

**РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СРЕДНЕРЫНОЧНОЙ  
ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

В.А.Мясникова

Научный руководитель: доцент, к.э.н. Е.Д. Житенко

ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,

Россия, г. Новосибирск, Каменская, 56, 630099

E-mail: [v.a.myasnikova@nsuem.ru](mailto:v.a.myasnikova@nsuem.ru)**THE ROLE OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES WHEN DETERMINING THE AVERAGE  
PRICE IN THE MARKET OF INNOVATIVE MEDICAL SERVICES**

V.A. Myasnikova

Scientific Supervisor: Doz., Cand. E.D.Zhitenko

Novosibirsk state university of economics and management, Russia, Novosibirsk, Kamenskaya str., 56, 630099

E-mail: [e.d.zhitenko@nsuem.ru](mailto:e.d.zhitenko@nsuem.ru)

***Abstract.** The article provides a solution to one of the major tasks in economic theory is the definition of average prices on the market innovative medical services in healthcare. The situation, when the market there are several agents – producers, buyers and entrepreneurs.*

**Введение.** Известно, что все существующие экономические школы ставят своей целью решение одной вроде бы простой задачи: определение среднерыночной цены на конкретный товар в определённый момент времени. На рынке ежегодно наблюдается появление инновационных товаров и услуг, определение и прогнозирование среднерыночной цены на которые является актуальной задачей в условиях постоянной неопределённости, что характерно для рыночных отношений. Цель исследования состоит в прогнозировании средней цены на такой вид инновационных услуг как высокотехнологичная медицинская помощь при участии предпринимательской структуры.

**Материалы и методы исследования.** Высокотехнологичная медицинская помощь (далее – ВМП) представляет собой «медицинскую помощь, которую оказывают высококвалифицированные кадры с использованием сложных и уникальных технологий, основанных на современных достижениях науки и техники» [1, с.19]. Следует отметить, что в 2015 году прирост производства инновационных медицинских изделий, в том числе применяемых в целях ВМП составил 48,5% [2]. Также инновационный характер ВМП подтверждают признаки инноваций, выделенных Й. Шумпетером [3]: создание нового товара (=лекарства), с которым потребители (=пациенты) ещё не знакомы, или нового качества товара; создание нового метода производства (=медицинских технологий).

В настоящее время ВМП выступает объектом так называемого медицинского туризма, который представляет собой направление туристской деятельности, предполагающее временное перемещение человека (туриста) с постоянного места проживания в места, располагающими необходимыми ресурсами для лечения или реабилитации, в том числе с применением элементов ВМП. При этом внутренний и въездной медицинский туризм подразумевает временное пребывание туристов из других регионов/стран, что означает невозможность получения ими ВМП за счёт бюджетных ассигнований,

выделяемых ежегодно на данный регион. Соответственно лечение в рамках программ медицинского туризма проходит либо за счёт средств ОМС, либо за счёт корпоративных/частных средств туриста.

На рынке ВМП действуют несколько агентов. Во-первых, производитель высокотехнологичных услуг, в качестве которых выступают федеральные медицинские учреждения. Во-вторых, потребители высокотехнологичных медицинских услуг – в данном контексте это туристы, нуждающиеся либо в лечении, либо в диагностике с использованием элементов ВМП. И, наконец, в-третьих, это предпринимательские структуры – туроператоры либо центры медицинского туризма.

При прогнозировании среднерыночной цены на оказание ВМП в рамках медицинского туризма необходимо определить, из чего складывается итоговая цена туроператора на рассматриваемый тур. Во-первых, в цену заложен норматив финансовых затрат (далее – НФЗ) на конкретный профиль ВМП, под которым понимается «величина финансовых средств, обеспечивающая за счёт федерального бюджета затраты, связанные с оказанием ВМП, рассчитанная в соответствии со стандартами медицинской помощи на единицу финансирования ВМП – пролеченного больного и утверждённая приказом Минздрава России» [4, с.11]. Во-вторых, в цену заложена стоимость услуг туроператора при формировании медицинского тура.

При определении среднерыночной цены на ВМП в рамках медицинского туризма были рассмотрены 2 предпринимательских структуры и потребитель (турист), нуждающийся в услугах ВМП по конкретному профилю (выбран профиль «офтальмология», НФЗ по которому равен 58927 руб.).

Для каждого агента для расчёта среднерыночной цены необходимо 3 параметра:

- 1)  $p(D)$ ,  $p(S)$  – цена покупателя и продавца, руб.:  $p(S1)=65,5$  т.руб.;  $p(S2)=69,3$  т.руб.;  $p(D)=66,6$  т.руб.
- 2)  $q(D)$ ,  $q(S)$  – количество, которое покупается/продаётся при  $p(D)$  и  $p(S)$ : одна услуга (полный пакет туристской услуги в рамках медицинского туризма)
- 3)  $\omega(D)$ ,  $\omega(S)$  – разброс по ценам на рынке ВМП (min...max).

