

УДК 339.138

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕТЕРМИНАНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**Кузнецов М.А.***ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», Ростов-на-Дону, e-mail: disolk@mail.ru*

Факторы внешней среды оказывают значительное влияние на деятельность любой организации. Грамотное использование возможностей, предоставляемых данными факторами, зачастую предопределяет успех или неудачу компании. Однако следует учитывать, что сами по себе детерминанты внешней среды практически не поддаются воздействию, поэтому их изучение представляется особенно важным и актуальным, так как способствует ускорению процесса реагирования компаний на стремительно меняющиеся условия внешней среды. В статье рассматривается проблема влияния факторов внешней среды на функционирование медицинских организаций Ростовской области. С целью выявления детерминант развития рынка и уровня их воздействия на деятельность компаний использованы методы PEST-анализа, SWOT-анализа и анализа Пяти сил конкуренции по Портеру. Кроме того, предпринята попытка преодоления неопределённости посредством выявления зон роста и восстановления рынка платных медицинских услуг региона после пандемии. Совокупность исследуемых элементов обеспечила возможность определения характера влияния детерминант внешней среды на деятельность участников рынка. Полученные посредством исследования внешних факторов результаты позволили выявить предпосылки, оказывающие как позитивное, так и негативное воздействие на рынок в целом и определяющие возможности эффективного функционирования участников рынка в посткризисный период.

Ключевые слова: маркетинг, медицинские услуги, маркетинговый анализ, внешняя среда, исследование рынка**DETERMINANT RESEARCH OF PRIVATE MEDICAL SERVICES MARKET FUNCTIONING IN ROSTOV REGION****Kuznetsov M.A.***Southern Federal University, Rostov-on-Don, e-mail: disolk@mail.ru*

External environment factors significantly affect functioning of every organization. Company's success or failure is often defined by proper using of opportunities, provided by these factors. However, it is noteworthy that by themselves external environment determinants are almost not susceptible to influence, so researching them is especially important and actual, as it contributes accelerating the process of companies' reaction on rapidly changing conditions of external environment. The problem of external environment factors' impact on medical organizations of Rostov region functioning is considered in the article. Methods of PEST-analysis, SWOT-analysis and Porter's five forces analysis are used in order to detect determinants of market's development and the level of their impact on companies' business. Besides, there is an attempt of uncertainty overcoming via defining the growth and recovery areas of private medical services market after pandemic. The combination of researched elements provided possibility of defining an impact focus of external environment determinants on market players' activity. The results, gained via external factors researching, allowed detecting prerequisites, affecting the whole market positively and negatively, and defining opportunities of market players' effective functioning in postcrisis period.

Keywords: marketing, medical services, marketing analysis, external environment, market research

В современных условиях, когда рынки товаров и услуг в значительной степени перенасыщены и подвержены влиянию внешних факторов, представляется крайне важным обозначить перечень элементов, оказывающих на них воздействие, а также выраженность и направленность данных факторов. Изучение данной проблемы позволит участникам рынка трезво оценивать риски, что, в свою очередь, способствует оптимальному распределению ресурсов, направленному на скорейшее восстановление рынка после кризиса.

Факторы внешней среды во многом предопределяют деятельность организации. Их изучение представляется особенно важным ввиду того, что они практически не поддаются влиянию, а значит, не зависят от действий, предпринимаемых компанией. Таким образом, у участников рынка остаётся

лишь один выбор – прогнозировать и приспособливаться. Очевидно, что умение организации своевременно учитывать данные факторы и выстраивать собственную стратегию соответственно их изменениям предопределяет эффективность ресурсного обмена с внешней средой.

Вопросы изучения внешней среды и её воздействия на организации исследовались такими зарубежными учёными, как Е. Дихтль, Х. Хершген, Ж. Капферер, Ф. Котлер, Р. Лаутерборн, М. Портер, С. Танненбаум, Л. Чернатони, Д. Шульц, М. Эко и др.

