

3

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Здоровье

Среда 19 ноября 2014 №209 (5482 с момента возобновления издания)

www.kommersant.ru/regions/78

Цветные тематические страницы №17–20 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

19 | Рынок эстетической медицины остро ощутит последствия санкций, полагают его участники

20 | В сознании людей отсутствует четкое понимание того, какой товар называется органическим и что означают приставки «эко» и «био»

Сегодня медицинские центры предлагают пациентам не только консультации врачей и отдельные анализы, но и целые диагностические программы, включающие целый спектр исследований. Корреспондент «Ъ-Здоровье» ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА выясняла, кто в большей степени выигрывает от этих «пакетных предложений».

Профилактический пакет



— клиники —

Диагностической программой называют комплекс взаимосвязанных исследований. «Это программы диспансерного наблюдения (от базовых до узкоспециализированных). Они предназначены для тех пациентов, которые заботятся о своем здоровье и с определенной периодичностью проходят «технические осмотры». Такие программы диагностики (check-up) позволяют в короткие сроки (от двух-трех часов) получить детальное представление о состоянии всего организма и принять своевременные меры по сохранению здоровья», — рассказывает исполняющая обязанности главного врача международной клиники Medem Анна Маковская. По ее мнению, check-up необходим для ранней диагностики заболеваний, выявления факторов риска и профилактики заболеваний, уточнения диагноза, а иногда и для спасения жизни человека.

Специалисты в один голос заявляют, что диагностика — важнейший шаг на пути к своевременному и правильному лечению. Главный врач и генеральный директор Американской медицинской клиники

Ефим Данилевич отмечает, что диагностические программы становятся востребованными с каждым годом все больше, так как растет понимание важности ранней диагностики. «Объем исследования зависит от разумной целесообразности и диагностических возможностей учреждения. Кроме того, в программу практически всегда включаются редкие и дорогостоящие анализы, если имеется доказанная эффективность такого анализа при проведении профилактического обследования», — говорит он. По наблюдениям врача, направления спроса не меняются уже несколько лет. Больше всего людей волнует то, что чаще встречается, чаще «на слуху», — кардиология и онкология. Стоимость программ зависит от содержания, от уровня клиники, от уровня организации и специалистов. «Проводя такую работу, частные клиники, на мой взгляд, не предполагают немедленно и сразу получить большую прибыль. Наоборот, во многих случаях скрининговые, диагностические программы реализуются на уровне нулевой прибыли или минимальной. Цель — заслужить доверие пациента, показать возможности клиники и

на этом фундаменте установить долгосрочные отношения», — поясняет господин Данилевич. Он добавляет, что в Американской медицинской клинике получение немедленной прибыли от таких программ не является самоцелью, а является работой на перспективу. В результате обследования пациент получает точную информацию о состоянии здоровья на момент обследования, анализ факторов риска и предупреждение о возможности развития различных заболеваний, например, гипертонической болезни и ее осложнений (инфаркт, инсульт), сахарного диабета, онкологических заболеваний, получает необходимые рекомендации на будущее, при необходимости — рекомендации более детального обследования или методов лечения. Для пациента при этом стоимость программ ниже, чем стоимость входящих в нее исследований по отдельности. «Пациент за разумные деньги, в разумные сроки получает продуманное многоэтапное обследование, основанное на опыте специалистов высокого уровня, опирающихся на рекомендации доказательной медицины. Такие обследования обычно проводятся

Программы по обследованию становятся востребованными с каждым годом все больше, так как растет понимание важности ранней диагностики

при отсутствии каких-то конкретных жалоб, проблем. В ситуации, когда, например, приходит пациент с болями «в желудке», скорее всего, обследование будет сконцентрировано на уже имеющейся проблеме и вряд ли будет правильно проверять, например, уровень холестерина в острой ситуации», — рассуждает Ефим Данилевич. Среди выгод пациента в клинике Medem перечисляют то, что программы грамотно скомпонованы в зависимости от цели обследования, что позволяет доктору и пациенту получить полную информацию о состоянии организма. Кроме того, они проводятся в максимально сжатые сроки и в удобное для пациента время. «Всегда есть возможность подобрать программу именно для себя, начиная от рекомендованного ежегодного минимума для регулярной заботы о здоровье до развернутого обследования в условиях комфортабельного стационара», — говорит Анна Маковская.

Имплантология в комплексе

— стоматология —

Один из наиболее динамично растущих сегментов на рынке стоматологии — услуги имплантологов. За последние годы спрос вырос в несколько раз. Однако, как утверждают специалисты, актуальным остается во-прос повышения качества услуг за счет комплексного подхода. По оценкам экспертов, спрос на имплантологию за последние годы в Петербурге существенно вырос. Заведующий стоматологическим отделением клиники «Амико Эстетик» Отар Багатурия говорит, что он увеличился в два-три раза за последние годы. Повышение отмечает и заместитель директора по медицинской части НИИ стоматологии и челюстно-лицевой хирургии Первого СПбГМУ им. акад. И. П. Павлова Алина Лукавенко. Эксперты сходятся во мнении, что пациенты стали менее предвзято и осплсиво относиться к имплантологии. «Имплантации прочно вошли в повседневную стоматологическую практику. На сегодняшний день это самый эффективный способ восстановления отсутствующих зубов. Методики имплантации за последние годы шагнули далеко вперед и стали в разы совершеннее. За счет этого удается преодолеть главный сдерживающий фактор — недоверие пациентов. Опасений у людей становится меньше», — говорит госпожа Лукавенко. Отар Багатурия указывает на то, что те опасения, которые остались, в основном связаны со «страшилками в интернете». «Реальных противопоказаний для имплантации сейчас практически нет. Современные методики и технологии позволяют ее проводить даже для пациентов с сахарным диабетом, который до недавнего времени считался одним из главных противопоказаний. Остается только финансовый вопрос, который для многих имеет значение. Но и это не является проблемой, если учесть, что финансовая нагрузка при протезировании на имплантатах распределяется на два-шесть месяцев. Это время, за которое имплантат стабилизируется в кости», — отмечает господин Багатурия. Такое же мнение высказывает и главный врач сети клиник «Стоматологический центр города» Сергей Лобанов, который говорит, что в последние годы все больше клиентов приходят целенаправленно с желанием установить имплантат.

