Машнинова Ю.В. [1], Ермакова С.Э. [1]
[1] Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия

Анализ основных особенностей рынка платных стоматологических услуг

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:
Машнинова Ю.В., Ермакова С.Э. Анализ основных особенностей рынка платных стоматологических услуг // Креативная экономика. – 2022. – Том 16. – № 4. – С. 1519–1534. doi: 10.18334/ce.16.4.114466

АННОТАЦИЯ:
В статье проводится анализ факторов, влияющих на функционирование медицинских организаций, предоставляющих платные стоматологические услуги, в том числе населению детского возраста, с целью определить направления и возможности их дальнейшего развития. Сложная социально-экономическая ситуация, сложившаяся в стране, обусловленная последствиями коронавирусной пандемии и новыми внешними угрозами, не могла не затронуть социальную сферу, а конкретно – систему здравоохранения, которая в полной мере приняла на себя все основные вызовы настоящего времени, что нашло отражение в особенностях функционирования рынка медицинских услуг, особенно его коммерческого сектора. Авторами приводится сводная характеристика факторов, определяющих специфику функционирования медицинских организаций, оказывающих платные стоматологические услуги населению детского возраста, составленная на основе научных открытых статистических и маркетинговых источников. Статья будет интересна исследователям и практикам сферы менеджмента здравоохранения.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: рынок платных медицинских услуг, здравоохранение, медицинская организация, медицинские услуги, коммерческая медицина, стоматология

ОБ АВТОРАХ
Машнинова Юлиана Владимировна, соискатель кафедры корпоративного управления (yuliana.mashninova@mail.ru)
Ермакова Светлана Эдуардовна, профессор кафедры корпоративного управления, профессор кафедры общественного здоровья и здравоохранения ИПО СамГМУ, доктор экономических наук (incor_@mail.ru)

издательство КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА

ISSN 1994-6929

Mashninova Yu.V. [1], Ermakova S.E. [1]
[1] RANEPA, Russia

Analysis of the key trends on the paid dental services market

CITE AS:

Mashninova Yu.V., Ermakova S.E. (2022) Analiz osnovnyh osobennostey rynka platnyh stomatologicheskikh uslug [Analysis of the key trends on the paid dental services market]. *Kreativnaya ekonomika. 16*. (4). – 1519–1534. doi: 10.18334/ce.16.4.114466

ABSTRACT:

The article analyzes the factors affecting medical organizations providing paid dental services, including pediatric dentistry, in order to determine the directions and opportunities for their further development. The difficult socio-economic situation that has developed in the country, due to the consequences of the coronavirus pandemic and new external threats, could not but affect the social sphere, and specifically the healthcare system, which has fully taken on all the major challenges of the present time. This is reflected in the peculiarities of the medical services market, especially its commercial sector. The authors provide a summary of the factors determining the specifics of medical organizations providing paid dental services for children, compiled on the basis of scientific, open statistical and marketing sources. The article will be of interest to researchers and practitioners in healthcare management.

KEYWORDS: paid medical services market, healthcare, medical organization, medical services, commercial medicine, dentistry

JEL Classification: M21, I11, I19

Received: 15.03.2022 / **Published:** 30.04.2022
© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Mashninova Yu.V. (yuliana.mashninova@mail.ru)

Введение

Сложившийся к настоящему времени сегмент рынка, отвечающий за платные медицинские услуги, представляет собой важнейшую составляющую национальной системы здравоохранения. Повышенное внимание к нему обусловлено различными факторами, в том числе и отсутствием длительного накопленного опыта в данном сегменте в российском здравоохранении. С этой точки зрения целесообразно сосредоточить основное внимание на оценке состояния и тенденций развития рынка платных медицинских услуг, которые напрямую влияют на эффективность управления процессами их предоставления. В настоящее время практически все сегменты здравоохранения подверглись коммерциализации. Тем не менее, по мнению ряда исследователей, понятие рынка, а тем более свободного рынка в сфере здравоохранения – по большей части скорее абстрактный, нежели реальный подход, некоторое приближенное обобщение [7, 8] *(Shamalova, Laufer, 2019)*. Одна из причин подобной точки зрения заключается в том, что в настоящее время большая часть систем здравоохранения по всему миру функционируют за счет и благодаря тому, что государство участвует в их деятельности в той или иной степени. Рыночные механизмы, в свою очередь, обладают определенными чертами и характеристиками, и их переложение на социальную сферу должно учитывать специфику данной области. Таким образом, во множестве работ [4, 7, 8] *(Kuznetsov, Ruleva, Rulev, 2019; Shamalova, Laufer, 2019)* термин «рынок» используется с учетом его адаптированного значения для здравоохранения.

