

УДК 336.77

Фахрутдинов Тимур Маратович,

аспирант,

кафедра финансов, денежного обращения и кредита,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

КРЕДИТ НА МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ, КАК СРЕДСТВО СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА

Аннотация:

Одним из источников финансирования деятельности медицинской организации являются денежные средства пациентов, полученные в результате оказания платных медицинских услуг. Для стимулирования спроса медицинская организация может способствовать выдаче кредитов для пациентов, которые не в силах самостоятельно оплатить дорогостоящие услуги. В статье разобран механизм взаимодействия медицинской и кредитной организации.

Ключевые слова:

потребительский кредит, кредитные организации, медицинская организация, медицинская услуга

В России сформирована бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения. В рамках сформированной модели большая часть медицинских услуг оказывается населению бесплатно. Несмотря на это, объем оказанных населению платных медицинских услуг растет, практически, с каждым годом. Возрастает также и доля платных медицинских услуг в общей доле услуг, оказанных населению (рисунок 1).



Рисунок 1 – Объем платных медицинских услуг в расчете на душу населения и их доля в структуре платных услуг

Существует несколько значимых причин, которые являются драйверами такого роста.

1) Недофинансированность медицинских организаций сказывается на качестве используемого оборудования и скорости обследования и лечения пациентов. Это вынуждает население пользоваться услугами коммерческих медицинских учреждений или приобретать платные услуги в бюджетных организациях. К тому же платные услуги позволяют получить плановую медицинскую помощь при отсутствии показаний к экстренной или неотложной помощи.[1]

2) Рост осознанности населения и бережного отношения к своему здоровью. Продвижение здорового образа жизни в средствах массовой информации стимулирует рост количества потребляемых медицинских услуг в расчете на 1 человека

3) Появление новых технологий, которые позволяют более эффективно вылечивать тяжелые заболевания. Стоимость оказания таких услуг высока и, как следствие, медицинские организации могут привлекать дополнительные источники финансирования (например, средства бюджетов субъектов РФ), либо такие услуги будут финансово доступны только среднему классу населения и выше в рамках возможности оказания организацией платных услуг.

4) Также на рост рынка платных услуг повлияло уменьшение теневого сектора услуг.[2]

Для того, чтобы сделать медицинские услуги более доступными для населения, учреждения начинают прибегать к инструментам увеличения поступающей выручки, в их число входят многочисленные финансовые инструменты. Одним из инструментов увеличения доступности услуг является потребительская рассрочка или кредит на получение дорогостоящих медицинских услуг.

Медицинское учреждение не вправе оказывать услуги по выдаче кредитов, поэтому заключается договор с кредитной организацией, которая будет осуществлять оказание финансовой услуги. Для того чтобы выбрать кредитную организацию финансовому менеджеру необходимо проанализировать кредит как со стороны выгоды для организации, так и для получателя услуги. (Рисунок 2)

