

# КЛИНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

## В РАСПОРЯЖЕНИИ ПАЦИЕНТА, ИМЕЮЩЕГО ПОЛИС ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ (ДМС), И ЛЮБОГО, КТО РЕШИЛ ЛЕЧИТЬСЯ ЗА СВОЙ СЧЕТ, ЕСТЬ ДОВОЛЬНО ШИРОКИЙ ВЫБОР МЕДУЧРЕЖДЕНИЙ, КУДА ОН МОЖЕТ ОБРАТИТЬСЯ.

МАРИЯ МАТТИАС

Вместе с возможностью выбора пациент получает проблему: какому из многочисленных медучреждений можно доверить свое здоровье?

Если ваш недуг не требует вмешательства узкого специалиста, а главным критерием выбора не является удаленность от дома, то для начала узнайте отзывы других пациентов. Помимо многолетней сложившейся репутации, многое о клинике могут рассказать бывшие пациенты. Безоговорочно доверять многочисленным отзывам в интернете не стоит — с большой долей вероятности они могут быть оценены не только потенциальными посетителями медучреждений, но и теми, кто за них заплатил.

Источником ценной информации могут быть ваши коллеги — многие полисы ДМС приобретаются по корпоративной программе. Email-рассылка внутри компании с просьбой рекомендовать клинику займет всего несколько минут и может помочь вам избежать многих разочарований — от больших очередей до неверных диагнозов. Если коллеги в данном вопросе по каким-то причинам помочь вам не могут, то переберите в уме знакомых, среди которых наверняка найдется тот, кто имел возможность наблюдать «клиническую картину» не только с позиции пациента.

Если уверенных рекомендаций от знакомых вам получить так и не удалось, можно провести самостоятельный отбор. По мнению Владислава Баранова, заместителя генерального директора международного медицинского центра «Согаз», пациенту стоит обратить внимание на врачей: их имена, где работали ранее, стаж, опыт по специальности. С ним согласен ректор Санкт-Петербургского института стоматологии последипломного образования Роман Фадеев: «Определяющим в медицине является уровень врачей и технологического оснащения. Для того чтобы проверить уровень профессиональной подготовки, нужно узнать, врачи с какими категориями и учеными степенями работают в медучреждении. Это будет косвенно свидетельствовать о том, насколько специалист может использовать новейшие технологические разработки.

По словам Владислава Баранова, обращаясь в медцентр, необходимо также оценить, насколько медучреждение может «закрыть» все потребности, возникающие у пациента. То есть следует обратить внимание на наличие в клинике «замкнутых циклов» обслуживания по различным специальностям. Но определяющим критерием, отображающим состояние дел в медицинском учреждении, является, с точки зрения господина Баранова, чистота.

Большинство старается не экономить на здоровье, но если рассматривать прием врача или сдачу крови на клинический

анализ как услугу, то нельзя не коснуться и ее ценового аспекта. Корреспондент ВГ, обзвонивший пять произвольно выбранных государственных и столько же частных клиник, пришел к выводу, что цена на одну и ту же услугу может серьезно отличаться.

Например, прием любого терапевта в Елизаветинской больнице обойдется вам всего в 400 рублей, в то время как в «Евромеде» — в 3 тыс. рублей. Провести магнитно-резонансное исследование одного отдела позвоночника в МАПО готовы за 3,95 тыс. рублей, а в известном частном медучреждении со скандинавскими корнями — за 4,5 тыс. руб. В частном медучреждении «XXI век» клинический анализ крови оценивают в 310 рублей, в то время как в 81-й поликлинике та же процедура обойдется на треть дороже. Так что, если вы намерены провести серьезный «техосмотр» вашего организма, то небольшое маркетинговое исследование может позволить вам серьезно сократить бюджет.

При этом стоит иметь в виду, что стоимость некоторых услуг в многопрофильной клинике может превосходить расценки узкоспециализированных центров. Например, обращаясь к известному высокооплачиваемому врачу, вовсе не обязательно проводить анализы в том же медучреждении, где он работает. В городе существует несколько десятков частных лабораторий, которые проводят практически все исследования, стоимость услуг в них сопоставима со среднероссийскими. Это также может помочь вам сэкономить свое время.

«Мы не предлагаем каких-либо специальных видов сервиса, не обещаем консультации медицинских светил, не продаем никаких эксклюзивных процедур. Только лишь гарантируем строгое соблюдение современной технологической цепочки медицинских анализов. И обеспечиваем при этом приемлемый уровень комфорта», — говорит Юрий Андрейчук, генеральный директор лабораторной службы «Хеликс».

Пациентам, особо трепетно относящимся к своему здоровью, стоит обратить внимание еще на один момент. Какими бы внимательными ни были врачи в выбранной вами клинике, в большинстве случаев в их распоряжении не окажутся некоторых точных и дорогостоящих диагностических приборов. Например, позитронно-эмиссионный томограф, который позволяет диагностировать различные опухоли на самой ранней стадии, в Петербурге можно найти в единичных медучреждениях, среди которых Санкт-Петербургский государственный медицинский университет имени академика Павлова, Институт мозга человека РАН и Центральный НИИ рентгенодиагностики. ■

21 → Мы предполагаем, что значительная часть таких аптек убыточны». Валерия Солок согласна с наблюдениями коллеги: «После кризиса на аптечном рынке Санкт-Петербурга, как и по всей стране, наблюдался активный рост количества дискаунтеров. Сомнительные аптеки с шоковыми ценами появлялись как грибы после дождя. Однако сейчас эта тенденция пошла на спад — аптеки наконец-то начали считать деньги и поняли, что демпинг не приводит к желанному росту прибыли. Большинство подобных аптечных пунктов и киосков уже позакрывалось, остальные повысили цены». Игорь Головкин прогнозирует, что в трехлетней перспективе рынок должен несколько стабилизироваться: уменьшится количество дискаунтеров — скорее всего, они либо закроются, либо перейдут в формат недорогих аптек.

