медицина

Привлекательный сегмент

Маржа на рынке эстетической медицины достигает 100%

косметология

Петербургский рынок услуг в области эстетической медицины развит и продолжает расти на 15–20% ежегодно, отмечают эксперты. Количество игроков рынка постоянно увеличивается, что вполне объяснимо: входной билет недорогой, а доходность — 100%. Однако с сетевыми клиниками новые игроки конкурировать не могут. Более того, многие из них не имеют лицензии и работают в «теневом» сегменте.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Рынок эстетической медицины в Петербурге растет ежегодно на 15–20%, соответствуя спросу на данные услуги

Рынок эстетической медицины традиционно классифицируют по направлениям услуг. Так, эстетическая медицина подразделяется на инъекционную косметологию, уходовые процедуры, лазерную косметологию, рассказывает заведующий отделением лазерных технологий и косметологии сети клиник «Альтермед» Анатолий Ибраев.

Инъекционная косметология — один из способов омоложения и подтяжки кожи лица, шеи, декольте, а также кожи рук. Процедуры призваны корректировать форму и увеличивать объем губ, удалять морщины и складки, устранять асимметрию форм. В основе технологии лежит тот или иной принцип воздействия препаратов, вводимых инъекционно или с помощью пистолета-микроинъектора. Видов препаратов сегодня много, и каждый направлен на решение конкретных задач. Гели на основе гиалуроновой кислоты содействуют увлажнению кожи. Ботокс, диспорт, ксеомин — это препараты, содержащие ботулотоксин, который используют для разглаживания мимических морщин. В числе других препаратов витамины и аминокислоты для коррекции возрастных изменений, натуральные пигменты для перманентного макияжа и другие.

Косметологические уходовые процедуры включают разнообразные пилинги, маски, кремы, массажи для лица и области декольте. Косметологи утверждают, что такие процедуры способствуют улучшению состояния кожи за счет стимулирования ее кровоснабжения, способствуют моделированию контура лица, его подтяжке.

Лазерная косметология включает в себя такие процедуры, как удаление растяжек, рубцов, шрамов и пигментных пятен, лазерная блефаропластика (пластика век), омоложение кожи и улучшение ее вида, лазерная шлифовка лица.

Некоторые специалисты отдельно выделяют эстетическую косметологию, которая включает наращивание ресниц, ногтей, перманентных макияж, эпиляцию. Кроме того, большой смежный с косметологией рынок — пластическая хирургия, которую принято рассматривать отдельно.

Генеральный директор компании «Ламарис» Марина Писецкая отмечает, что в Петербурге рынок эстетической медицины развит довольно хорошо, и по сравнению с другими городами России отстает только от Москвы. Аналитик «Инвесткафе» Дарья Пичугина также полагает, что рынок эстетической медицины в Петербурге растет ежегодно на 15–20%, соответствуя спросу на данные услуги. В Москве оборот рынка оценивается в $50 млн, поэтому, исходя из примерного количества клиник в Петербурге, их оборот составляет $15–18 млн. Подобный бизнес является высокодоходным, его рентабельность может доходить до 100%, говорит эксперт. Входной билет на рынок зависит от видов предоставляемых услуг, его возможная стоимость составляет 7–10 млн рублей.

По оценкам госпожи Писецкой, в Петербурге работает около 200 клиник, оказывающих услуги эстетической медицины. Большинство из них многопрофильные, но есть и узконаправленные. Сетевых клиник около 15, при этом сетью считают компанию, у которой функционирует две и более клиник. Бесспорный лидер — это сеть клиник «Меди», которых насчитывается 14 по Петербургу, говорит собеседник издания.

Исходя из целевой аудитории, рынок услуг эстетической медицины делится на сегменты «эконом», «комфорт», «элит» и «бизнес», и в каждом из них можно неплохо играть, говорит Анатолий Ибраев.

Главный врач отделения общей медицины системы клиник «Меди» Анна Тимофеева отмечает, что игроков рынка эстетической медицины можно разделить условно на два типа: салоны красоты и профессиональные медицинские центры, которые чаще всего объединяют косметологию и пластическую хирургию. В Петербурге крупных клиник, где работают профессиональные дерматологи-косметологи и пластические хирурги, по словам госпожи Тимофеевой, около десяти. Большинство из них не имеют филиалов и предлагают услуги только в одной клинике. «Меди» — один из крупнейших игроков рынка, который располагает тремя клиниками эстетической медицины, расположенными в разных районах Петербурга.