Исследования этих и других учёных являются фундаментальными и направленными на разработку эффективных методик, а также последующий анализ факторов внешней среды организации с их использованием.

В отечественной экономической литературе такие исследования проводили учёные Н.Г. Астафьева, Н.В. Абызова, Н.Е. Белянко, О.А. Васнецова, А.И. Вялков, Р.А. Хальфин, А.Н. Разумов, С.Б. Ткаченко, Т.В. Карасева, В.З. Кучеренко, Д.М. Рагимов, Т.Н. Макарова, А.В. Тихомиров, В.Ф. Шапов, В.П. Тьякин, И.Н. Денисов и др.

Однако разнородность условий среды и ресурсов компаний значительно затрудняет выведение универсального подхода к оцениванию внешних факторов и прогнозированию уровня их влияния на деятельность организаций.

Целью данного исследования является установление факторов внешней среды, детерминирующих возникновение зон роста рынка платных медицинских услуг Ростовской области после пандемии, и характера их влияния на функционирование участников рынка.

Материалы и методы исследования

В процессе изучения внешней среды выявляются возможности и угрозы, которые могут возникнуть в будущем. Наиболее популярные инструменты и методы изучения факторов внешней среды – это PEST-анализ, анализ Пяти сил конкуренции по Портеру и SWOT-анализ.

Для применения описанных методов, прежде всего, требуется определить географические границы рынка. Это можно сделать, используя тест «гипотетического монополиста», который был подробно описан в труде заместителя начальника Аналитического управления Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации Д.А. Алешина [1, с. 21].

Результаты исследования и их обсуждение

Суть методики «гипотетического монополиста» заключается в следующем: предположим, что медицинский центр является монополистом на рынке платных медицинских услуг и поднимает цены на услуги на 10%. В этом случае вероятность того, что потребители перейдут к лечению в государственных медицинских учреждениях (где лечение либо очень дешёвое, либо бесплатное, но, как правило, не лучшего качества), очень высока. Значит, можно считать государственные медицинские услуги субституту частных, что вполне логично.

Следуя методу исследования, предположим, что клиника подняла цены ещё на 10%. В этом случае велика вероятность того, что потребители начнут заниматься самолечением, так как данная традиция особенно развита в России. Следовательно,

самолечение в значительной мере также является субституту платных медицинских услуг.

Ещё одним фактором, способствующим выделению географических товарных границ, является определение эластичности спроса по цене. По данным агентства Business Stat, эластичность спроса на платные медицинские услуги в России колеблется на уровне 0,6 [2]. Это говорит о том, что при повышении цены на 10% спрос упадёт только на 6%. В целом это объясняется осознанием потребителями такой важной ценности, как здоровье, что побуждает пользоваться медицинскими услугами даже в тех случаях, когда цена достаточно высока.

Следовательно, получаем ситуацию, когда потребители достаточно слабо восприимчивы к повышению цены, но при этом некоторые из них склонны в таком случае пользоваться услугами государственных медицинских учреждений или заниматься самолечением.

Однако Е.А. Тарасенко и М.М. Дворяшина в статье «Рынок частной медицины России: взгляд маркетолога» пишут: «среди предпочтений потребительского сегмента исследователи выделяют: ожидания использования высокотехнологичного оборудования и телемедицинских технологий; повышенные требования к качеству и стандартам оказания медицинской помощи, сервисной составляющей медицинских услуг» [3, с. 48]. Другими словами, при предоставлении потребителям таких преимуществ, как качество лечения и экономия времени, они всё-таки предпочтут переплатить. Принимая во внимание тот факт, что областями функционирования медицинских центров являются преимущественно города, можно сделать вывод о том, что географические товарные границы рынка могут быть установлены на уровне города.

После определения географических товарных границ рынка приступим к общему описанию внешней среды. Для этого используем PEST-анализ, предполагающий качественное описание политической, экономической, социальной и технологической сфер. Дополним метод, взяв в расчёт также климатические и демографические факторы.