Количество имплантаций в Петербурге, равно как и в Москве, пока еще отличается от уровня ведущих европейских стран. Алина Лукавенко указывает на то, что за рубежом соответствующие технологии стали осваиваться и применяться несколько раньше.

Обратная сторона медали. Вместе с тем специалисты говорят о том, что повышение спроса и все большее распространение имплан-

тологии имеет как плюсы, так и минусы. «С одной стороны, стало больше возможностей для решения весьма актуальной для России проблемы восстановления зубов. С другой же стороны, стало гораздо больше имплантологов, которые не всегда имеют узкоспециализованное образование. Стало больше и фирм, которые производят и поставляют имплантаты, однако качественных производителей можно пересчитать по пальцам. Хороший имплантат будет служить минимум 15 лет, часто же мы видим, что даже при хорошо выполненной врачебной работе уже через пару лет у пациентов возникают сложности», — рассказывает Отар Багатурия. С ним согласен Сергей Лобанов, который говорит о том, что сейчас почти многие специалисты, работающие в области стоматологии, стараются не отставать от тренда и получить сертификат имплантолога. «Но с другой стороны — техническое оборудование сейчас может нивелировать негативный фон этого тренда. Результаты имплантации стали более предсказуемы», — добавляет эксперт.

По его оценкам, услуги по имплантации в Петербурге предоставляет не одна сотня клиник. Почти 80% всех учреждений готовы провести имплантацию. «Если брать в расчет, что в городе, по разным оценкам, 600–1000 стоматологических учреждений, то 600 из них точно оказывают эти услуги», — подсчитал Сергей Лобанов. — Это высокомаржинальный сегмент услуг, и многим он интересен.

Нужен комплексный подход. Одно из основных условий повышения качества предоставляемых в России услуг по имплантации — широкое распространение на практике комплексного подхода к лечению вообще и к имплантации в частности. Специалисты настаивают, что только при соответствующей диагностике и участии докторов смежных специальностей можно говорить о действительно качественном результате. «В одиночку имплантолог с задачей не справится. Для каждого случая должен собираться консилиум. Большую роль играет правильная диагностика, в том числе с применением современных методов, таких как компьютерная 3D-томография. В планировании лечения обычно участвуют ортопед, ортодонт, пародонтолог, зубной техник. Для создания индивидуального подхода в каждом конкретном случае нужно также учитывать общее состояние организма, все перенесенные и сопутствующие заболевания», — рассказывает Алина Лукавенко.

При этом, по словам госпожи Лукавенко, о необходимости применять комплексный подход будущим врачам говорят еще на студенческой скамье.



Klaris

Комендантский пр. 51, корп. 1, ЖК «Юбилейный квартал», тел. 602-25-52
Петрозаводская ул., д. 13, ст. м. «Чкаловская», тел. 386-36-36
www.klaris.org

УЛЫБКА ПО ПЛАНУ

Каждый из нас хотя бы раз в жизни обращался к врачу-стоматологу за помощью. По опыту стоматологических клиник наиболее частой причиной для обращения является наличие болезненных ощущений в полости рта. На втором месте стоит неудовлетворенность внешним видом зубов и улыбкой в целом. Значит ли это, что здоровые зубы нужны только для красоты и отсутствия боли? Эта точка зрения получила широкое распространение. К сожалению, такой подход можно встретить и среди стоматологов. В чем же его ошибочность? Давайте разберемся, зачем нам нужны зубы.

ГЛАВНАЯ ФУНКЦИЯ ЗУБОВ - ЖЕВАНИЕ

Первым условием качественного пережевывания пищи является наличие достаточного количества зубов — так, например, отсутствие одного зуба исключает из жевания два других, которые находятся напротив него, что может привести к снижению жевательной эффективности почти на 20%. Согласно научным исследованиям, такое снижение значительно увеличивает риск развития заболеваний желудочно-кишечного тракта из-за повышенной на него нагрузки недостаточно пережеванной пищи. Если же отсутствуют несколько зубов ситуация только усугубляется — остальные зубы наклоняются в сторону дефекта, или смещаются, что приводит к еще большим проблемам. Как видите, даже если у вас отсутствует «всего» один зуб — это веский повод для обращения к стоматологу.

Достаточное количество зубов тоже далеко не всегда означает качественное жевание. Часто встречаются ситуации, когда зубов хватает, но при жевании они контактируют неполноценно. Это происходит не только при неправильном прикусе, но и в случае, когда на протяжении многих лет не менялись старые пломбы, а новые «подгонялись» под них. Пломба — это своего рода «заплата», которая предназначена для восстановления небольших дефектов зуба. Зачастую, в силу разных причин, пломбой восстанавливают и ту часть зуба, которая несет основную нагрузку и даже сильно разрушенные зубы. Это приводит к тому, что материал, из которого сделана пломба, «проедает» или стирается быстрее чем соседние зубы. Из-за этого нарушается соотношение зубов верхней и нижней челюсти, снижается жевательная эффективность, страдают височно-челюстные суставы. Как результат — нарушения тонуса жевательных мышц, щелканье суставов при открытии рта, мышечные и головные боли.