В то же время в научной литературе практически не освещены некоторые сегменты данного рынка, к примеру, отсутствует анализ рынка платных стоматологических услуг, предоставляемых детям. Обзор данного социально важного сегмента позволит выявить направления его перспективного развития, а также выявить существующие проблемы и возможные будущие угрозы.

Цель: основной целью данной статьи является анализ специфики функционирования российского рынка платных стоматологических услуг.

Научная новизна: на основе анализа научных и статистических источников составлена сводная характеристика факторов, определяющих положение медицинских организаций на рынке предоставления платных стоматологических услуг населению детского возраста.

Авторская гипотеза: современное состояние рынка платных стоматологических услуг обуславливает необходимость поиска новых форм развития медицинских организаций. Одним из вариантов может быть их объединение во взаимовыгодные союзы (кластеры, партнерства и т.п.)

creativeconomy.ru

ISSN 1994-6929

Метод и методология проведенной работы: в работе проведен анализ маркетинговых и статистических данных, позволивший выявить и сформулировать факторы, определяющие специфику функционирования медицинских организаций на рынке предоставления платных стоматологических услуг.

Факторы, влияющие на российский рынок стоматологических услуг

Рассматривая главные характеристики рынка стоматологических услуг России для всех возрастных групп, можно констатировать, что в последние десятилетия наблюдается рост потребительского интереса к платному сегменту, что привело к захвату бизнесом большей доли этого рынка как в Москве, так и в России в целом *(рис. 1, 2)*.

Исследования потребительских предпочтений этих услуг, проведенные ВЦИОМ, с достаточной долей однозначности выявили причины доминирующих предпочтений в сторону роста процента пациентов, которые обратились или предпочли бы обратиться по причине болезни в коммерческую клинику. Существуют объективные и субъективные причины нежелания пациента обращаться в организации, находящиеся в государственном ведении, которые в основном связаны с большими очередями, низкой квалификацией медицинского персонала, длительным ожиданием даты приема, коррупцией среди медицинских работников, равнодушием медицинского персонала, плохим отношением к пациенту, устаревшим оборудованием и др.; при этом 65% респондентов высказались в негативном ключе о качестве предложенной медицинской услуги в государственных организациях; доступность услуги.

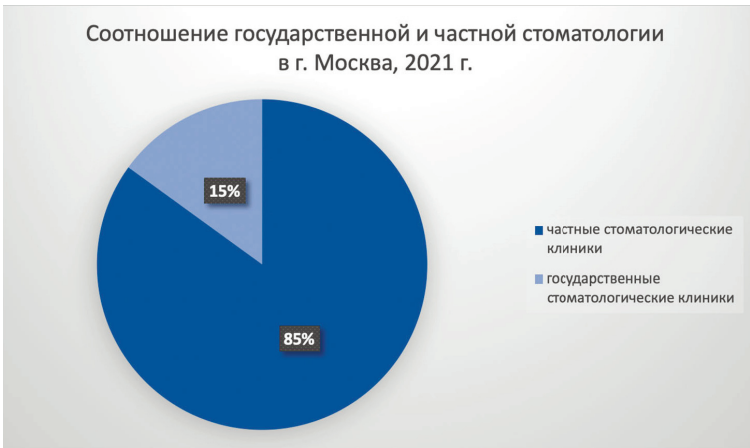

Рисунок 1. Соотношение государственных и частных стоматологических клиник, предоставляющих платные стоматологические услуги по г. Москве, по состоянию на конец 2021 г.

Источник: составлено авторами на основе [9, 10].