В 2019 г. объём рынка платных медицинских услуг составлял 846,5 млрд руб. Причём в последние годы объём данного рынка ежегодно рос на 1–3%. Такой прирост связан в основном с ненадлежащим качеством оказания бесплатных медицинских услуг государственными учреждениями. Упомянутые исследования ВЦИОМ свидетельствуют, что потребители склонны

обращаться в платные клиники из-за нехватки внимания в государственных учреждениях или нехватки времени на стояние в очередях.

Однако Н.Н. Макарова в статье «Основные факторы, влияющие на развитие рынка платных медицинских услуг в России» пишет: «по мнению участников рынка частной медицины, развитие рынка платных медицинских услуг тормозится государственными учреждениями здравоохранения, которые предлагают клиентам платные услуги по демпинговым ценам. Также игроки рынка платных медицинских услуг часто сталкиваются с проблемами нахождения и удержания профессиональных врачей» [4, с. 76].

Что касается сегментации по регионам, то по данным ООО «Синописис консалтинг» [5] на ЮФО приходится всего 9% рынка платных медицинских услуг страны, что говорит о потенциале для роста в регионе.

Пандемия оказала неоднозначное влияние на рынок платных медицинских услуг как страны в целом, так и Ростовской области. С одной стороны, вышеописанные темпы роста рынка на 1–3% значительно уступают показателям предыдущих лет, когда такой рост порой доходил до 20% за год. С другой стороны, в условиях локдауна любой рост, пусть и незначительный, можно считать успехом. Кроме того, рынок стремительно восстанавливается, и уже сейчас можно говорить, что, несмотря на подорожание платных медицинских услуг, количество приёмов постепенно растёт, а население готово тратить деньги на наиболее востребованные виды услуг даже в условиях общего падения доходов.

Что касается государственной политики в области здравоохранения, то она, как и прежде, направлена на повышение уровня доступности медицинских услуг для всех слоёв населения. Тем не менее она предусматривает некоторые льготы для частных медицинских учреждений. Среди таких льгот стоит выделить, прежде всего, налоговые (пониженная ставка для медицинских организаций). Кроме того, ведётся активная политика в области субсидирования частных медицинских учреждений.

Одним из ключевых элементов политики государства в сфере платных медицинских услуг является ДМС, т.е. полис дополнительного медицинского страхования, позволяющий бесплатно получать большую часть услуг в платных клиниках. Полис ДМС, по сути, является аналогом полиса ОМС (обязательного медицинского страхования) для частных организаций, с той лишь разницей, что стоит он около 30–50 тыс. руб. в год. Несмотря на то, что за время панде-

мии доля ДМС в общем наборе оказываемых услуг заметно снизилась, что связано, прежде всего, со сложной экономической ситуацией и неспособностью некоторых компаний, ранее обеспечивавших своих сотрудников полисами, продолжать делать это, на сегодняшний день каждый пятый россиянин имеет такой полис и активно использует его для получения высококачественных медицинских услуг.

Н.Э. Жуков в своей книге «Encyclopedia Pathologica: Медицина» пишет, что «за последние 5 лет такая ценность, как здоровье, вышла на одну из первых позиций по уровню приоритетности для россиян» [6, с. 23]. Некоторые специалисты полагают, что рост рынка платных медицинских услуг преимущественно связан именно с этим, однако в данном вопросе не следует забывать и о роли государства, ведущего активную пропаганду здорового образа жизни (особенно среди молодёжи и людей среднего возраста).

Ростов-на-Дону – это город, обладающий весьма нетипичным климатом. Стремительное похолодание, как и потепление здесь наступает всего за несколько дней. Обычно это негативно сказывается на здоровье горожан, так как организму достаточно сложно перестраиваться с одного «режима» на другой, особенно в такие короткие сроки. Естественно, этот фактор добавляет работы медицинским учреждениям и, безусловно, должен быть учтён в данном анализе.

