

здоровье

Медицина добавляет эстетики



Рынок эстетической медицины остро ощутит последствия санкций, полагают его участники. Стоимость аппаратуры и расходных материалов из-за роста евро и доллара серьезно подорожала, и это вынудит клиники повышать стоимость услуг. В то же время спрос на косметологию может упасть, так как эти услуги попадут в разряд излишеств.

— сегменты —

Рынок эстетической медицины принято разделять по сегментам в зависимости от услуг. Выделяют инъекционную косметологию, уходовые процедуры, лазерную косметологию. 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

Расходные материалы и аппаратура для косметологических процедур импортируются из стран Евросоюза и США, таким образом, существенный рост евро и доллара повысит себестоимость оказания услуг

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, перманентный макияж, эпиляцию. Кроме того, большой смежный с косметологией рынок — пластическая хирургия, которую принято рассматривать отдельно.

В тренде Врач дерматолог-косметолог международной клиники Medem Регина Гавриленкова отмечает, что одно из новых перспективных направлений косметологии — так называемая «клеточная терапия». «Процедура заключается в использовании собственных клеток кожи пациента для омоложения области лица, шеи, декольте, кистей рук. Лабораторный этап проводится совместно с банком стволовых клеток. Методика культивирования фибробластов получила максимальную оценку уровня безопасности, которая обеспечивается на всех этапах: от забора материала до процедуры введения фибробластов в кожу пациента», — рассказывает эксперт. Инъекции полученного мезотерапевтического препарата проводятся в клинике раз в две недели. Курс состоит из пяти процедур.

Результат проявляется как постепенное улучшение состояния и эластичности кожи, устранение морщинок, восстановление тургора, цвета и пигментации кожи, активизации собственных клеток дермы. Повторение курса может потребоваться через 1,5–2 года, отмечает Регина Гавриленкова. Заведующий отделением косметологии и лазерных технологий группы клиник «Альтермед» Анатолий Ибраев рассказывает, что существует тренд на минимизацию инвазивности косметологических процедур. Соответственно, активно развиваются новые направления, такие как подтяжка нитью или лазером.

Санкции замедлят рост На рынок косметологических услуг существенное влияние оказывает колебание курса валют, констатирует господин Ибраев. В основном расходные материалы и аппаратура импортируются из стран Евросоюза и США, таким образом, существенный рост евро и доллара повысит себестоимость оказания услуг. Эксперт прогнозирует рост цен на услуги в следующем году на 20–30%. Компании, которые не смогут себе позволить поднять цены, будут вынуждены работать с меньшей рентабельностью бизнеса. Экономические обстоятельства дают шанс отечественным производителям завоевать место на рынке, полагает Анатолий Ибраев. Пока оборудование и препараты местных предприятий уступают по характеристикам своим импортным аналогам. Одновременно участники рынка прогнозируют подъем продаж продукции китайско-корейского направления. В целом рынок эстетической медицины, по пессимистичным прогнозам, может ждать серьезный обвал в следующем году, полагают эксперты. «Если перед людьми будет стоять выбор, как расходовать свои средства, то косметология автоматически попадет в разряд излишеств. Будет происходить укрупнение рынка: одиночные игроки, малень-

кие клиники будут разоряться. Большие клиники могут себе позволить держать цены. Одновременно расцветет самодельная косметология на дому, из-за чего может возрасти количество осложнений и побочных эффектов. А это, в свою очередь, дискредитирует методики», — рассуждает Анатолий Ибраев.

Положение дел 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. По оценкам экспертов, рынок эстетической медицины в Петербурге растет ежегодно на 15–20%, что пока соответствует спросу. 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 достигать 100%. «Входной билет» на рынок зависит от видов предоставляемых услуг, его возможная стоимость составляет 7–10 млн рублей. По данным на 2013 год, в Петербурге работало 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. Беспорный лидер — это сеть клиник «Меди». 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. Заметными игроками рынка эксперты называют «Меди», ЗАО «Поликлинический комплекс», медицинский центр «Профимед», эстетическую клинику «Махаон», «Академию эстетической медицины», центр эстетической медицины «Фиялка».

Кристина Наумова

Профилактический пакет

— клиники —

С17 Сейчас практически все многопрофильные частные клиники проводят комплексную профилактическую диагностику. И востребована она, по наблюдению специалистов, не только у физических лиц, но и у предприятий. Однако, отмечает председатель Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга Александр Солонин, клиникам стоит быть осторожными при предложении пациентам тех или иных анализов, чтобы не подорвать их доверие. «Пациент сейчас достаточно грамотный, с помощью интернета очень профессионально подходит к вопросам лечения и может выявить чисто коммерческие мотивы недобросовестных игроков. Например, несколько лет назад в одной из клиник применялся внутренний документ, устное постановление о том, что после диагностического обследования врач обязан направить пациента к смежному специалисту либо сделать счет на лабораторные анализы не ниже определенной суммы, и врачи прилагали максимум усилий, добавляя анализы. В результате таких действий пациенты, обнаружив чистый коммерческий интерес, проникаются недоверием к врачам и, пытаясь минимизировать расходы, покидают клинику и идут туда, где видят более честный подход», — рассказывает господин Солонин. Многие учреждения, отмечает эксперт, не стандартизируют такие программы, в итоге цена исследования увеличивается по ходу нахождения пациента в стационаре. Последнее время и зарубежные клиники стали выходить на рынок с такими предложениями. По его словам, выигрывают в этой ситуации те клиники, у которых есть диагностический стандарт — паспорт здоровья, который включает определенные анализы, и цена на него определена до того, как клиент обратился в лечебное учреждение. «Человек понимает, что получит паспорт за конкретную цену», — заключает эксперт. Для лечебного учреждения это выгодно с точки зрения приобретения клиентской базы, так как многие пациенты после остаются лечиться там. Поэтому клиники могут позволить себе делать минимальную наценку с целью вызвать доверие пациента и заработать его лояльность.