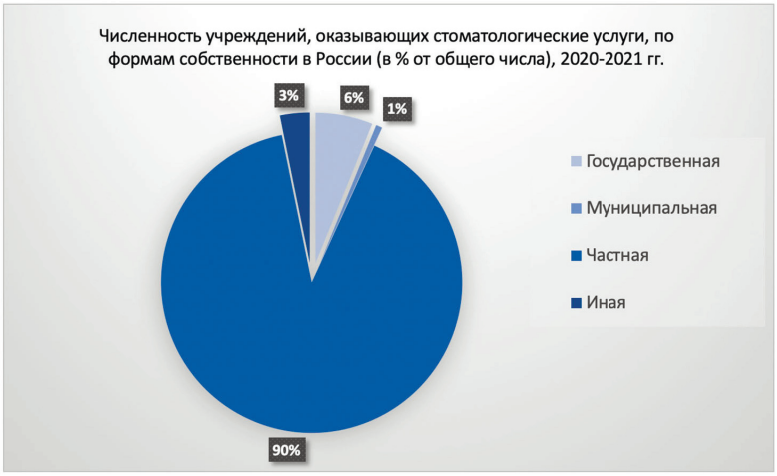

Рисунок 2. Соотношение государственных и частных стоматологических клиник, предоставляющих платные стоматологические услуги по России в 2020–2021 гг.
Источник: составлено авторами на основе [9, 10].

creativeconomy.ru

Относительно последней причины следует отметить, что в пользу частных клиник говорит также и их достаточно равномерное географическое распределение *(рис. 3)*. Так, было определено среднее расстояние между коммерческими клиниками в различных районах (в метрах) и установлено, что, во-первых, подобных бизнес-структур достаточно много, а во-вторых, все они практически в пешей доступности для граждан.

Анализируя состояние современных медицинских организаций (на примере оказания стоматологических услуг населению детского возраста) на основе данных, представленных в исследованиях РБК, BusinesStat и EY.COM за период 2018–2021 гг., можно охарактеризовать каждый из элементов внешней среды: рынок, потребителя, ресурсы, источники финансирования и роль государства, а также те возможности и угрозы, которые они несут.

ISSN 1994-6929

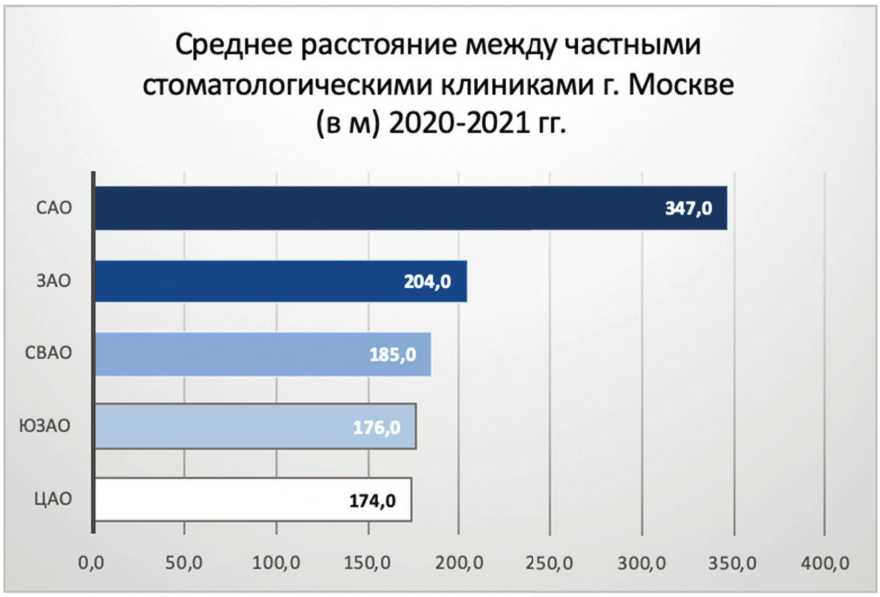

Рисунок 3. Среднее расстояние между частными стоматологическими клиниками г. Москве в метрах, в 2020–2021 гг.

Источник: составлено авторами на основе [9].

