

Почти половина частных клиник рассчитывает на дальнейший медленный рост рынка или его стагнацию, выяснили аналитики EY. В последние два года сектор рос прежде всего благодаря подорожанию услуг. Консалтинговая компания EY подготовила очередное исследование рынка коммерческой медицины за 2018-2019 годы (отчет есть в распоряжении РБК).

С августа по декабрь прошлого года аналитики EY опросили свыше 25 крупнейших частных многопрофильных медицинских организаций, работающих в 30 регионах. Суммарная выручка опрошенных медицинских компаний в 2018 году составила более 69 млрд руб., что соответствует 11% всего объема отечественного рынка легальной коммерческой медицины с учетом услуг по полисам добровольного медицинского страхования (ДМС).

Как зарабатывают частные клиники

В 2018 году, по информации Виэте851a1:, совокупный объем рынка легальной коммерческой медицины и сектора ДМС в России составил 633,4 млрд руб., показав рост на уровне 10% к предыдущему году. Оценки за 2019 год еще нет. В том же 2018 году общая выручка большинства компаний — участников исследования EY выросла на 22%. При этом доходы только региональных клиник увеличились лишь на 10%.

Из медицинских учреждений свои финансовые показатели раскрывают только сети «Медси» и «Мать и дитя». Выручка «Медси», которая управляет 39 клиниками в восьми регионах, за девять месяцев 2019 года выросла на 32,1%, до 16,1 млрд руб. За весь год сеть еще не отчиталась. Выручка второй по обороту сети клиник «Мать и дитя» в 2019 году выросла на 8%, до 16,2 млрд руб.

Два последних года рост среднего чека в частных клиниках обусловлен подорожанием услуг, отмечают аналитики EY. В 2019 году более половины опрошенных увеличили цены выше уровня инфляции как для коммерческих пациентов, так и для тех, кто пришел по полисам ДМС. Значение среднего чека в исследовании не раскрывается.

Ежегодный прирост платных пациентов участники исследования оценили в 10-25%, он может различаться в зависимости от конкретных медицинских направлений.

Эксперты BusinessStat, чьи данные приводит EY, также видят инфляционный путь развития сектора коммерческой медицины. По их прогнозу, рынок, включая сектор ДМС, будет расти в денежном выражении в среднем на 8,3% преимущественно за счет увеличения стоимости приема (в среднем ежегодно на 5,5%) и достигнет к 2023 году 943,9 млрд руб.

Как клиники оценивают перспективы

В 2018-2019 годах большинство опрошенных участников рынка отметили стагнацию рынка ДМС.

С 2015 года работодатели оптимизируют объемы страховых взносов, чаще соглашаются на программы ДМС с использованием франшизы, а некоторые и вовсе отказываются от страхования. Развитие этой тенденции и снижение затрат на ДМС отметили 42% опрошенных респондентов исследования EY. Это происходит на фоне консолидации страхового рынка: большую долю рынка сегодня занимают семь-десять крупнейших игроков рынка страхования.

Среди основных факторов дальнейшего развития рынка почти треть респондентов называют существенные инвестиции в открытие новых медицинских центров и сделки по слиянию и поглощению. Также 19% опрошенных ожидают роста участия представителей частной медицины в системе обязательного медицинского страхования (ОМС). Однако существенные изменения могут произойти только в случае упрощения

доступа к системе госгарантий и повышения прозрачности ценообразования ОМС, констатирует EY 42% участников исследования заявили, что ожидают медленного роста и продолжения стагнации рынка. Два года назад такой ответ давали только 17%. В предыдущем исследовании EY свыше 60% респондентов позитивно оценивали направление телемедицины. Более половины активно изучали вопрос внедрения, а больше трети вели переговоры или уже начали реализовывать такие проекты. В новом опросе более 80% участников исследования говорят о том, что в целом телемедицинские проекты не оправдали возложенных на них надежд.
РБК, газета, 25.03.2020 г.