

УДК 368.041

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

Елена Геннадьевна Князева,
доктор экономических наук, профессор,
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

ФИНАНСОВО-ОРГАНИЗАЦИОННАЯ БАЗА ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ КАК ДРАЙВЕРА РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация:

В публикации исследуется внедрение телемедицины как возможный фактор развития добровольного медицинского страхования. Рассматривается текущее состояние рынка онлайн-технологий в здравоохранении. Формируются предложения по внедрению телемедицины в пакеты услуг и отдельные программы в рамках договора добровольного медицинского страхования. Определяются возможные риски и сложности, связанные с использованием данной технологии.

Ключевые слова:

личное страхование, телемедицина, добровольное медицинское страхование, финансирование здравоохранения, информационные технологии

Данное исследование фокусируется на телемедицине, как одном из главных драйверов роста спроса на добровольное медицинское страхование (ДМС) в России в 2020-2021 году. Как правило, на изменение объема заключенных контрактов влияет качество и доступность бесплатной медицины. В 2020 году количество оказанных услуг, предлагаемых по договору обязательного медицинского страхования (ОМС), значительно снизилось из-за перевода большого числа государственных клиник в экстренный режим работы. Как следствие, произошло перенаправление потока пациентов в частные клиники. Для сокращения будущих расходов потребители медицинских услуг стали чаще приобретать полисы ДМС, что соотносится с теорией ожидаемой полезности.

Также одной из тенденций 2020 года стало популяризация онлайн-сервисов и услуг в различных секторах экономики, в том числе и здравоохранении, где одной из самых актуальных и обсуждаемых услуг стала телемедицина. В России она представлена такими сервисами, как «OnDoc», «Доктор Рядом», «Яндекс.Здоровье» и другими, а на момент написания материала совокупное количество поставщиков услуги превышает 20 штук. Популярность обусловлена скоростью получения помощи, невысокой удельной ценой продуктов, возможностью выбора специалистов вплоть до узконаправленных, а также отсутствием необходимости присутствовать в больнице физически, что снижает вероятность получить инфекцию. Полисы ДМС активно включают услуги телемедицины в состав своих

пакетных продуктов, что, согласно аналитическим данным, может привести к росту продаж на 71%.[1] Подтверждением данного факта можно считать целевые показатели Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ доля консультаций, оказываемых врачами при помощи телекоммуникационных технологий, будет составлять 50% к 2030 году.

В данном исследовании мы самостоятельно проведем оценку телемедицины, как драйвер роста. Для этого необходимо проанализировать два важных фактора, а именно интенсивность использования услуги и величину финансирования технологии. Толчком к росту популярности онлайн-услуг послужило наложение карантинных ограничений в связи с пандемией, вызванной коронавирусом SARS-CoV-2. Соответственно, использование телемедицины в качестве одного из приоритетных способов контакта врача с пациентом может быть связано именно с особенностью карантинного периода, а дальнейший спрос может стагнировать или наоборот уменьшиться ввиду отсутствия потребности в дистанцировании от врача.

Нами были выдвинуты две гипотезы: H_0 – рост спроса на услуги телемедицины вызван периодом жестких ограничительных мер и снижению пропускной способности государственных клиник, после чего следует стагнация; H_1 – спрос на услуги телемедицины показывает рост после периода снятия жестких ограничительных мер и частичного восстановления пропускной способности государственных клиник. Для проверки гипотез использовался парный двухвыборочный t-тест для средних со значением $\alpha = 0,05$. Мы использовали данные, взятые из управленческой отчетности одной из крупных частных клиник Екатеринбурга с филиалами в городах: Челябинск, Магнитогорск, Курган. В результате исследования была отвергнута нулевая гипотеза, это свидетельствует о том, что средние значения для периодов отличаются и рост спроса на телемедицину продолжается после снятия большинства карантинных ограничений. На рисунке 1 представлена диаграмма, которая позволяет визуально оценить рост спроса на телемедицину. Данный вывод свидетельствует об изменении поведенческих паттернов и повседневный переход в новую потребительскую реальность с растущей потребностью в онлайн технологиях.