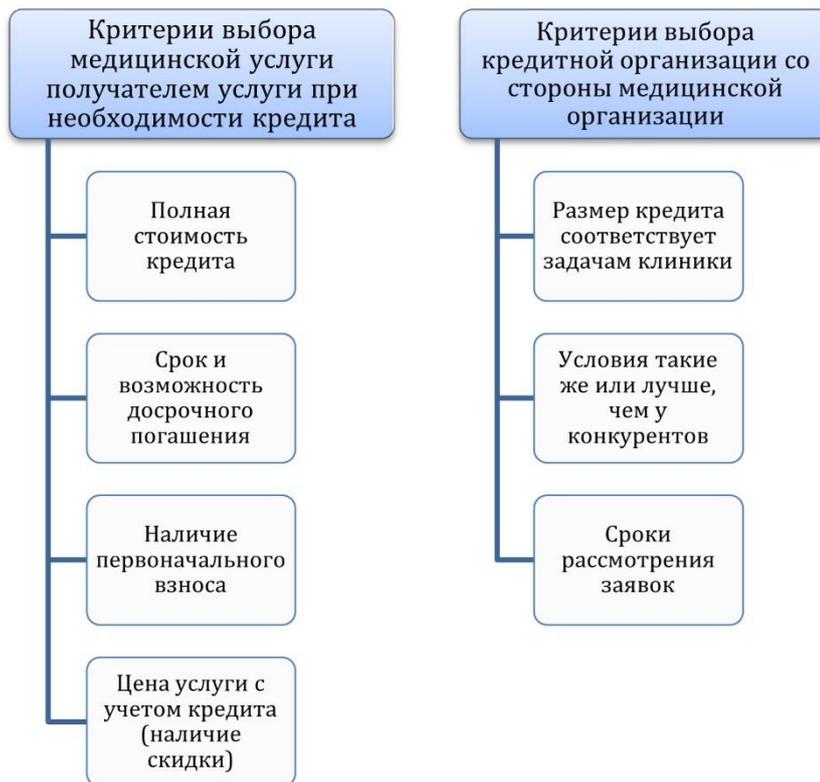


Рисунок 2 – Критерии выбора медицинской услуги пациентом на основании кредита и выбора кредитной организации медицинской организацией

Для потребителя наиболее важным фактором выбора медицинской услуги, в случае использования кредита, являются сами условия кредита, а также возможные скидки от поставщика услуги. Медицинская организация должна правильно сегментировать свою аудиторию и понимать, что для недостаточно платежеспособных пациентов стоит предложить скидку, так как они могут полностью упустить пациента. Сама медицинская организация должна тщательно изучать кредитную организацию, с которой она будет сотрудничать. Если клиники конкуренты также будут предлагать услуги по кредиту, то пациент предпочтет выбрать услугу с более выгодными условиями кредита. Сроки рассмотрения заявок также очень важны, так как решение о получении услуги пациентом может измениться на более длительном промежутке времени.

Описанный инструмент, уже начал активно внедряться клиниками и имеет высокий потенциал развития. Основными преградами на пути развития кредита на медицинские услуги являются:

1. Низкая заинтересованность со стороны банков из-за незначительных сумм выдаваемых кредитов. Однако, в условиях цифровизации данная проблема будет проявляться в меньшей степени, так как автоматизация выдачи кредитов будет расти с внедрением нейросетей и машинного обучения.

2. Высокий уровень отказов в выдаче кредита, из-за низкого уровня платежеспособности целевой аудитории. Как правило, та часть населения, которая берет потребительский кредит, не обладает достаточными доходами для его обслуживания, из-за чего не может брать кредит и накапливать кредитную историю.[3] Для решения этой проблемы медицинская организация может заключать договоры сразу с несколькими кредитными организациями, чтобы увеличить вероятность положительного решения о выдаче кредита для пациентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кадыров Ф.Н. Вопросы ценообразования на платные медицинские услуги [Текст] :// Менеджер здравоохранения. 2020. №3.
2. Субботина Т.Н., Безродных В.М. Развитие рынка платных медицинских услуг в России: перспективы и факторы роста [Текст] :// Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №12-2.
3. Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю. Постоянные проблемы российских банков и пути их решения [Текст]: // Вестник ГУУ. 2016. №2.

Fakhrutdinov Timur Maratovich,

post-graduate student,

Department of Finance, Monetary Circulation and Credit,

Institute of economics and management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,

Yekaterinburg, Russian Federation

CREDIT FOR MEDICAL SERVICES AS AN INSTRUMENT OF THE DEMAND STIMULATION

Abstract:

One of the sources of funding a medical organization is the funds of patients received from provision of paid medical services. To stimulate demand, a medical organization can support the issuance of loans for patients who are unable to pay for expensive services on their own. In the article the mechanism of interaction between a medical and a credit organization is analyzed.

Keywords:

consumer credit, credit organizations, medical organization, medical service