Если говорить о предоставлении платных стоматологических услуг детям, то следует отметить, что ситуация в данном сегменте достаточно напряженная. Во-первых, в г. Москве по состоянию на начало 2021 г. функционировало 24 государственные поликлиники, предоставляющие в том числе платные услуги, чего, безусловно, недостаточно с точки зрения норм обеспеченности специалистами. Во-вторых, что касается коммерческих клиник, то здесь ситуация еще более неоднозначная. Частным бизнес-структурам, чтобы вести детский прием, нужна специальная лицензия, которая подразумевает выполнение ряда сложных и затратных правил, а специалистам – соответствующие сертификаты. Не все представители малого бизнеса идут на это, что приводит к росту теневого сегмента стоматологических приемов. С учетом степени социальной значимости данного сегмента это достаточно тревожный сигнал.

Факторы внешней среды медицинских организаций

В этой связи детальная характеристика факторов внешней среды медицинских организаций, работающих в сфере здравоохранения и оказывающих платные услуги детям, представленная в *таблице 1*, имеет важное значение.

Основная тенденция последних двух лет – это снижение привлекательности платных услуг, предоставляемых государственными медицинскими организациями (ГМО) ввиду того, что, во-первых, их выполнение обеспечивается теми же специалистами, которые оказывают помощь по программам ОМС/ДМС, во-вторых, по мнению потребителя, уровень сервиса ГМО сильно уступает уровню сервиса коммерческих организаций, а в-третьих, пациент в целом стремится к экономии, и негибкая ценовая политика государственных структур (отсутствие скидок и бонусов) часто является причиной выбора в пользу конкурентов. Основными предпочтениями потребителя остается сервис и сокращение времени ожидания записи. Большая проблема ГМО – это срок ожидания приема специалиста. Внедрение цифровых технологий (запись через сеть Интернет и ЕМИАС (Единую медицинскую информационную систему) облегчает процесс записи к специалистам, однако не оказывает влияния на срок записи к ним.

Современный потребитель платных медицинских (стоматологических) услуг колеблется между стремлением к экономии, желанием использовать возможности ОМС/ДМС и намерением получить качественную услугу. Чаще всего из прочих равных альтернатив потребитель выбирает качество, даже если в конечном счете ему приходится платить больше.

Анализируя информацию из различных источников, можно сделать вывод, что современный потребитель связывает понятие качества чаще с коммерческими структурами, оправдывая это тем, что бизнес больше заботится о собственной репутации, нежели чем государственные организации, так как постоянно ощущает угрозу финансовой ответственности и финансовых последствий. Таким образом, существенная проблема для государственных ГМО – это убедить потребителя обращаться за платной услугой именно к ним.

Одно из ключевых преимуществ организаций, работающих по федеральному заданию в области формирования *ресурсной базы,* – государственная поддержка технологического обеспечения. В частности, это касается закупки дорогостоящего лечебного и диагностического оборудования. Стоит отметить, что данное оборудование используется как для оказания плановой медицинской помощи, так и для реализации платных услуг. При этом расходные материалы четко разделены на те, что выделяются централизованно для оказания плановой помощи, и те, что приобретаются ГМО для платных услуг. Таким образом, основная возможность для ГМО заключается в непосредственной экономии на технологическом оснащении. С другой стороны, одна из острых проблем в области технологического оснащения – это недостаточная

creativeconomy.ru

Таблица 1

Характеристика факторов внешней среды государственных медицинских организаций при предоставлении ими платных медицинских услуг (на примере детской стоматологии)

ФАКТОР	ХАРАКТЕРИ-СТИКА	ДИНАМИКА	УГРОЗЫ	ВОЗМОЖНОСТИ
РЫНОК				
Спрос	стабильный спрос	стабильный рост с тенденцией к замедлению, прогноз роста менее 5% до 2023 г.	потеря клиентов благодаря развитию конкуренции на рынке услуг	наличие постоянного спроса ввиду специфики медицинской услуги
Предложение	сформированный стандартный набор услуг	ассортимент услуг практически не изменяется	• сокращение перечня предлагаемых услуг из-за их нерентабельности • отсутствие понимания потребности потребителя из-за отсутствия маркетинговой политики	• улучшение сервиса со стороны организации • внедрение новых услуг (телемедицина)
Конкуренция	легальная коммерческая медицина (КМО)	занимают 16% рынка, рост занимаемой доли рынка	усиление позиций конкурентов на рынке за счет большего опыта коммерческой деятельности	отсутствие угрозы банкротства или нерентабельности, вследствие чего относительно стабильное положение
Ценообразование	определяется на основе рыночных механизмов	рост среднего чека по услугам	• сокращение выручки по перечню оказываемых услуг • отсутствие гибкой ценовой политики	возможность варьировать цену (нет законодательных ограничений)

