами часто объясняется относительно низкий уровень оснащенности всей отрасли современным медоборудованием в целом и небольших клиник, в частности. Большинство экспертов сходятся во мнении, что такая тенденция характерна не только для медицинского рынка, но и для всех секторов российской экономики, которые в большинстве своем очень отстают от аналогичных секторов других стран по уровню технического прогресса.

В этом отношении российская частная медицина не исключение, т.к. она также отстает по уровню технического процесса, отметил Лев Авербах, основной владелец, гендиректор и главврач компании «КОРИС ассистанс (С-Пб)», работающей в Санкт-Петербурге и Ленобласти под брендом клиники CORIS. Общий уровень оснащенности частных клиник несравним, на наш взгляд, с зарубежными аналогами». (Полный текст интервью эксперта можно прочесть в Рубрике «Интервью»).

В связи с этим сегодня немного частных клиник могут похвастать



**Лев Авербах, основной владелец, гендиректор и глав врач компании «КОРИС ассистанс (С-Пб)»:**

**"Российский рынок услуг частной медицины растет, на наш взгляд, только в крупных городах, соответственно он и представлен в основном там же.**

**Преимущественные услуги частной медицины - это стоматология. Все остальные занимают не более 10-15%. В этих 15% преимущественно гинекология, урология и косметология".**

самым последним медоборудованием. Это исключительная привилегия только богатых крупных частных клиник или медцентров, аффилированных с госструктурами или крупными богатыми частными индустриально-финансовыми группами. Кроме этого, нужно и располагать специалистами, способными профессионально управлять этими сложными системами, а таких специалистов можно удержать только хорошими зарплатами, что опять по зубам только крупнейшим игрокам или амбициозным середнякам.

По данным аналитиков, высокие цены на коммерческие услуги во многом связаны именно с такими большими издержками. Кроме выше причисленных, нужно приобретать лекарственные препараты, купить или арендовать помещение, причем в самых привлекательных частях города, или самых удобных с точки зрения доступности для клиентов районах. Как правило, помещения, отвечающие таким запросам, пользуются повышенным спросом не только у представителей частной медицины, а потому очень дорогие.

### **Государство поворачивается лицом к отрасли**

Однако кроме жестких регуляторных мер, государство в последнее время стало более внимательно относиться к отрасли. К примеру, в некоторых регионах и городах сегодня госорганами принимаются конкретные меры по содействию развитию частной медицины. Один из них Москва, где частным клиникам сегодня предлагается открыть в рамках столичной программы «Доктор рядом» медкабинеты на первых этажах зданий, принадлежащих городу за символическую аренду в один рубль за квадратный метр в год. Арендная плата по одному рублю за квм начнется лишь после того, как в нем станут оказываться реальные медуслуги.

Эти помещения будут разыгрываться на аукционах. Первые кабинеты откроются на Таганке и в Хамовниках, Зеленограде, Митино, Свиблово, Измайлово, Ховрино и Кунцево. Москвичей там будут лечить бесплатно, а услуги, оказанные им, оплатит ОМС. «Сделано это для того, чтобы как можно больше москвичей имели квалифицированную врачебную помощь в шаговой доступности от их дома, отсюда официальное название данного пилотного проекта «Доктор рядом», - отметил руководитель столичного Департамента здравоохранения Георгий Голухов.



Для участия в программе «Доктор рядом» частным клиникам нужно выиграть

помещения на аукционе. Условия его проведения достаточно жесткие. Предусматривается, к примеру, что участие в нем могут принять лишь организации, имеющие непрерывный опыт работы в сфере здравоохранения не менее трех лет, лицензию на оказание медуслуг, а также штатных сотрудников - специалистов с соответствующей квалификацией. Наличие врача общей практики обязательно. Услуги косметологические, стоматологические, пластической хирургии, венеролога исключены, как и открытие аптек. С победителем конкурса город заключит на 20 лет договор. Кабинет должен быть приведен в порядок в течение полугода.

Также в Якутии правительство решилось повернуть лицом к представителям частной медицины. В частности, властям республики решалось отдать часть работы и непрофильных функций госбольниц представителям частной медицины на условиях аутсорсинга. К примеру, местный Минздрав в рамках реализации «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства» будет давать частным медцентрам возможность на конкурсной основе оказывать паллиативную, психотерапевтическую помощь, услуги гемодиализа, диспансеризацию госслужащих и проводить выездные мероприятия наркологов. Есть другие варианты господдержки данного сектора в других регионах или городах.

### **Теневой рынок медуслуг**

Теневой сектор медицины – это все платежи за услуги врачей или другого персонала в госучреждениях за лечение, которое граждане должны были получить бесплатно в рамках программы ОМС. Объем сектора «теневой» коммерческой медицины аналитики оценили в 100-200млрд руб. В частности, согласно данным Росстата, теневой оборот в медицине составляет более 182,7млрд руб. в год. Это сопоставимо с объемом годовой выручки официальной частной медицины, которая заработала около 207млрд руб в 2012г.

Этот объем также сопоставим с размером объема легального ДМС. По данным исследования теневого рынка медуслуг, проведенного Фондом «Новая Евразия» и агентством «С-медиа», около 50% пациентов прибегают к иным формам оплаты за пределами страховок. Официально через кассу хотя бы раз оплачивал медуслуги около 41% опрошенных. В «черную кассу» платило около 22% пациентов. Из них около 14% хотя бы один раз платило «из рук в руки», а 8% - в виде подарков медперсоналу, согласно результатам исследования.

По признаниям экспертов, теневой доход составляет до 40% от официального заработка врачей и других категорий медперсонала. По мнению экспертов, теневой сектор – это поле действия частников и сумма, оплачиваемая пациентами мимо кассы в госбольницах можно назвать, выражаясь экономическим термином, упущенной выгодой для легальной частной медицины. Ведь эта категория клиентов

в принципе готова платить за лечение, но пока готовы это делать, ни в частных клиниках, а в госмедучреждениях, где, по общему мнению, качество лечения относительно ниже. Это должно вызвать обеспокоенность среди владельцев и/или главврачей частных клиники.



Все это созвучно с мнением основателя и директора «Петербургского медицинского форума» Сергея Ануфриева, который отметил, что большинство пациентов рассматривают теневую оплату как возможность снизить платежи за медуслуги. Отсюда можно видеть в них потенциальных будущих страхователей по ДМС, резюмировал он.

Поэтому легальным частникам необходимо активизировать работу с этим контингентом пациентов, чтобы они официально и легально платили за качественное лечение. Кроме того, в качестве экономического аргумента можно им напомнить следующее: средства официально потраченные на лечение и документально зафиксированы подлежат налоговому вычету, в то время как пациенты, которые оплачивают за лечение мимо кассы в госмедучреждениях средства пользоваться такой привилегией естественно не могут.

*Мария Казьмина приняла участие в редакции данного текста.*