По статистике Всероссийского союза пациентов [7] женщины в среднем обращаются за медицинской помощью на 20% чаще мужчин. Учитывая тот факт, что в Ростове-на-Дону, как и во многих других городах, женщин проживает примерно на 15% больше (данные Всероссийской переписи населения 2015 г.), можно говорить о положительной для медицинских учреждений динамике. В прочем, как и в случае с климатическими условиями, влияние данного фактора никак нельзя назвать определяющим.

Таким образом, по результатам анализа факторов внешней среды можно составить таблицу.

После проведения PEST-анализа можно считать, что ключевыми возможностями являются бурный рост рынка и погодные условия региона, способствующие частому возникновению заболеваний различной степени тяжести и формирующие сезонность спроса. Что же касается ключевых угроз, то ими в примерно равной степени стали: изменение курса иностранной валюты, пропаганда здорового образа жизни со стороны государства и широкий спектр научных разработок в медицине.

Определение направленности факторов внешней среды

Фактор	Угроза	Возможность
Пандемия COVID-19		+
Изменение курса доллара и евро	–	
Бурный рост рынка		+
Демпинг цен со стороны государственных учреждений здравоохранения	–	
Стратегическая программа правительства РФ о реорганизации системы здравоохранения		+
Стратегическая программа Правительства РФ в области предупреждения, профилактики и лечения сердечно-сосудистых заболеваний		+
Пониженные налоговые ставки для платных медицинских учреждений		+
Введение полиса ДМС		+
Повышение ценности здоровья в обществе		+
Пропаганда здорового образа жизни со стороны государства	–	
Использование новой техники		+
Широкий спектр научных разработок в медицине		+
Государственная политика в области технологий лечения		+
Погодные условия, способствующие появлению заболеваний в определённый период и таким образом формирующие сезонность		+
Демографическая ситуация		+

На следующем этапе исследования внешней среды необходимо сфокусироваться на конкурентах и установлении возможных проблем, связанных с их деятельностью. Наиболее оптимальным инструментом для решения данной задачи является метод оценки степени конкуренции в отрасли (Пять сил по Портеру).

В соответствии с требованиями данного инструмента произведём качественное описание пяти ключевых сил конкуренции.

На момент написания статьи в регионе функционируют 303 частных медицинских центра. Однако, как уже было упомянуто, темпы роста рынка платных медицинских услуг хоть и снизились в период пандемии, но оперативно восстанавливаются до прежних размеров. Кроме того, услуги, представленные на рынке, стандартизированы по ключевым свойствам, но отличаются дополнительными преимуществами для потребителей, в то время как возможности для повышения цен крайне ограничены. Все эти факторы свидетельствуют о достаточно высоком уровне внутриотраслевой конкуренции и средней степени её интенсивности.

Объём продаж равномерно распределён между всеми клиентами, а услуги компании частично уникальны, имеют отличительные характеристики, важные для клиентов. В связи с тем, что ценность здоровья в обществе высока и растёт с каждым годом, а также в связи со спецификой медицинских услуг, можно с уверенностью утверждать, что покупатель будет переключаться

на похожие услуги только при значимой разнице в цене. Кроме того, многие потребители не удовлетворены ключевыми характеристиками услуг, оказываемых государственными медицинскими учреждениями. Таким образом, уровень возможностей потребителей на рынке можно определить как средний.

В связи с такой характеристикой услуг, как неотделимость от источника, можно утверждать, что поставщиками для медицинского центра являются только компании, непосредственно обеспечивающие его деятельность, т.е. поставщики медицинского оборудования и программного обеспечения.

Для того чтобы установить уровень угрозы появления потенциальных конкурентов, необходимо оценить высоту входных барьеров. На нынешнем этапе можно говорить о том, что барьеры достаточно высоки, но в то же время очевидно, что это связано не со спецификой рынка, а с общей экономической ситуацией. Если же абстрагироваться от негативного влияния внешнеэкономических факторов, то условия входа, диктуемые непосредственно рынком, не кажутся такими уж невыполнимыми.