Продолжение табл.1

ПОТРЕБИТЕЛИ				
	изменение поведения	• увеличение требований к сервису; • низкая платежеспособность потребителей • желание минимизировать ресурсы	• отток к конкурентам; • рост степени неудовлетворенности качеством помощи и отсутствием сервиса	• привлечение клиентов из сферы ОМС/ДМС • поиск новой стратегии привлечения и удержания клиента на принципах клиентоориентированности • поиск новых способов повышения степени удовлетворенности клиента
РЕСУРСЫ				
Материалы	определяется на основе рыночных механизмов	увеличение стоимости	снижение качества за счет замены материалов более дешевыми аналогами в гос. поставках;	обновление за счет собственных средств (выручки от платных услуг) обновление за счет программ господдержки
Оборудование	определяется на основе рыночных механизмов	увеличение стоимости	• низкое качество услуг за счет высокой степени морального и физического износа оборудования в связи с замедлением темпов модернизации	• обновление за счет собственных средств (выручки от платных услуг) • обновление за счет программ господдержки
Кадры	Сокращение численности врачей	(40 специалистов на 10 тыс. населения в 2013 г.; 38 специалистов на 10 тыс. населения в 2019 г.)	• усиление конкуренции за персонал • дефицит кадров из-за сокращения численности врачей • отток молодых специалистов в КМО • снижение привлекательности работы в госучреждениях • угрозы пандемии COVID-19	• постоянное наличие свободных вакансий • возможность проф. развития • отсутствие угрозы потери рабочего места из-за ликвидации организации

Окончание табл. 1

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ				
Бюджетные		рост финансирования + оптимизация **(национальная программа)**	сокращение финансирования из-за COVID-19	наличие гарантированного источника дохода
ОМС/ДМС		оптимизация программ страхования **(реформа)**	усиление контроля за реализацией услуг по программам ОМС/ДМС	подключение большего количества пациентов по
Собственные		сокращение на фоне пандемии COVID-19	• сокращение выручки из-за неудовлетворенности клиента качеством/ассортиментом услуг • сокращение выручки из-за оттока пациентов в КМО • сокращение выручки из-за COVID-19	возможность самостоятельно управлять объемом поступающих и расходующихся средств при условии оптимальной стратегии
ГОСУДАРСТВО				
	участие в плановом секторе; невмешательство в сферу платных услуг	внедрение национальных программ, реформ, инструментов контроля	• контроль за качеством оказываемых услуг; • штрафы за невыполнение/ненадлежащее выполнение ГФЗ	• соучастие в ведении деятельности; • обеспечение стабильности; • снятие угрозы банкротства.

Источник: составлено авторами на основе источников [9, 10].

загрузка технологического оборудования. В частности, это касается диагностического оборудования.

Несмотря на то, что организации такого типа в сфере стоматологии имеют внушительную загрузку, диагностическое оборудование, согласно ряду исследований, используется не в полной мере, что увеличивает срок его окупаемости, а значит, косвенно свидетельствует о недостаточной эффективности расходования бюджетных средств.

Еще одной острой проблемой в области ресурсного обеспечения является нехватка трудовых ресурсов, так как конкуренция за персонал на рынке услуг здравоохранения между государственными и коммерческими структурами представлена довольно остро. Отток квалифицированной рабочей силы в коммерческие организации, снижение привлекательности работы государственных структур, неудовлетворенность персонала условиями труда (нагрузкой, необходимостью выполнять плановые задания, большим объемом бумажной работы) – все эти актуальные угрозы сильно изменили ситуацию с обеспеченностью государственных клиник медицинским персоналом.

Средний возраст специалистов, работающих в государственных стоматологических поликлиниках, в настоящий момент составляет 45 лет, тогда как в коммерческих структурах – это 32 года. Подобный разрыв несет в себе скрытую угрозу, которая заключается, во-первых, в невозможности обеспечить эффективную передачу производственного опыта от одного поколения врачей к другому, а во-вторых, в более быстром моральном старении специалистов государственной медицины, лишенных связи с молодым и активным по части инноваций поколением. В то же время государственные стоматологические клиники обладают наличием постоянно существующих свободных вакансий для персонала, обеспечивают организацию профессионального развития (повышение квалификации, сертификация и проч.), а также для них отсутствует угроза коммерческого банкротства, а значит, потери рабочего места из-за ликвидации организации.