Эксперты ИА Credinform отмечают, что на петербургском рынке, помимо «Меди», активны ЗАО «Поликлинический комплекс», медицинский центр «Профимед», эстетическая клиника «Махаон», «Академия эстетической медицины», центр эстетической медицины «Фиалка» и другие. Как правило, каждая клиника специализируется на определенных направлениях эстетической медицины.

Например, по словам экспертов, центр «Лазерный доктор» является лидером рынка лазерной эстетической медицины. Они подчеркивают, что, несмотря на разнообразие компаний на рынке эстетической медицины, выбор у потребителя невелик.

По мнению участников рынка, основные проблемы сегодня по-прежнему связаны с качеством оказываемых услуг. Рынок косметологических услуг сегодня обладает большими возможностями для мошенников, констатирует Анатолий Ибраев. Так, например, в сфере инъекционной косметологии сегодня работает много «серых» компаний и частных косметологов без лицензии, которые зачастую используют контрафактную продукцию. Все это может привести как минимум к побочным эффектам.

«Сегодня косметологические услуги зачастую оказывают в прямом смысле бывшие парикмахерские. При этом если процедура вызовет побочные эффекты, возместить ущерб будет практически невозможно. Такие компании не дают чеков, не имеют необходимую документацию. Никто ни за что не отвечает», — говорит Анатолий Ибраев.

Другая проблема связана с дороговизной качественного оборудования. Хорошая техника для удаления волос, лечения пигментации, сосудистых поражений, омоложения из Италии или США стоит 3–5 млн рублей. Стоимость корейских аналогов составляет 1,5–2 млн рублей, но качество такой техники значительно проигрывает. Есть и китайское оборудование за 500 тыс. рублей, но использование такой техники может привести к ряду последствий, говорит собеседник издания. В частности, на установку может отсутствовать необходимая документация, сертификаты. Некоторые новые игроки покупают это оборудование из-за его дешевизны, но при этом они рискуют, потому что никаких гарантий качества нет.

«Хорошее оборудование стоит дорого и долго окупается. Позволить его себе могут только крупные сети или компании, работающие в сегментах „бизнес“ и „элит“», — резюмирует господин Ибраев.

Марина Писецкая считает серьезной проблемой подбор квалифицированного персонала. «К сожалению, не так много специалистов, имеющих высшее медицинское образование, способны оказать качественную услугу. Здесь одну из главных ролей играет человеческий фактор: если нет хороших специалистов, нет и постоянных клиентов, а, следовательно, нет и новых клиентов, так как нет положительных отзывов и рекомендаций», — рассуждает госпожа Писецкая.

С рынком услуг в области эстетической медицины напрямую связан рынок производства косметических средств. Как правило, клиники закупают качественную косметику известных брендов. Она используется при выполнении уходовых процедур, а также продается клиентам. При этом продажа косметики в некоторых компаниях составляет около 20% от оборота. Выйти на рынок производства косметики непросто, говорит Анатолий Ибраев. «Клиники скорее закупят известную косметику. Чтобы занять прочное место на рынке косметических препаратов, нужны большие маркетинговые вливания», — говорит собеседник издания.

Марина Писецкая отмечает высокую конкуренцию на российском рынке производства косметических средств. «В Петербурге есть несколько производителей, но производят они в основном „полочную“ косметику, которая продается в сетевых магазинах и доступна всем желающим. Производство косметики для использования в клиниках эстетической медицины, салонах красоты и косметических центрах сосредоточено в основном в Москве, а в Петербурге открыты представительства этих организаций. Например, „Премиум“, КАРТ, „Арома Джаз“», — рассказывает госпожа Писецкая. Непосредственно профессиональную косметику для клиник эстетической медицины в Петербурге производит компания «Ламарис». «Продукция разработана группой косметологов совместно с технологами, поэтому эффективность каждого средства из ассортимента максимальна, а это очень важно для профессиональной косметики. Вся продукция имеет декларации соответствия и прошла клинические, токсикологические и физико-химические испытания, это обязательное условие для производства», — рассказывает руководитель компании Марина Писецкая. В ассортименте продукции «Ламарис» профессиональные средства для коррекции фигуры, косметика для аппаратных методик по лицу и телу (LPG, ионо-, фонофореза, гальванизации, ультразвука, миостимуляции, микротоковой и радиочастотной терапии), средства для ухода за лицом.