КАК СОВРЕМЕННАЯ СТОМАТОЛОГИЯ МОЖЕТ ПОМОЧЬ В ЭТОМ?

Ни для кого уже не секрет, что современные технологии позволяют восстановить утраченные зубы в любой, даже самой сложной ситуации. При этом, способом, который наиболее оптимально восстанавливает функцию жевания, является имплантация — вживление искусственных опор и изготовление нового зуба. Имплантат изготавливается из титана и является бионервным — т.е. он «невидим» для организма и не воспринимается иммунной системой как что-то чужеродное. Безальтернативным преимуществом является и то, что жевательная нагрузка передается непосредственно на кость челюсти, в этом имплантат повторяет натуральные зубы.

НАДЕЖНЫЙ СПОСОБ

Есть у стоматологов услуги, позволяющие полноценно реконструировать даже сильно разрушенные зубы. Изготовление керамических и композитных вкладок и накладок позволяет надежно восстановить не только внешний вид зуба, но и его функцию. Такой способ восстановления помогает укрепить ослабленные коронки, вкладки и накладки, кроме прочих преимуществ, обладать значительно более высокими эстетическими свойствами — они неотличимы от своих зубов не только по цвету, но и по форме. Правильная анатомическая форма этих реставраций, изготовленных в лаборатории, позволяет создавать гармоничное соотношение смыкания зубов, что благотворно сказывается на функции жевания, а износостойкость материалов, применяемых для их изготовления, гарантирует долговечность эстетического и функционального результатов.

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Как любое серьезное дело, стоматологическое лечение стоит начинать с тщательного планирования. Основной качественной планирования является диагностика и взаимодействие врачей-стоматологов разных специальностей еще до начала лечения. Конечно, в простых клинических случаях, такое планирование может и не потребоваться. Но если им пренебречь в более сложной ситуации, можно столкнуться с неоправданными тратами времени и средств на лечение у стоматолога. Только представьте: можно построить дом из лучших материалов, но если перед этим не создать надежный фунда-

мент, не оценить свойств земли, на которой строится дом, то шансы на то, что этот дом будет долго служить и радовать своего владельца, стремятся к нулю.

Так же дело обстоит и с красивой улыбкой: если не задуматься о функциональности, можно создать видимую, но недолговечную красоту. Такой безобидный на первый взгляд подход по игнорированию скрытых проблем сделает клиническую ситуацию еще более сложной — ведь переделывать всегда сложнее, чем сразу сделать качественно.

Такого принципа мы придерживаемся в центрах стоматологии Klaris: первым этапом взаимодействия с пациентом является тщательная диагностика и планирование лечения. Это позволяет составить как график визитов к стоматологу, так и максимально точный финансовый план — такая предсказуемость вызывает доверие. Результат такого подхода к организации лечебного процесса — многочисленные улыбки и хорошее настроение наших пациентов.

Центры стоматологии Klaris:

- Современные услуги диагностики и лечения (в т.ч. компьютерный томограф, 3d эндодонтия, фотоактивируемая десинфекция).
- Все виды стоматологических услуг (лечение, протезирование, имплантация, ортодонтия, эстетическая стоматология, лечение детей).
- Услуги комплексного стоматологического лечения (в т.ч. с участием остеопата) — предсказуемый, долгосрочный результат.
- Врачи с большим опытом работы (в т.ч. с участием стоматолога).
- Программы семейных и групповых скидок.

ЛЕЧЕНИЕ ПРОВОДИТСЯ ПОСЛЕ КОНСУЛЬТАЦИИ С ВРАЧОМ О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ

Лицензия №78-01-002675 от 06 апреля 2012 г. РЕКЛАМА

здоровье

Лечить с удовольствием

— туризм —

Лечебно-оздоровительный туризм — один из наиболее древних видов туристической индустрии: еще с античных времен люди научились использовать минеральные воды и лечебные грязи в медицинских целях. С каждым годом растет спрос на поездки на курорты Европы, Азии и российских здравниц. По экспертным оценкам, крах туристического рынка России слабо скажется на положении лечебно-оздоровительного туризма: люди будут болеть, невзирая ни на какие кризисы.

Существуют материальные свидетельства того, что в бронзовом веке существовали капитальные сооружения на источниках углекислых вод в окрестностях современного швейцарского курорта Санкт-Мориц. Подобные руины периода римского владычества археологи находят на территории современных курортов Румынии, Венгрии, Австрии, Германии, Франции, Италии.

Как рассказывают представители туриндустрии, сегодня все больше людей избирают лечебный туризм как способ провести ежегодный отпуск. Наиболее популярными направлениями лечебного туризма являются очищение организма, снижение веса, лечение хронических заболеваний, отдельный сегмент составляют трансплантология, стоматология и всевозможные операции за рубежом.

Континентальная специфика

Алексей Бабкин в книге «Специальные виды туризма» пишет о том, что в Европе в настоящее время курортное дело лучше всего развито во Франции, Германии, Австрии, Чехии, Венгрии, Болгарии и Румынии.

Специализация в курортных делах каждой страны основывается на ее природных особенностях: наличии моря, гор, целебных источников, озер и лесов. Например, в Хорватии открыто единственное в Европе месторождение нафталана — разновидности лечебной нефти с характерным ароматным запахом, применяемой в медицине. Созданный на его базе курорт Иванич-Град принимает пациентов с заболеваниями кожи и опорно-двигательного аппарата.