Основные *источники финансирования* здравоохранения России – это бюджетные средства, средства ОМС/ДМС и личные средства граждан. Использование первых двух источников финансирования сопровождается контролем со стороны государства, которое отслеживает выполнение федерального заказа (плана), расходование бюджетных средств и работу со страховыми фондами. Различные законопроекты и постановления регулируют деятельность организаций государственного сектора таким образом, чтобы достигнуть наиболее эффективного использования денежных средств. Участие государства и страховых фондов обеспечивает гарантированный

creativeconomy.ru

ISSN 1994-6929

доход для медицинских организаций, однако руководство и врачебный персонал приобретают наряду с этим значительные дополнительные нагрузки, обязуя их вести внушительный объем отчетной документации. Усиление контроля за расходованием средств бюджета и средств ОМС/ДМС также является дополнительной нагрузкой на персонал ГМО. Определенную свободу обеспечивают собственные средства, получаемые за счет предоставления платных медицинских услуг, однако здесь присутствует ряд угроз, связанных с неудовлетворенностью клиента качеством и ассортиментом услуг, а также из-за оттока пациентов в коммерческие структуры. В последние годы существенной также является угроза сокращения выручки из-за распространения COVID-19, так как стоматологическая отрасль внесена в список пострадавших от пандемии.

Однако наличие собственных источников дохода позволяет государственным организациям быть более гибкими, в перспективе дает возможность самостоятельно управлять объемом поступающих средств (при условии внедрения адекватной маркетинговой политики). В настоящий момент ГМО занимается в основном оптимизацией расходования поступающих средств, выбирая те направления, которые могут быть профинансированы за счет них. Здесь для ГМО важно при распределении прибыли и планировании собственного финансирования помнить о необходимости выдерживать критерии качества предоставляемых медицинских услуг. Чрезмерная экономия на расходных материалах и оплате труда персонала в конечном счете отражается на качестве отказываемой услуги, а значит, вызовет неудовлетворенность потребителя.

Обобщая представление о тенденциях будущего развития рынка стоматологических услуг, целесообразно провести анализ результатов исследования рынка, проведенного компанией BusinesStat в 2020–2021 гг. Данные показывают, что за период с 2016 по 2019 год величина натурального объема рынка в России оставалась стабильной и составила около 271 миллиона приемов в 2019 г. *(рис. 4)*, 2020 год продемонстрировал падение до 239 млн приемов, что неудивительно, так как сказались ограничения, связанные с пандемией коронавирусной инфекции. По состоянию на 2021 г. можно было наблюдать выравнивание ситуации (255,6 млн приемов), однако исследователи полагают, что тенденция не сохранится. Скорее всего, на фоне ограничения поставок стоматологических материалов и их стремительного роста в цене рынок отреагирует сокращением числа приемов.

Рисунок 4. Число стоматологических приемов в 2016–2021 гг., в млн приемов
Источник: составлено авторами на основе [9, 10].

creativeconomy.ru

Интересным фактом в отношении тенденций стоматологического рынка в России является тот факт, что стадия экстенсивного роста для него уже пройдена. Стабильное состояние величины предоставленных стоматологических услуг сохраняется в связи с тем, что необходимо перелечивать зубы, а также благодаря тому, что появляются новые эстетические стандарты понятия «улыбка». Тем не менее в ближайшем будущем следует ожидать тенденции сокращения доли «эстетической стоматологии» в общем числе услуг. Известно, что большую часть в нем составляет ортодонтия, которая, к слову, практически полностью относится к платным услугам и для которой исследователи уже достаточно длительный период времени отмечают крайне сдержанный рост клиентской базы. И данная тенденция, безусловно, сохранится на фоне новых возникающих угроз.