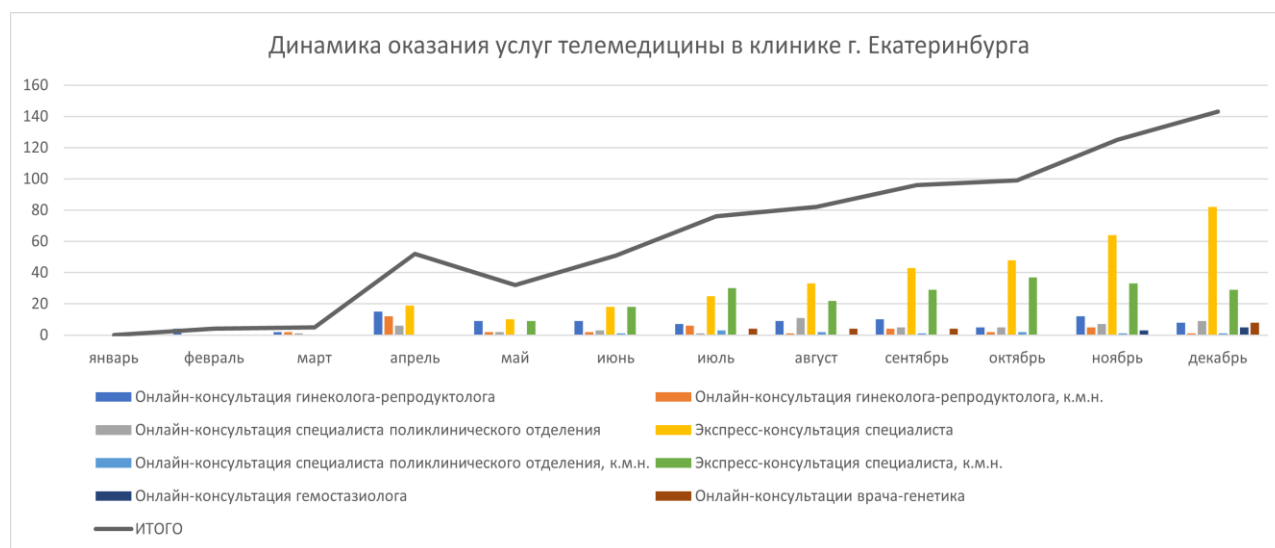


Рисунок 1 – Динамика оказания услуг телемедицины в клинике г. Екатеринбурга

Далее проведем оценку финансовой привлекательности сектора. Необходимо понимать инвестиционную привлекательность продукта, так как отсутствие интереса со стороны инвесторов может привести к замедлению развития технологии в медицинской среде. На мировом уровне инвестиции в цифровое здравоохранение выросли на 66%. Основная часть финансирования направлена именно на онлайн-услуги. В 2020 году было привлечено инвестиций на 4,3 млрд долларов, это на 139% больше по сравнению с 2019 годом, когда

вложения составляли 1,8 миллиарда долларов.[2] Такой объем обуславливается большим объемом сделок по слиянию и поглощению, а также притоком венчурного капитала и заемных средств. В России тренд развития коррелирует с мировым: активно создаются и развиваются новые стартапы в сфере цифровой медицины, активно привлекаются финансовые активы для развития и поддержания существующих технологий. Основные источники поиска инвесторов и привлечения финансирования являются акселераторы, бизнес-инкубаторы и рынок прямых инвестиций. Также на рост инвестиционной привлекательности влияют положительные прогнозы от аналитиков, предсказывающие рост более чем в 60 раз за следующие 5 лет.

Проведенный анализ показал, что цифровая медицина развивается высокими темпами и повсеместное внедрение данной технологии в страховые контракты позволит привлечь новых страхователей. Важно понимать, что в условиях платной конкуренции, которая сложилась на рынке страхования, точек роста достаточно много и важно сопоставлять эффективность нововведений, прежде чем проводить внедрение. Страховая компания может выбрать несколько вариантов работы с услугой телемедицины и на их основании формировать бизнес-процессы. Первый вариант, включение в страховой контракт клиник, которые оказывают онлайн-услуги на базе своих платформ. Этот метод наименее затратный с точки зрения привлечения финансовых средств, но требует временных затрат для отбора медицинских организаций и включение их в перечень клиник доступных для страхователя. Минусы данного подхода – это отсутствие контроля за качеством оказанных услуг и зависимость от клиник, поставляющих услуги. Второй вариант, заключение договора с телемедицинской организацией, которые уже представлены на рынке. Это поможет сократить время на поиск клиник, однако часть дохода будет перечисляться подрядчику. Третий вариант, создать собственную онлайн-платформу. Это наиболее затратный с финансовой стороны, а также трудоёмкий процесс, так как создание может затруднить юридические процессы, получение лицензии, разработка ПО и внедрение. Однако, большой плюс данного метода — это сокращение будущих издержек, свободное ценообразование, а также конкурентное преимущество перед другими страховщиками. Сейчас на рынке зарегистрированы «ТелеМед» от «Ингосстрах» и «Ренессанс Здоровье» от «Ренессанс страхование».