На курортах Европы сейчас в основном применяют следующие методы лечения: иглоукалывание, ароматерапия, всевозможные виды бань, обертывания, купание в термальных источниках, питье целебных вод, многочисленные виды душа, грязелечение, фитотерапия, гоммаж, промывание кишечника, гидромассаж, лимфодренаж, бесчисленные способы массажа, озонотерапия, йога.

Значительные успехи в развитии курортного дела сделал Израиль, превративший Мертвое море во всемирно известный центр курортологии. Кроме того, многие иностранцы посещают Израиль для лечения в зарекомендовавших себя кардиологических, онкологических и андрологических клиниках, расположенных в основном в Тель-Авиве и Иерусалиме. Дело в том, что израильская медицина находится на высоком уровне, но лечение обходится значительно дешевле, чем в клиниках Европы и США.

«Судя по нашим пациентам, одним из наиболее востребованных направлений является онкология. Особенно это является то, что ча-



Александр Митропол

сто к нам обращаются пациенты с запущенными стадиями заболевания или ложным, неточным диагнозом, что усложняет нашу задачу. Но даже в таких довольно трудных случаях израильские специалисты часто достигают успеха и на много лет продлевают жизнь тем, в чьих случаях российские коллеги опустили руки», — рассказывает Дмитрий Мишурис, руководитель отдела маркетинга израильского «Манор Медикал Центр».

По его словам, в клинике также высок спрос на спинальную ортопедию, замену суставов, решение кардиологических, гинекологических и урологических проблем, на лечение неврологических, ЛОР и офтальмологических заболеваний.

Модная среди туристов Азия открывается и с новой стороны: нетрадиционные методы лечения пользуются спросом во всем мире, и все больше людей обращают внимание на методы лечения, исключающие современную синтетическую фармакологию. Одним из таких направлений, признанных Всемирной организацией здравоохранения, является аюрведа, доктрины и методы которой рассматривают человека как целостную систему. Считается, что аюрведа лечит не только следствия, но и причины болезней, используя натуральные лекарственные препараты, рекомендации по питанию и личной гигиене.

Клиника аюрведы Veda Lanka занимается лечебным туризмом, отправляя клиентов на Шри-Ланку. Как объясняет Ольга Фельдман, директор по связям с общественностью Veda Lanka, в этой стране аюрведическая медицина является государственной системой здравоохранения. «На Шри-Ланке наука аюрведы преподается в высших и средних специальных учебных заведениях и имеет непрерывные традиции на протяжении нескольких тысяч лет. Департамент аюрведы Шри-Ланки способствует популяризации аюрведических знаний на уровне системы образования и туризма. С другой стороны, Шри-Ланка является перспективным туристическим направлением, к тому же ее связывает многолетняя дружба с Россией еще со времен СССР», — рассказывает госпожа Фельдман.

В России наиболее выдающимися очагами санаторно-курортного дела являются курорты Краснодарского и Ставропольского края, Кры-

ма и Карелии. По данным, приведенным в книге Алексея Бабкина, в 1990 году в России насчитывалось 14 тыс. санаториев и домов отдыха. В настоящее время курортный комплекс России насчитывает 45 тыс. здравниц. В основном их услугами пользуются сотрудники бюджетных учреждений, получая путевки бесплатно или приобретая их со скидкой благодаря своему работодателю.

Лечение и отдых

В основном лечебный туризм интересует людей в возрасте от 30 до 65 лет, имеющих достаток выше среднего, приобретших статус в обществе, но потерявших при этом значительную часть своего здоровья. Лечиться в отпуске ездят как семьями, небольшими компаниями, так и по одному. В случае с лечением серьезных заболеваний многим пациентам зарубежных клиник помогают с оплатой лечения семья, работодатели, благотворительные фонды.

Генеральный директор «Гранд Тур Вояж» Инна Береснева рассказывает, что лечебный курс в популярной в этом плане Венгрии на три недели на троих взрослых людей с полным пансионом обойдется в 312 тыс. рублей, в Чехии — в 200 тыс. рублей. Ее клиенты проявляют интерес к санаториям либо отелям с диагностическими центрами.

Десятидневный пакет «Оздоровление» в клинике Veda Lanka на Шри-Ланке по системе «все включено» с авиаперелетом из Москвы стоит \$2,3 тыс. и пользуется наибольшим спросом. 28-дневный пакет с аналогичными условиями стоит \$4,6 тыс.

Стоимость лечения в медицинских клиниках зависит от индивидуальных рекомендаций. Например, в «Манор Медикал Центр» стандартная программа диагностики рака груди, рассчитанная на 7–8 дней, обойдется приблизительно в \$10 тыс., операция по коррекции межпозвоночной грыжи — \$30–60 тыс. (без учета перелета и проживания).

По экспертным оценкам, после курортного лечения значительно сокращаются трудовые и материальные потери: уменьшается число болеющих сотрудников — и, соответственно, сокращаются расходы на их лечение, выплаты пособий по больничным листам, ущерб производству от недовыработки.

Сегодня все больше людей избирают лечебный туризм как способ провести ежегодный отпуск

Для туристов, желающихправить свое здоровье, в первую очередь важна эффективность лечебных процедур и гарантии получения полного объема оздоровительных услуг. Турфирмы могут предлагать таким туристам услуги трансфера, переводчика, организации досуга, выбора отеля, приобретения авиабилетов, но при желании клиенты могут выбрать все это сами.