На данный момент российская косметика может конкурировать с зарубежной, полагает Марина Писецкая. «При производстве косметики в России довольно жестко контролируется качество сырья — это огромный плюс. Также цены на российскую продукцию гораздо ниже, при этом составы российских кремов могут быть значительно богаче, чем импортные. Цена — это еще не гарантия качества, так как в стоимость импортной косметики заложены таможенные расходы, доставка до России, торговая наценка, рекламные расходы. За последние пять лет на рынке профессиональной косметики наблюдается тенденция перехода к натуральным составам», — рассказывает госпожа Писецкая.

Тем не менее лидирующие позиции в мире и в России занимает швейцарская, французская и израильская косметика, отмечает собеседник BG. «Недавно я побывала в Израиле и посетила несколько косметических производств, и я со всей ответственностью как косметолог хочу сказать, что в России могут сделать продукцию не хуже, а даже лучше по составам и эффективности», — говорит эксперт.

Чтобы успешно выйти на рынок профессиональной косметики в России, продукцию должны разрабатывать профессионалы, подчеркивают участники рынка. «Когда косметику разрабатывают профессиональные косметологи, точно зная потребности коллег, а технологии воплощают их пожелания в жизнь, косметика получается максимально эффективной и очень востребованной», — говорит Марина Писецкая.

Минимальный объем инвестиций для старта проекта по производству косметических препаратов — примерно 1,5–2 млн рублей.

КРИСТИНА НАУМОВА

Неполная копия

Биоаналоги вызывают споры среди экспертов фармацевтического рынка

препараты

В начале июня на рассмотрение правительства РФ поступил законопроект, подготовленный Министерством здравоохранения, — «О внесении изменений в Федеральный закон „Об обращении лекарственных средств“». Принятый в 2010 году федеральный закон вызвал уже множество нареканий как среди участников фармрынка, так и среди медработников. Одна из наиболее острых тем полемики вокруг поправок — копии биологических лекарственных средств, именуемые биоаналогами.

ДЕНИС ВЫШИНСКИЙ

Биоаналоги не могут быть полностью идентичны оригиналу из-за сложной структуры белковых молекул. Для того чтобы обеспечить эквивалентность их свойств, предусматривается многоуровневая система исследований

Само понятие «биоаналог» в российском законодательстве пока отсутствует. В законе «Об обращении лекарственных средств» существует лишь определение «воспроизведенное лекарственное средство», более подходящее для дженериков. Именно поэтому биоаналоги зачастую и регистрируют в качестве дженериков. Но это не совсем верно, поскольку дженерики — это копии химических лекарственных средств (ЛС), а биоаналоги — копии биологических ЛС. Биоаналоги, в отличие от дженериков, не могут быть полностью идентичны оригиналу из-за сложной структуры белковых молекул. Более того, каждая последующая серия одного и того же биологического препарата не является полной копией предыдущей. Они могут различаться по размеру, сложности активной субстанции, конфигурации молекулы и по особенностям процесса производства. Даже небольшие изменения в технологии изготовления биоаналога могут отразиться на безопасности и эффективности препарата. Однако, как утверждают фармпроизводители, современные подходы к разработке биоаналогов предусматривают многоуровневую систему исследований, которые подтверждают эквивалентность их свойств оригинальному препарату, в том числе и эквивалентную безопасность и эффективность.

В настоящий момент потенциальный российский рынок биологических лекарственных средств оценивается различными экспертами в $1–2,5 млрд. В частности, мониторинг рынка, проводимый специалистами компании Biocad, выдает почти максимальную цифру — $2,4 млрд (в ценах потребления). Сильно колеблются у экспертов и сведения о доле, которую занимают биопрепараты на отечественном фармацевтическом рынке: от 10 до 20%. Причем подавляющее их большинство — зарубежного производства. Например, среди основных 30 международных непатентованных наименований, присутствующих на российском рынке биологических лекарственных средств, всего восемь отечественного происхождения.