Для страховых компаний могут существовать определенные риски, которые могут быть связаны с предложением услуги телемедицины. Во-первых, усиленная проблема «неблагоприятного отбора». Страхователи будут склонны гораздо чаще обращаться за медицинской помощью, из-за простоты оказания услуги. Как следствие возрастут выплаты клиникам со стороны страховщика, что может привести к росту цен в будущем и последовательном сокращении спроса на пакеты ДМС, включающие телемедицину. Решением данной проблемы может стать ограничение количества услуг, включенных в пакет, но это может снизить потребительскую привлекательности страховой услуги. Также возможно применение франшизы для изменения поведенческих паттернов страхователя. Использование франшизы в ДМС показало увеличение рентабельности страховой организации, однако увеличивает уровень госпитализации страхователей с данным видом страхового контракта.[3]

Во-вторых, на данный момент система телемедицины не включена в ОМС, но это нововведение уже тестируется в отдельно взятых регионах. В случае проведения успешного тестирования и принятия решения о расширении базовой программы государственных гарантий страховые компании потеряют важное преимущество, так как доля ОМС в структуре расходов населения на здравоохранение в России доминирует. В 2020 году по усредненному прогнозу было собрано 179 млрд. Рублей, в то время как страховые взносы на ОМС в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования (ФФОМС) составляют 2105,7 млрд. Рублей. Однако, внедрение будет происходить низкими темпами, так как в системе государственных финансов РФ нет резервов для приобретения и оснащения государственных клиник необходимым оборудованием. [4]

Соотношение собранных премий ДМС и взносов в ФФОМС в 2020 году

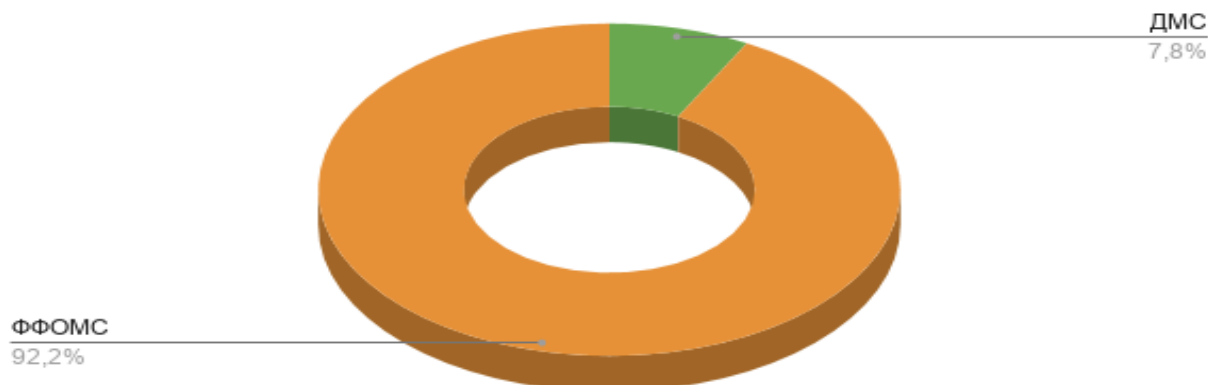


Рисунок 2 – Соотношение собранных премий ДМС и взносов в ФФОМС в 2020 году

Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на возможные сложности, связанные со внедрением технологии телемедицины в страховые организации работающие с контрактами ДМС, это необходимое условие для развития, так как вероятность остаться вне рынка повышается, если своевременно не подстраиваться под изменение потребительских потребностей населения. Возможная финансовая нагрузка, связанная с привлечением дополнительных источников денежных средств на начальном этапе, будет нивелирована будущими доходами, полученными от привлечения устойчивого потока новых страхователей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Обзор российского рынка страхования за 2020 г [Текст] // КИМГ
<https://home.kpmg/ru/ru/home/insights/2020/08/insurance-survey-2020.html>
2. Q4 and annual 2020 digital health (healthcare IT) funding and M&A report [Текст] // Mercom capital group
<https://mercomcapital.com/product/q4-and-annual-2020-digital-health-healthcare-it-funding-and-ma-report/>
3. Mirian I, Kabir MJ, Barati O, Keshavarz K, Bastani P. Deductibles in Health Insurance, Beneficial or Detrimental: A Review Article [Текст] // Iran J Public Health. 2020;49(5):851-859.
4. Козлова Алина Сергеевна, Тараскин Дмитрий Сергеевич Тенденции развития телемедицины и ее влияние на страховой рынок России [Текст] // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. №2 (71).

Fakhrutdinov Timur Maratovich,

Postgraduate,

Department of Finance, Money Circulation and Credit,

Graduate School of Economics and Management,

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

Elena Gennadevna Kniazeva,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Department of Finance, Money Circulation and Credit,

Graduate School of Economics and Management,

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

FINANCIAL AND ORGANIZATIONAL BASE OF TELEMEDICINE AS A DRIVER FOR THE DEVELOPMENT OF VOLUNTARY HEALTH INSURANCE IN RUSSIA

Abstract:

The publication examines the usage of telemedicine as a possible factor in the development of voluntary health insurance. We examine the current state of the market of online technologies in healthcare. Proposals for introducing telemedicine into service packages and individual programs under the voluntary health insurance agreement are made. Possible risks and difficulties associated with the use of this technology are determined.

Keywords:

personal insurance, telehealth, voluntary health insurance, health financing, information technology