Дмитрий Мишурис рассказывает, что медицинских туристов можно разделить на две категории в зависимости от материального благосостояния: тех, кто может позволить себе ни в чем не отказывать во время пребывания на лечении, и тех, кто спасает свое здоровье, с большими усилиями собрав необходимую сумму. «Для первой категории условия проживания, как правило, важны, отель должен быть хорошим. Для второй категории очень важно максимально сэкономить на проживании, им мы помогаем бронировать апартаменты, проживание в которых обходится намного дешевле, чем в гостинице. Что касается развлечений — среди тех, кто болен, практически не бывает таких, кто приезжает развлечься. Как правило, люди желают посетить святые места, что мы и организовываем для всех наших пациентов бесплатно», — говорит представитель «Манор Медикал Центр».

Политика в лечебном туризме

По оценкам представителей рынка лечебного туризма, в Петербурге немного компаний, которые специализируются на этой деятельности, чаще всего клиенты обращаются с просьбой организовать индивидуальные туры. При этом спрос на подобный вид отдыха и лечения пока снизился: как говорит Инна Береснева, приостановка деятельности крупных туроператоров существенно сократила количество обращений клиентов. «Люди болеют всегда, и, по моему мнению, это направление будет только расти», — не согласна Ольга Фельдман из Veda Lanka. Исходя из тенденции повышения спроса на натуральные методы лечения, госпожа Фельдман прогнозирует рост интереса и к методам аюрведы. «Мы не сотрудничаем с туроператорами, независимо от их величины, такая политика была избрана в связи с большим количеством негативных отзывов о работе посредников на туристическом рынке России», — так объясняет она, почему банкротство ведущих туроператоров не сказалось на бизнесе компании.

Дмитрий Мишурис констатирует, что в Израиле рынок медицинского туризма растет с каждым годом, спрос на услуги израильских специалистов только увеличивается. «В связи с тем, что у российских граждан в последнее время возникают проблемы с выездом в Европейский союз, количество желающих лечиться в Израиле только растет», — рассказывает господин Мишурис.

Политические события скажутся и на положении Крыма как лечебницы: туроператоры ощущают, что спрос на туристические поездки на полуостров вырос, а некоторые клиники уже сейчас задумываются об открытии на побережье Черного моря своих филиалов.

Влада Гасникова

Фитнес-клубы готовятся к новому весу

— тенденции —

На Москву и Петербург приходится более 60% всех фитнес-клубов в России, при этом в обоих городах фитнесом занимается лишь примерно 9% горожан. При этом ситуация на фитнес-рынке усложняется за счет нестабильной экономической и внешнеполитической ситуации: небольшие игроки могут столкнуться с проблемами при закупке зарубежного оборудования, что скажется на стоимости клубных карт.

Емкость отечественного рынка фитнеса крайне высока. В России сегодня насчитывается, по разным данным, более 3 тыс. фитнес-клубов (без учета «маленьких» залов площадью менее 200–300 кв. м). Большая часть клубов расположена в Москве и Санкт-Петербурге (более 60% от общего количества).

Президент холдинга «Алекс Фитнес» Алексей Ковалев говорит, что очевидно, что рынок далек от насыщения. «Если в столичных городах клубы посещает не более 9% населения, то в регионах — не больше 2–3%. Для сравнения: в Лондоне — 20%, в Барселоне — 35%, в Берлине — почти 50%. В целом можно констатировать, что сегмент фитнеса на рынке услуг в России является весьма динамичным. По данным экспертов индустрии спортивно-оздоровительных услуг, рост составил в пределах 25–30% год в 2008 году и около 65% за период 2012–2014 годов», — говорит он.

По словам господина Ковалева, барьерами на пути развития рынка является дефицит площадей, соответствующих требованиям, предъявляемым к современным фитнес-клубам. «Данный фактор провоцирует рост арендных ставок, что также препятствует росту количества несетевых игроков. Что же касается драйверов развития отрасли, то ими являются рост платежеспособности населения, повышение внимания к здоровью и физической культуры, а также активная пропаганда спорта и здорового образа жизни со стороны государства. Становится не только престижным, но и психологически комфортным пользоваться комплексными услугами высокого качества, использовать современные технологии и технику, в том числе современное спортивное оборудование и фитнес-программы», — констатирует господин Ковалев.

Директор по развитию фитнес-клуба «Лидер Спорт» Владимир Смирнов говорит, что фитнес-рынок в Петербурге активно растет, регулярно открываются новые клубы и студии. «Главную нишу занимают сетевые клубы, которые представлены сейчас в каждом районе города. Основная масса фитнес-клубов располагается в спальных районах города, жителям центральных рай-

онов повезло чуть меньше», — говорит он.

По словам господина Смирнова, самой яркой тенденцией на рынке фитнеса последних лет стало активное развитие функциональных тренировок кроссфит. «В городе появились отдельные аффилированные залы, все большее количество клубов вводит кроссфит в сетку своих групповых программ. В клубе „Лидер Спорт“ создан специализированный зал для функциональных тренировок малыми группами (до 15 человек). Продолжается популяризация направления body mind („умное тело“) — йога, пилатес. Открывается много узкоспециализированных школ и студий, где в кулуарной обстановке можно „впасть в нирвану“. Среди клиентов нашего клуба йога и пилатес пользуются большой популярностью, а благодаря возможности использовать на занятиях пилатесом дополнительное оборудование (изотонические кольда, роллы, медицинские мячи) мы предлагаем большое разнообразие уроков этого направления. Отдельно хочется поговорить о склонности жителей мегаполиса к сокращению своих энергетических и временных затрат. Появляется все больше предложений „легкого фитнеса“ — по принципу „вы расслабляетесь, а компьютер работает за вас“. Но мы склонны считать, что красивое и здоровое тело достигается все-таки упорным трудом и самодисциплиной», — подчеркивает он.