Заключение

Таким образом, анализ рынка стоматологических услуг показал, что он находится в состоянии стагнации и достаточно остро реагирует на ту социально-экономическую обстановку, в которой функционирует. Перед государственными и коммерческими организациями стоят ряд нерешенных проблем, связанных с ресурсным обеспечением (обеспеченность врачами, текучесть кадров, инфраструктурные проблемы и проч.), а также с теми внеш-

ISSN 1994-6929

ними угрозами, которые от них не зависят напрямую (эпидемиологическая ситуация – коронавирусная пандемия, социально-экономическая ситуация в стране и проч.). Как бизнес-структурам, так и государственным поликлиникам, предоставляющим платные услуги, безусловно, следует искать новые пути развития с целью минимизации негативного воздействия внешних угроз и решения собственных внутренних проблем.

ИСТОЧНИКИ:

1. Буньяминовна Г.У., Косинова Н.Н. Особенности развития рынка частных стоматологических клиник в условиях пандемии // Московский экономический журнал. – 2020. – № 9. – с. 64. – doi: 10.24411/2413–046X-2020–10664 .
2. Ермакова С.Э., Артеменко С.Н. Международный и российский опыт управления инновациями в организациях здравоохранения // Корпоративный менеджмент и бизнес-образование: сборник научных статей. М., 2021. – с. 168–176.
3. Костромина Е.А., Шамалова Е.В. Формирование механизма конкурентоспособности организации на рынке стоматологических услуг // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2017. – № 1(20). – с. 89–95. – doi: 10.21777/2307–6135–2017–1-89–95 .
4. Кузнецов Н.В., Рулева А.В., Рулев М.В. Характеристика системы здравоохранения и рынка медицинских услуг в России // Московский экономический журнал. – 2019. – № 6. – с. 25. – doi: 10.24411/2413–046X-2019–16024 .
5. Сапожникас И.Д. Ключевые проблемы развития малого и среднего предпринимательства и функционирования системы управления его развитием в стоматологической сфере // Экономика и управление. – 2017. – № 12(146). – с. 76–84.
6. Тарасенко Е.А., Дворяшина М.М. Рынок частной медицины в России: взгляд маркетолога // Эко. – 2019. – № 6(540). – с. 43–61.
7. Тишков Д. С. Стоматологическое здравоохранение в России: сравнение полиса обязательного медицинского страхования и частных услуг в стоматологической практике. АНИ: экономика и управление. 2021. № 1 (34). [Электронный ресурс]. URL: stomatologicheskoe-zdravoohranenie-v-rossii-sravnenie-polisa-obyazatelnogo-meditsinskogo-strahovaniya-i-chastnyh-uslug-v (дата обращения: 24.02.2022).
8. Шамалова Е.В., Лауфер К.М. Экономические аспекты формирования цены медицинской услуги на различных сегментах рынка стоматологии // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2019. – № 1(26). – с. 389–392. – doi: 10.26140/anie-2019–0801–0093 .
9. Материалы исследования РБК (2016–2021). Рбк. [Электронный ресурс]. URL: https://marketing.rbc.ru (дата обращения: 18.01.2022).

10. Материалы исследования BusinesStat. Businesstat.ru. [Электронный ресурс]. URL: https://businesstat.ru (дата обращения: 18.01.20122).
11. Fajardo-Ortiz G, Robledo H. Gestión de la atención médica, herramienta fundamental para los médicos residentes [Management of medical care, a fundamental tool for resident doctors] // Cir Cir. – 2018. – № 1. – с. 71–78. – doi: 10.24875/CIRU.M18000005.
12. Kostyak L., Shaw D. M., Elger B., Annaheim B. A means of improving public health in low- and middle-income countries? Benefits and challenges of international public-private partnerships // Public Health. – 2017. – с. 120–129. – doi: 10.1016/j.puhe.2017.03.005.
13. Mestre A., Oliveira M., Barbosa-Póvoa A. Location–allocation approaches for hospital network planning under uncertainty // European Journal of Operational Research. – 2015. – № 3. – с. 791–806. – doi: 10.1016/j.ejor.2014.07.024.
14. Weaver C.A., Ball M.J., Kim G.R., Kiel J.M. Healthcare Information Management Systems. Cases, Strategies, and Solutions. – Heidelberg. NY: Springer, 2016.
15. Wright D, Nizzer K, Catchpole J, Klass C, Mondkar A. Patient and professional engagement in the procurement of dental services // Community Dental Health. – 2019. – № 2. – с. 91–94. – doi: 10.1922/CDH_4402Wright04.