Ольга Липина отмечает как тенденцию снижение аптечными сетями розничных цен, предоставление скидок, а также открытие новых форматов аптек-дискаунтеров. «Также расширяется ассортимент нелекарственных средств — лечебной косметики, биологически активных добавок (БАД). Появляются новые виды розничных точек в виде магазинов здорового образа жизни. Многие компании для более эффективной конкуренции расширяют долю своих собственных брендов или подписывают эксклюзивные договоры с производителями нелекарственного ассортимента», — отмечает Ольга Липина.

Александр Семенов говорит, что на петербургском рынке фармритейла продолжается тенденция централизации рынка и усиление «эффекта Дарвина», обусловленного сильной конкуренцией на рынке и возросшим с начала 2011 года налоговым давлением — выживают сильнейшие. «Речь идет об увеличении налоговой нагрузки на аптеки с 1 января», — поясняет Давид Мелик-Гусейнов, директор аналитической компании Segedim Strategic Data. — Маржинальность аптек до этого была на уровне 2%, а теперь стала еще ниже». Максим Клягин считает, что увеличение налоговой нагрузки оказывает существенное давление на бизнес розничных операторов данного рынка.

Пока же основные игроки рынка присматриваются друг к другу и к более мелким, но не менее успешным сетям, одновременно в сложившихся условиях они вынуждены искать иные способы конкуренции за рынок. «Сейчас конкуренция вышла из плоскости сугубо ценовой, борьба за потребителя идет в маркетинговом поле», — рассказывает Александр Семенов. — Сети предлагают новые услуги, новые проекты, связанные с расширением ассортимента в части нелекарственного сегмента». В качестве примера он приводит открытие сетью «Первая помощь» в этом году сети отделов органических товаров и продуктов питания Organic

Project. «Первые результаты работы проекта показали, что потребитель уже готов воспринимать аптеку не только как место, где можно приобрести лекарство — мы идем по пути европейских «дрогери», и эта тенденция мне кажется перспективной», — говорит господин Семенов. Сеть планирует сосредоточиться на повышении рентабельности за счет расширения ассортимента, привлечения потребителей нестандартными маркетинговыми ходами. Например, такими, как проведение ночных распродаж, более характерных для неаптечного ритейла.

«Мы экспериментируем с новыми аптечными форматами, — также говорит Валерия Солок. — В начале октября состоялось открытие в ТРК «Галерея» концепт-аптеки «Лаборатории красоты» совместно с компанией «Л'Ореаль». Это наш первый опыт сотрудничества крупнейшего производителя косметической продукции и аптечной сети в области совместного открытия точек продаж. Во всех аптеках «36,6» большой популярностью у покупателей пользуются товары под собственной торговой маркой (СТМ): от лекарств до косметики.

В целом процесс дальнейшей консолидации рынка — поглощение мелких аптек более крупными аптечными сетями — прогнозируют все участники рынка и эксперты как неизбежный. Александр Семенов считает, что в трехлетней перспективе рынок, будет развиваться в соответствии с общей тенденцией централизации рынка и концентрации вокруг ряда крупных и сильных игроков. «По моим прогнозам, при нынешнем уровне конкуренции, серьезном административном давлении и ограничениях, в рамках которых вынужден существовать аптечный ритейл, у рынка нет стимулов к развитию, — рассуждает он. — На сегодняшний день аптека по условиям налогообложения приравнена к любому торговому резиденту, при этом вынуждена соблюдать законодательные ограничения в части ценообразования и ассортимента. Пока такая ситуация сохранится, рынок будет стагнировать и продолжит перераспределение сил внутри сектора». «Есть прогнозы, что около 20 процентов аптек по итогам 2011 года в России закроются. Не знаю, насколько это правильный прогноз для Петербурга. Но очевидно, что более сильные игроки займут освободившуюся долю рынка», — говорит Ольга Липина. Вместе с тем она ожидает, что в стране появится более четкий порядок отпуска рецептурных лекарственных средств населению и будет введено такое понятие, как лекарственное страхование населения (когда часть затрат на лекарства компенсируется). По мнению Максима Клягина, объектами для поглощения лидерами отрасли станут в основном средние и сравнительно небольшие по масштабу бизнеса компании. ■



**Санкт-Петербургский государственный медицинский университет имени академика И.П.Павлова**

Лис. № 99-01-0052-01 от 17.04.08

## 16 клиник – 100 отделений

ул. Льва Толстого, д. 6-8  
метро «Петроградская»  
тел.: (812) 329 0333  
www.spb-gmu.ru

ЛЕЧЕНИЕ ПРОВОДИТСЯ ПОСЛЕ КОНСУЛЬТАЦИИ СВЯЗЬ С ОБОИМИ ВОЗМОЖНЫМИ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМИ

- + акушерство
- + аллергология
- + гинекология
- + дерматология
- + кардиология
- + кардиохирургия

- + маммология
- + неврология
- + офтальмология
- + сосудистая хирургия
- + урология

Высокотехнологическая медицинская помощь