Директор по операционной деятельности УК «Оранж Фитнес» и «Сити Фитнес» Кирилл Ларин говорит, что за последние несколько лет на рынке фитнеса наблюдаются такие тенденции, как появление лоукостеров (клубов, продающих услуги по минимальным ценам), создание клубов и секций на базе традиционных фитнес-заведений, активное открытие новых клубов в регионах при замедлении развития в Москве, а также появление специализированных студий персонального тренинга, йоги, танцевальных клубов.

Участникам рынка фитнес-услуг стоит ожидать ухудшения рыночной конъюнктуры и потенциальных сложностей в функционировании.

По словам Алексея Ковалева, нестабильность курса валют, ослабление рубля и рост инфляции негативным образом влияют на экономику в целом. Фитнес не является исключением. Большая часть оборудования и спортивного инвентаря, используемых в современных клубах, покупается у зарубежных поставщиков. Поэтому для рядового клуба данный фактор может стать большой проблемой, в результате которой стоимость клубной карты существенно возрастет. Сетевым же игрокам удастся избежать резкого возрастания стоимости абонементов.

Юлия Чаюн

Курорты тонут без снега

— диверсификация бизнеса —

Все более теплые петербургские зимы негативно сказываются на деятельности горнолыжных курортов, ставя некоторые из них на грань выживания. Бизнес пытается бороться с глобальным потеплением, расширяя спектр предоставляемых услуг.

На сегодняшний день в окрестностях Петербурга насчитывается восемь крупных горнолыжных центров: «Игора», «Золотая долина», «Красное озеро», «Снежный», «Охта-парк», «Пухтолова гора», «Северный склон» и «Туутари-парк», а также восемь небольших, имеющих от одного до трех склонов. Эксперты оценивают спрос на услуги данных курортов в течение сезона в 8–12 тыс. человек в день, при этом популярность зимних видов спорта среди петербуржцев продолжает расти.

Вместо шопинга

По данным правительства Санкт-Петербурга, в 2013 году каждый четвертый житель Северной столицы систематически занимался спортом, при этом, по некоторым оценкам, поклонники зимних видов спорта, в том числе горных лыж и сноуборда, составляют 4–5% населения.

«Нужно отметить, что в последние три-четыре года популярность горнолыжного отдыха стала увеличиваться особенно быстро. Больше всего посетителей горнолыжных курортов при-

ходится на субботу и воскресенье. В будние дни это в основном молодежь и профессионально ориентированные лыжники. В выходные — любители активного досуга, спортивного образа жизни, семьи с детьми, имеющие средний уровень дохода и выше среднего. Появляются и корпоративные клиенты, которые, по оценкам участников рынка, составляют 10–15% от всех посетителей», — отмечает Любава Пряникова, старший консультант департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

Аудитория курорта и его посещаемость зависят не только от качества и количества трасс, набора предоставляемых услуг, стоимости, но также от удаленности курорта от города. В пределах 30 км от Петербурга расположены четыре курорта: «Охта-парк», «Юски-парк», «Туутари-парк» и «Северный склон». «Пухтолова гора» и «Игора» являются курортами средней удаленности, находясь на расстоянии 40–55 км от города. Самые удаленные — 90 км от Петербурга — курорты расположены в Коробищино («Красное озеро», «Снежный» и «Золотая долина»). При этом близкие к городу курорты имеют маленький перепад высот и короткие спуски, поэтому ориентированы в основном на новичков, в то время как удаленные курорты предлагают более сложные и разнообразные трассы, привлекая публику, уже имеющую навыки катания.

Коммерсантъ.

В лучших местах Петербурга.

Гостиницы	
РЕНЕССАНС	Почтамтская ул., 4
АРБАТ-НОРД	Артиллерийская ул., 4
НашОТЕЛЬ	11-я линия В.О., 50
ОТЕЛЬ КЕМПИНСКИ	наб. р. Мойки, 22
GRAND HOTEL «EUROPE»	Михайловская ул., 1/7
COMFORT HOTEL	Большая Морская ул. 25
NEVSKY FORUM HOTEL	Невский пр., 69
ЗОЛОТОЙ ТРЕУГОЛЬНИК	Невский пр., 22/24
АСТОН	Владимирский пр., 5
М-HOTEL	Садовая ул., 22
БРИСТОЛЬ	Расстанная ул., 2
АМБАССАДОР	Римского-Корсакова пр., д. 5-7
FOUR SEASONS	Вознесенский пр., 1А
ГРАНД ОТЕЛЬ	
ЗМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ЭРМИТАЖ	Правды ул., 10
ИНДИГО	Чайковского ул., 17
ТУРИСТ	Севастьянова ул., 3
Разное	
SARITA	Суворовский пр., 48
САПСАН	Бизнес-класс



Газета «Коммерсантъ» издается бесплатно не распространяется. Узнайте подробную информацию о корпоративной подписке по телефону (812) 271-3635 www.kommersant.ru/regions/78

РЕКЛАМА, 18-я

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 владельцев 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

24 часа
7 дней в неделю

+7 (812) 336-33-33

www.medem.ru

ул. Марата, 6

ОАО «Международная клиника МЕДЕМ»
Лист № 76-01-00423 от 21.02.2014 г. Ревизия

МЕДЕМ
МЕЖДУНАРОДНАЯ КЛИНИКА МЕДЕМ

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

О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ



Количество имплантаций в Петербурге, равно как и в Москве, пока еще отличается от уровня ведущих европейских стран

Имплантология в комплексе

— стоматология —

Однако повсеместной практикой он, к сожалению, пока еще не стал. «Для хорошего результата нам всем необходимо стремиться к всестороннему, грамотному и качественному планированию и лечению», — считает специалист.