Интересно, что эта «тридцатка» занимает более 65% ($1,6 млрд) всего рынка биоаналогов в России. Среди них и такие важные препараты, как интерфероны, гормоны, вакцины и инсулины. Так, например, по словам заместителя директора по научной работе НИИ ревматологии РАМН профессора Дмитрия Каратеева, биопрепараты крайне полезны для лечения ревматоидных артритов. Это заболевание характеризуется высокой инвалидностью (до 70% случаев), возможными инфекционными осложнениями и почечной недостаточностью, приводящими к летальному исходу. По словам директора центра экспертизы и контроля медицинских иммунобиологических препаратов, профессора Владимира Бондарева, при лечении биопрепаратами клиническая ремиссия достигается в 20–40% случаев. Кроме того, они способны тормозить деструкцию тканей суставов. Расчетное количество россиян, больных ревматоидным артритом, по данным профессора, составляет 871 тыс. человек. При этом количество зарегистрированных в РФ биопрепаратов для лечения этого сложного заболевания выросло в последние годы до десяти.

К 2020 году правительство РФ намерено сократить долю импорта лекарственных средств на отечественном рынке. Делается это привычными для чиновников методами: созданием различных программ с многообещающими названиями — «Фарма-2020» и «Био-2020».

Стратегия «Фарма-2020» предусматривает «завоевание» к концу этого десятилетия отечественными препаратами до 50% рынка лекарств, применяемых для лечения онкологических, кардиологических и неврологических заболеваний. В том числе, там предусмотрена и поддержка производителей отечественных биоаналогов. Всего стратегия предусматривает выделение 120 млрд рублей на реконструкцию предприятий и на развитие R&D-центров для разработки биопрепаратов.

В комплексной программе «Био-2020», согласно которой в России будут развиваться биотехнологии до 2020 года, в качестве приоритетных направлений выделены биофармацевтика и биомедицина. Только на развитие биофармацевтики программа предусматривает выделение 106 млрд рублей из федерального и региональных бюджетов, а также за счет внебюджетного финансирования. Чиновники, готовившие программу, надеются получить к вышеозначенному сроку до 100 новых биопрепаратов, из которых половина будут оригинальными ЛС, а еще половина — биоаналогами.

Но изменения на мировом рынке биоподобных препаратов могут наступить гораздо раньше заветного 2020 года. Уже к середине этого десятилетия патентную защиту потеряет целый ряд биопрепаратов. Поэтому лидеры мирового и российского фармрынков уже сейчас занимаются разработкой и созданием биоаналогов. Например, в Петербурге особую ставку именно на них делают в компании Biocad, специалисты которой признаются, что у них большие планы по выпуску новых препаратов.

«В 2012 году мы завершили реализацию уникальной для России программы по разработке первых в стране биоаналогов препаратов моноклональных антител для лечения рака: ритуксимаба, бевацизумаба и трастузумаба. Это позволит добиться импортозамещения оригинальных дорогостоящих лекарственных средств и обеспечить десятки тысяч граждан Российской Федерации жизненно необходимыми препаратами по доступным ценам. Стоимость отечественных аналогов будет на 40–50 процентов ниже зарубежных препаратов. В производство первые биоаналоги моноклональных антител поступят уже в конце этого года. Субстанции будут выпускаться на новом заводе в Санкт-Петербурге на площадке „Нойдорф“, который начнет работать в сентябре 2013 года», — поясняют в компании.

Сейчас отечественные фармацевтические компании активно проводят модернизацию собственных мощностей, чтобы в будущем запустить производство полного цикла биоаналогов. Но долю российского рынка не прочь получить и иностранные производители, так как препараты, произведенные с помощью биотехнологий, — продукт довольно дорогостоящий. При этом спрос на них весьма стабилен.

«Едва ли не единственный закупщик биопрепаратов в России — это государство», — поведал на петербургской конференции, посвященной вопросам доклинических и клинических исследований ЛС, председатель правления некоммерческого партнерства «Медико-фармацевтические проекты. XXI век» Захар Голант.