На рынке платных медицинских услуг Ростовской области отсутствуют крупные игроки, а специфика оказания услуг исключает возможность экономики на масштабе. Тем не менее инвестиции окупаются уже через 6–12 месяцев работы, а доступ к каналам распределения полностью открыт. Учитывая темпы восстановления рынка платных медицинских услуг,

можно с уверенностью говорить о том, что хоть на данный момент уровень угрозы появления потенциальных конкурентов достаточно низок, он будет неуклонно расти по мере восстановления отрасли от последствий пандемии.

Что касается угрозы со стороны субститутов, то хоть её уровень и вырос за время пандемии, он по-прежнему остаётся небольшим, так как и без того посредственно оборудованные и укомплектованные государственные учреждения испытывают серьёзные инфраструктурные и кадровые последствия пандемии, а народная медицина и самолечение неуклонно теряют популярность на фоне растущего уровня урбанизации.

Таким образом, в обозримом будущем медицинским центрам стоит опасаться угрозы появления потенциальных конкурентов, а также пристально следить за ситуацией в отрасли, так как на данный момент она располагает к тому, чтобы занять лидирующие позиции в посткоронавирусный период при правильном распределении ресурсов.

Заключение

В целом среди детерминант развития отрасли после пандемии можно выделить устойчивый спрос на медицинские услуги даже в условиях падения реальных доходов населения, настороженность пациентов и, как следствие, увеличившееся количество обращений за помощью даже в тех случаях, когда этого можно было бы избежать, а также эффект «отложенного приёма», выраженный в том, что группы пациентов с незначительными заболеваниями, отказывавшихся обращаться за медицин-

ской помощью в период введения строгих ограничений, теперь (часто уже запустив болезнь) непременно хотят получить консультацию специалиста.

Данные предпосылки в совокупности с факторами, обосновывающими бурный рост рынка в докоронавирусный период, такими как лёгкий доступ к каналам распределения и в целом на рынок, а также несостоятельность государственных медицинских учреждений, несомненно, определяют зоны роста рынка платных медицинских услуг Ростовской области в посткризисный период.

Список литературы

1. Алешин Д.А. Анализ товарных рынков в антимонопольном регулировании. Технологии и алгоритмы. М.: ФАС России; Маркет ДС, 2007. 120 с.
2. Анализ рынка медицинских услуг в городах России в 2016–2020 гг., оценка влияния коронавируса и прогноз на 2021–2025 гг. // Официальный сайт ООО «BisnesStat». [Электронный ресурс]. URL: https://businessstat.ru/russia/services/health/medicine/analiz_rynka_meditsinskih_uslug_v_gorodah_rossii/ (дата обращения: 09.04.2021).
3. Тарасенко Е.А., Дворяшина М.М. Рынок частной медицины в России: взгляд маркетолога // ЭКО. 2019. № 6. С. 43–61.
4. Макарова Н.Н. Основные факторы, влияющие на развитие рынка платных медицинских услуг в России // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. № 2–1. С. 75–80.
5. Медицинский рынок. Объем платных медицинских услуг в субъектах России // SYNOPSIS. [Электронный ресурс]. URL: <https://medresearch.ru/httpmedresearch.ru-obem-platnyh-meditsinskih-uslugii-v-regionah> (дата обращения: 09.04.2021).
6. Жуков Н.Э. Encyclopedia Pathologica: Медицина. М.: АСТ, 2016. 512 с.
7. Женщины на 20% чаще мужчин обращаются к врачам // Всероссийский союз пациентов. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.patients.ru/news/2015/12/zhenshchiny-na-20-chashche-muzhchin-obrashchajutsia-k-vracham> (дата обращения: 10.04.2021).