Отар Багатурия утверждает, что в «современной клинике применяется только комплексный подход к восстановлению зубов, а перед постановкой имплантата пациент проходит консультацию ортопеда, который составляет план лечения и обозначает имплантологу, в каком положении желательно установить имплантат для более благоприятного протезирования». Оценить качество услуг в частных кабинетах и государственных поликлиниках специалист затруднился, отметив только, что «есть ощущение, что там все происходит довольно бессистемно».

«Комплексный подход необходим, ведь на самом деле имплантация — не самоцель. Это опора для будущей работы ортопедов и ортодонтон. Имплантолог скорее их помощник», — говорит Сергей Лобанов.

«Имплантат — это искусственная опора, искусственный «корень» для восстановления зубов. Современные технологии позволяют устанавливать имплантаты быстро и безболезненно, приживляемость имплантатов достигает 99%. Но стоит всегда помнить, что установка имплантатов не является самоцелью. Главная задача — восстановление утраченных зубов, — поясняет генеральный директор центров стоматологии Klavis Иван Евдокимов. — У команды врачей (а ведь чаще всего это команда: хирург устанавливает имплантат, ортопед изготавливает протезную конструкцию, не-

редко присоединяются и терапевт, и ортодонт) должно быть четкое понимание последовательности и длительности этапов, а также альтернативных вариантов».

Господин Евдокимов приводит в пример случаи, когда приходится переделывать работы, сделанные в других клиниках, не в связи с низким качеством, а по причине того, что не был изначально составлен подробный план лечения.

«Еще один пример. К нам обратилась пациентка, которой установили два имплантата и коронки справа — качество установки имплантатов, качество самих коронок не вызывало нареканий. Пациентку беспокоили щелканье при открывании рта, головные боли. При более тщательном обследовании выяснилось, что на зубах противоположной, левой стороны полости рта, есть большое количество старых пломб, из-за которых произошло снижение так называемой межальвеолярной высоты — нормального расстояния между верхней и нижней челюстью. Нами был составлен комплексный план лечения, в котором одной из основных задач являлось восстановление и дальнейшее сохранение именно межальвеолярной высоты. Результатом стало решение проблемы. Но для реализации лечения потребовалось заменить коронки на имплантатах, изготовленные в другой клинике, установить вкладки на левой стороне. Это было сделано с участием остеопата и с применением артикулятора. Если бы комплексный план лечения был составлен перед установкой имплантатов (которая проводилась в другой клинике), то можно было бы значительно сэкономить время и средства и достичь, как видно из примера, лучшего результата», — делится опытом Иван Евдокимов.

Агата Маринина

Неизвестный фрукт

Вопрос о качестве продуктов питания стал для многих россиян особенно актуальным в связи с последними изменениями потребительского рынка импортных продовольственных товаров. Продуктовые санкции привели к смене торговых партнеров крупнейших российских ритейлеров и к началу поставок из стран, где внимание к качеству продуктов и наличию в них вредных веществ может быть недостаточным.

— органическое питание —

Одновременно мы наблюдаем бурный рост активности отечественных производителей, предлагающих «здоровые», экологически безопасные товары локального производства, без вредных добавок, ГМО и других опасных ингредиентов. По данным Союза органического земледелия, фактический объем органического рынка в России превышает 150 млрд рублей, а его главными потребителями являются Москва и Санкт-Петербург.

Понятия не имеем

По данным Санкт-Петербургского экологического союза, сегодня 74% покупателей в мире обращают внимание на состав продукта и наличие специальной маркировки — свидетельства принадлежности товара к особой категории «органик» — и готовы переплачивать за подобный товар более 30% от средней стоимости. В России культура потребления органических продуктов только «пробуждается»: в сознании людей отсутствует четкое понимание того, какой товар называется органическим и что означают приставки «эко» и «био».

«Если кратко, то органик-, эко- и биопродукция — это продукция, безопасная для здоровья и окружающей среды, — поясняет директор Экологического союза Юлия Грачева. — Органик-продукт должен быть выращен, собран, переработан и упакован в соответствии с европейскими органик-стандартами. Соблюдение этих стандартов контролирует специальная независимая организация, имеющая на это полномочия. В практике органического сельского хозяйства строго запрещено применение химических синтезированных веществ. Настоящая биопродукция должна иметь сертификат, который подтверждает, что каждый этап производства контролирован и соответствует органик-нормам».

По данным Moscow-ATO, добавляет госпожа Грачева, 45% российских производителей размещают знаки «био» и «органик» безосновательно, а цены на такие продукты завышаются на 20–400%.

«В России экопродукция — понятие довольно размытое (как, впрочем, и фермерская продукция): каждый волен по-своему этот термин понимать. Пока это в большей мере область экзерсисов в сфере маркетинга, — соглашается руководитель пресс-службы сети супермаркетов «Азбука вкуса» Андрей Голубков. — В текущей ситуации термином „фермерской продукт“ или „органический продукт“ можно обозначить что угодно и не нести никакой ответственности перед покупателем. Поэтому нужен закон, регламентирующий эти понятия, чтобы у надзорных органов был реальный инструмент контроля этого сегмента потребительского рынка».