Курорты тонут без снега

— диверсификация бизнеса —

С18 «Чем ближе курорт к городу, тем больше людей его посещают», — отмечают в «Туутари-парке». — Как правило, расположенные поблизости от Петербурга курорты выбирают новички. Это люди, которые устали от хождения по торговым центрам и хотят попробовать что-то новое. Альтернативой шопингу в выходные становятся горные лыжи. Часто к нам приезжают целыми семьями, вместе с детьми. Как правило, это представители среднего класса, так как цены на услуги достаточно высокие». Попробуй окупись В сезон основной доход курортам приносят продажа скипассов и прокат снаряжения, хотя структура доходов сильно изменилась в последние годы. «Раньше прокат являлся одной из основных статей дохода для горнолыжного курорта, но сейчас спортивное снаряжение становится все доступнее — купить сноуборд на распродаже можно уже за 6–7 тыс. рублей. В результате курортам в последние годы пришлось максимально расширить спектр предоставляемых услуг, круглогодично предлагая в аренду коттеджи, проводя корпоративные мероприятия, открывая на своей территории спа- и медцентры, создавая трассы для «ватрушек», катки, развивая тренинговые школы», — комментирует Наталья Гончарова, директор по маркетингу Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. Несмотря на постоянно растущую аудиторию горнолыжных курортов, рентабельность многих из них является очень низкой. По оценкам участников рынка, зимой в выходные размер выручки курорта составляет около 2 млн рублей, в праздничные дни — до 4 млн рублей. В будни поступления меньше — до 1 млн. Суммы более чем скромные, учитывая, что инвестиции в строительство качественного горнолыжного курорта достигают \$10 млн, а сезон длится не более 3–4 месяцев в году. «Окупаемость таких проектов зависит от посещаемости и продолжительности сезона и, как правило, составляет не менее 12–15 лет, — констатирует Мария Дворецкая, руководитель отдела стратегического консалтинга JLL.

— Привлекательность этого вида бизнеса зависит от продолжительности сезона, а в Петербурге зимы не всегда снежные и длинные. Если рассматривать только горнолыжный сегмент, то зарабатывать на нем непросто, ведь он характеризуется высокими финансовыми вложениями, в том числе в эксплуатацию. Для уменьшения срока окупаемости проекта в него необходимо включать другие элементы, позволяющие привлечь большее количество клиентов, в том числе не на один день, то есть рестораны, гостиницы, конференц-залы, предусматривать возможность проведения корпоративных мероприятий, а также альтернативное использование в летний сезон». Кто на новенького? В связи с низкой рентабельностью владельцы горнолыжных курортов в России все активнее задумываются об их продаже. Например, в 2013 году Российский аукционный дом пытался продать курорт «Красное озеро» — один из самых популярных и развитых горнолыжных центров Ленинградской области. Начальная цена объекта составляла 700 млн рублей, цена отсечения — 350 млн рублей. Однако покупателя найти не удалось. «Предыдущий сезон был очень сложным как для курортов Ленинградской области, так и для многих курортов, расположенных в других регионах Российской Федерации. Ряд из них в настоящий момент продаются, так как в прошлом сезоне понесли убытки. Курорты под Петербургом также являются не слишком доходными, и продать их сложно. Это очень капиталоемкий бизнес с трудно прогнозируемым периодом окупаемости ввиду непредсказуемости погодных условий», — сообщили в «Туутари-парке». «Продажа горнолыжного курорта не является простой, — подтверждает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg. — Каждый такой курорт — это уникальный объект недвижимости и одновременно бизнес-проект, который существенно сложнее в эксплуатации по сравнению с такими традиционными объектами инвестиций, как офисы или склады.

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КЛИНИКИ MEDEM

* 15 лет

НАМ 15 И ВАМ СКИДКИ ОТ 15% НА УСЛУГИ ОТДЕЛЕНИЙ И ЦЕНТРОВ КЛИНИКИ

ЦЕНЫ В РУБЛЯХ ЗАФИКСИРОВАНЫ ДО КОНЦА 2014 ГОДА

СОБСТВЕННАЯ СЛУЖБА СКОРОЙ ПОМОЩИ
скидки на медицинские транспортировки и дежурства бригады скорой помощи

КРУГЛОСУТОЧНЫЙ ЦЕНТР ХИРУРГИИ И ТРАВМАТОЛОГИИ
для взрослых и детей с 31-го дня жизни

ЦЕНТР ЛУЧЕВОЙ ДИАГНОСТИКИ ЭКСПЕРТНОГО УРОВНЯ
МРТ 3 Тл, КТ 128 срезов, УЗИ, рентген, маммограф

БОЛЕЕ 30 ОТДЕЛЕНИЙ И ЦЕНТРОВ
специалисты всех направлений

* полный перечень услуг уточняйте на сайте и по телефону

24 часа 7 дней в неделю

+7 (812) 336-33-33

www.medem.ru ул. Марата, 6

ООО «Международная клиника МЕДЕМ»
Лист № 76-01-004423 от 21.02.2014 г. Ревизия

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