По его мнению, способность государства воспроизводить базовые лекарственные препараты — вопрос, напрямую касающийся лекарственной безопасности страны. Но в России ситуация осложняется тем, что отечественных производителей лекарственных средств, которые обладают необходимыми знаниями, технологиями и производственными мощностями для выпуска препаратов подобного уровня, не так много. А потому упомянутые выше программы поддержки местных фармацевтических компаний, в том числе разрабатывающих биопрепараты, не такая уж и плохая идея. Главное, чтобы она сработала. Впрочем, для пациентов противостояние отечественных фармацевтических компаний с иностранными — фактор положительный. Появление биоаналогов как отечественного, так и иностранного производства, безусловно, является плюсом, поскольку цена на них значительно ниже, чем на оригинальные препараты, произведенные биотехнологическим методом. Кроме того, новые биоаналоги создают конкуренцию оригинальным препаратам, что, по данным экспертов, приводит к снижению цены на них в среднем на 30%. А поскольку биотехнологические лекарственные средства закупаются в основном за счет бюджетных денег, то снижение цен на препараты позволит сэкономить значительную часть государственных средств.

Производители жалуются, что конкуренты, владеющие патентами на биопрепараты, культивируют предвзятое отношение к биоаналогам среди регуляторов и медицинского сообщества, чтобы затруднить выход новых лекарственных средств на рынок. Среди распространяемых ими аргументов превалирует все та же небезопасность биоаналогов. Кроме того, фармацевты говорят о сложности или невозможности воспроизведения биопрепаратов, а также о требовании проведения исследований на терапевтическую эквивалентность биоаналогов для каждого показания отдельно, поскольку на разных этапах могут быть выявлены разные побочные эффекты. В ответ разработчики биоаналогов уповают на то, что технология производства оригинальных препаратов также претерпевает изменения за время их обращения, а, соответственно, изменяются и их свойства.

Вице-президент компании Biocad Роман Иванов допускает, что создать точную копию биологического ЛС нельзя, но возможно создать воспроизведенный препарат с тем же диапазоном вариабельности, что и у оригинала. «Даже у оригиналов бывает, что после всех исследований и сертификации, после вывода препарата на рынок случаются выявления нарушений в их безопасности», — убежден господин Иванов.

По мнению руководителя отделения клинической фармакологии и химиотерапии РОНЦ им. Блохина РАМН профессора Сергея Тюляндина, которое он высказал на московской конференции, посвященной биоаналогам, говорить о взаимозаменяемости биоаналогов в России неуместно. «Сейчас на рынке появилось огромное количество некачественных биоаналогов. А уже завтра в связи с новым законом о госзакупках любой из этих препаратов может оказаться в наших клиниках», — размышляет профессор.

По мнению экспертов, в отношении производства и продажи биоаналогов специальная законодательная база не требуется, поскольку обращение этой группы лекарственных средств осуществляется в соответствии с теми же принципами, что и обращение других препаратов. «При условии доказанной в ходе сравнительных доклинических и клинических исследований эквивалентности свойств биоаналога и оригинального препарата его применение не связано с какими-либо дополнительными рисками по сравнению с другими группами лекарственных средств», — утверждают в Biocad.

Получается, что обезопасить пациентов могут лишь серьезные клинические исследования биоаналогов. По признаниям экспертов, в этом вопросе они пока лишь в начале пути. «Это отдельный большой вопрос, — говорит Владимир Бондарев. — Нет нормативной базы, которая бы определяла критерии биоподобия и биоразличия, на основе которых можно сделать вывод о биоподобности препарата. Участникам рынка нужно договориться обо всем этом и закрепить свои договоренности на законодательном уровне».

Пока государство, эксперты и фармпроизводители спорят о законодательной и научной базе для производства биоаналогов, врачи и пациенты могут принимать решение о лечении с их помощью лишь на свой страх и риск. А рисковать есть чем, ведь биоаналог может быть в разы дешевле натуральных биологических средств, но при этом способен оказаться опаснее. Поэтому пока пациенты зачастую вынуждены обходиться более дорогими и проверенными препаратами.

КОНСТАНТИН ПЕТРОВ

Тематические страницы отпечатаны в типографии ООО «ЛД-ПРИНТ» 196644, Санкт-Петербург, Колпинский р-н, пос. Саперный, территория предприятия «Балтика», д. 0/л, лит. Ф. Заказ № 5584