REFERENCES:

Bunyaminovna G.U., Kosinova N.N. (2020). *Osobennosti razvitiya rynka chastnyh stomatologicheskikh klinik v usloviyakh pandemii* [Features of the market development of private dental clinics in the conditions of the pandemic]. *Moscow Economic Journal*. (9). 64. (in Russian). doi: 10.24411/2413–046X-2020–10664 .

Ermakova S.E., Artemenko S.N. (2021). *Mezhdunarodnyy i rossiyskiy opyt upravleniya innovatsiyami v organizatsiyakh zdravookhraneniya* [International and russian experience in managing innovations in healthcare organizations] *Corporate Management and Business Education*. 168–176. (in Russian).

Fajardo-Ortiz G, Robledo H. (2018). *Gestión de la atención médica, herramienta fundamental para los médicos residentes [Management of medical care, a fundamental tool for resident doctors]* [Management of medical care, a fundamental tool for resident doctors]. *Cir Cir. 86* (1). 71–78. (in Russian). doi: 10.24875/CIRU.M18000005.

Kostromina E.A., Shamalova E.V. (2017). *Formirovanie mekhanizma konkurentosposobnosti organizatsii na rynke stomatologicheskikh uslug* [Formation of competitive mechanism in the market of dental services]. *Vestnik Moskovskogo universiteta im. S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie*. (1(20)). 89–95. (in Russian). doi: 10.21777/2307–6135–2017–1-89–95 .

ISSN 1994-6929

Kostyak L., Shaw D. M., Elger B., Annaheim B. (2017). *A means of improving public health in low- and middle-income countries? Benefits and challenges of international public-private partnerships* [A means of improving public health in low- and middle-income countries? Benefits and challenges of international public-private partnerships]. *Public Health. 149* 120–129. (in Russian). doi: 10.1016/j.puhe.2017.03.005.

Kuznetsov N.V., Ruleva A.V., Rulev M.V. (2019). *Kharakteristika sistemy zdravookhraneniya i rynka meditsinskikh uslug v Rossii* [Characteristics of the healthcare system and the medical services market in Russia]. *Moscow Economic Journal*. (6). 25. (in Russian). doi: 10.24411/2413–046X-2019–16024 .

Mestre A., Oliveira M., Barbosa-Póvoa A. (2015). *Location–allocation approaches for hospital network planning under uncertainty* [Location–allocation approaches for hospital network planning under uncertainty]. *European Journal of Operational Research. 240* (3). 791–806. (in Russian). doi: 10.1016/j.ejor.2014.07.024.

Sapozhnikas I.D. (2017). *Klyuchevye problemy razvitiya malogo i srednego predprinimatelstva i funktsionirovaniya sistemy upravleniya ego razvitiem v stomatologicheskoy sfere* [Key problems in the development of small and medium enterprises and the functioning of the development management system in dentistry]. *Economics and management*. (12(146)). 76–84. (in Russian).

Shamalova E.V., Laufer K.M. (2019). *Ekonomicheskie aspekty formirovaniya tseny meditsinskoy uslugi na razlichnyh segmentakh rynka stomatologii* [Economic aspects of formation of the price of medical services on different segments of the dental market]. *ASR: Economics and Management. 8* (1(26)). 389–392. (in Russian). doi: 10.26140/anie-2019–0801–0093 .

Tarasenko E.A., Dvoryashina M.M. (2019). *Rynok chastnoy meditsiny v Rossii: vzglyad marketologa* [Private healthcare market in Russia: a marketologist view]. *Eco*. (6(540)). 43–61. (in Russian).

Weaver C.A., Ball M.J., Kim G.R., Kiel J.M. (2016). *Healthcare Information Management Systems. Cases, Strategies, and Solutions* [Healthcare Information Management Systems. Cases, Strategies, and Solutions] Heidelberg. NY: Springer. (in Russian).

Wright D, Nizzer K, Catchpole J, Klass C, Mondkar A. (2019). *Patient and professional engagement in the procurement of dental services* [Patient and professional engagement in the procurement of dental services]. *Community Dental Health. 36* (2). 91–94. (in Russian). doi: 10.1922/CDH_4402Wright04.