Итоговое определение среднерыночной цены на оказание ВМП по выбранному профилю в рамках медицинского туризма производилось по методике «Вероятностная модель» (Probabilistic economic theory), разработанной профессором А.В.Кондратенко [5].

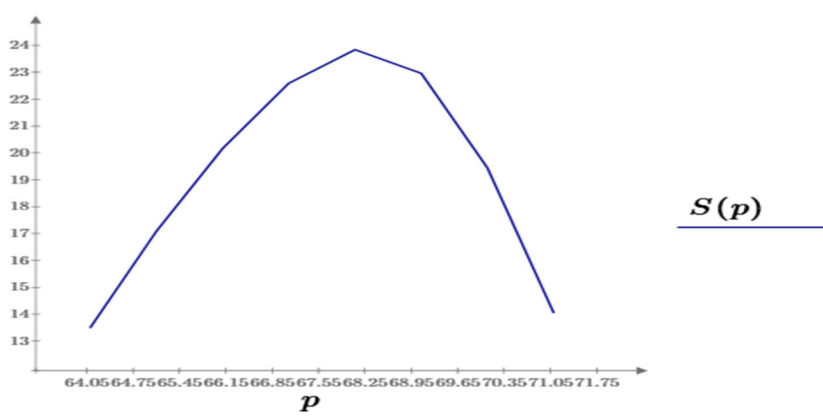


Рис. 1. Предложение на рынке ВМП за единицу услуги по вероятностной модели (рынок двух продавцов)

Средняя цена за единицу услуги на рынке ВМП в рамках медицинского туризма среди двух продавцов будет равна 68,0 тыс.руб.

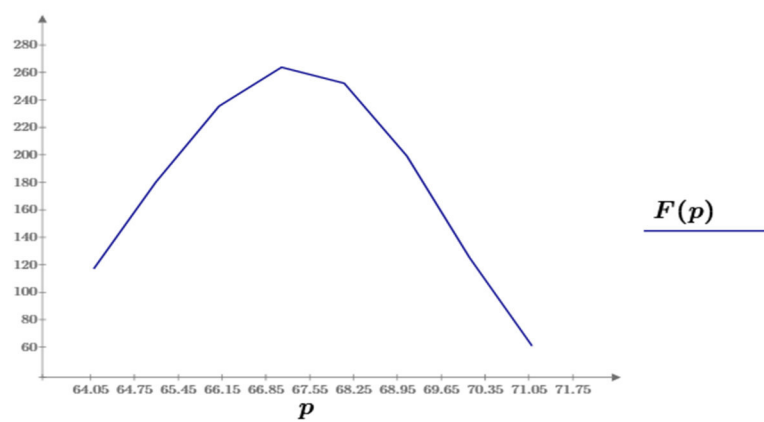


Рис.2. Итоговая средняя цена на рынке ВМП за единицу услуги по вероятностной модели (рынок трёх агентов: 2 продавца и покупатель)

Итоговая среднерыночная цена за единицу продукции на рынке ВМП в рамках медицинского туризма рассчитывается путём произведения общего предложения и спроса на конкретную услугу. Итоговая цена равна 67,3 тыс.руб. за единицу услуги.

**Заключение.** Таким образом, определение реальной среднерыночной цены на рынке инновационных медицинских услуг с участием предпринимательских структур является актуальной и вполне решаемой задачей. Значимость решения этой задачи объясняется тем, что ежегодно нормативы финансовых затрат на профили ВМП пересматриваются, в том числе с учётом инфляции, а также редактируются сами профили и виды ВМП. Соответственно, среднерыночная цена на услугу одного и того же профиля ВМП в рамках медицинского туризма, т.е. предпринимательской структуры, в текущем году будет отличной от предыдущего. Спрогнозировать эту цену позволяет вероятностная модель в условиях неопределенности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Хальфин Р. А. Высокотехнологичная медицинская помощь: проблемы организации и учета. – М.: Менеджер здравоохранения, 2008. – 191 с.
2. Объём инновационных товаров, работ, услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#). – 12.11.2016
3. Алексеев, А. В. Приоритеты государственной политики создания инновационной экономики в РФ. – Новосибирск : ИОЭПП СО РАН, 2015. – 424 с.
4. Мустафаева, З. А. Проблемы развития системы оказания высокотехнологичных медицинских услуг в регионе. – Нальчик : Тетраграф, 2013. – 96 с.
5. Kodratenko A.V. Probabilistic economic theory. – Novosibirsk : Nauka, 2015. - 301 p.