Примечательно, что проект Федерального закона «О производстве

органической сельскохозяйственной продукции и внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации» был внесен в Государственную думу еще в ноябре 2012 года.

По мнению Якова Любодовского, исполнительного директора Союза органического земледелия, проект призван не только законодательно закрепить понятийный аппарат отрасли, но и определить на государственном уровне стандарты производства и сертификации органической продукции, в том числе и для привлечения инвестиций в этот сектор АПК.

С момента инициации законопроекта прошло два года, однако Россия все еще находится «в ожидании органического чуда», а проект закона переживает уже четвертую редакцию.

По прогнозам экспертов, федеральный закон может появиться в стране в следующем году: «16 октября в рамках выставки Wellness Expo 2014 проходила рабочая встреча представителей органик-отрасли по законопроекту. Там обсуждались последние предложения по закону», — рассказали в Экологическом союзе.

Вместе с тем в России появляются региональные законодательные акты, например, в Краснодарском крае с января 2014 года вступил в силу закон «О производстве органической сельскохозяйственной продукции». Он не только дает определение понятию «органическая продукция», указывает требования к ее производству и реализации, но и предусматривает государственную поддержку тем компаниям, которые хотят пойти по «органическому» пути.

Органический

самоконтроль

А пока власти пытаются выработать регулятивные меры, активный бизнес ищет альтернативные пути решения проблемы доверия потребителей.

Например, тот же Экологический союз предлагает региональным бизнесменам пройти сертификацию по ряду международных стандартов: на соответствие директивы Европейского союза EU 834/07, национальной американской органической программе USDA/NOP, по японским стандартам для сельского хозяйства — JAS. Также Экологический союз разработал в рамках международного российского-финского проекта Ecofood собственный органический стандарт «Листок жизни. Органик», который эквивалентен европейскому и учитывает российское законодательство и особенности местного производства.

По данным экспертов, на сегодняшний день всего в России действует не более 70 сертифицированных хозяйств. В Ленинградской области работают две сертифицированные по европейским стандартам фермы — «Алеховщина» и «Живое поле». Продукция этих про-



изводителей реализуется в основном собственными силами, преимущественно через онлайн-магазины. Продукция экофермы «Алеховщина» также представлена в таких супермаркетах города, как «Любос Гурмэ», «Азбука вкуса» и «Лэнд». Продукция «Живое поля» используется в ресторане при ферме.

Низкий спрос на услуги по сертификации определяется высокой стоимостью и длительностью процедуры: за международный органик-сертификат (соответствующий европейскому биостандарту) растительной продукции фермерам придется заплатить от 55 до 280 тыс. рублей в зависимости от размеров хозяйства, а за российский аналог — от 45 до 150 тыс. рублей (без учета стоимости лабораторной проверки каждого вида продукции и прочих расходов).

Крупные торговые сети, заинтересованные в развитии органического направления, выходят из положения иначе: в ноябре этого года «Азбука вкуса» откроет собственную инновационную лабораторию качества. Специалисты лаборатории будут выявлять не только реальный состав поступающих на полки товаров, но и их географическое происхождение, что особенно актуально в условиях появления «серых» схем реэкспорта европейских продуктов питания.

«Именно по причине отсутствия в России национальных органических стандартов мы выбираем поставщика посредством собственного аудита продукции и производства, где мы можем зафиксировать натуральность продукта. Под „натуральностью“ мы понимаем отсутствие в составе тяжелых металлов, пестицидов, гербицидов, гормонов роста, ГМО», — заявляет пресс-служба торговой сети.

Сбыт всему голова

Количество затрачиваемых ресурсов на производство, сертификацию органической продукции, а также сложности ее сбыта определяют будущую цену органических товаров и обеспечивают их прямое попадание в премиум-сегмент. Впрочем, несмотря на значительно более высокую цену, специалисты отмечают стабильное увеличение спроса на натуральные продукты.

По словам представителей «Здорового» ритейла, кастяк их клиентов составляют люди со средним и выше среднего уровнем доходов, для которых потребление качественных, безопасных, натуральных продуктов — часть образа жизни. «Отдельно стоит выделить молодых мам, которые озабочены правильным питанием своих детей, — добавляет господин Голубков. — По данным TNS, они составляют около 45% всех потребителей экопродукции».

В сознании людей отсутствует четкое понимание того, какой товар называется органическим и что означают приставки «эко» и «био»

Одной из таких мам удалось создать в Петербурге первую полноценную сеть специализированных магазинов натуральных продуктов «Гирлянда». Около пяти лет назад Алена Гилилова вместе со своим мужем Антоном столкнулись с проблемой отсутствия в традиционных магазинах свежего козьего молока, которое было жизненно необходимо их маленькому сыну. Так родилась бизнес-идея создания сети продовольственных бутиков, имеющих семейную атмосферу и привлекающих людей натуральностью и свежестью продукта.

«Три года назад мы были одними из первых, кто начал развивать это направление в Петербурге, да и, наверное, во всей России. В начале ноября этого года мы открываем уже шестой магазин сети, а до конца года планируем запустить в работу десять точек в разных районах города. Наши поставщики мяса и молочных продуктов — это локальные фермеры, имеющие хозяйства в 100–150 км от города. Мы лично проверяем качество каждого вида продукции, знаем и контролируем процесс ее производства. Кроме того, продукты, представленные в «Гирлянде», проходят добровольную экологическую сертификацию по европейским стандартам качества в лаборатории АНАЛЭКТ при поддержке Института токсикологии. Наша бакалея — сертифицированная органика европейского производства. Полагаю, один из секретов успеха нашего дела в том, что мы вовремя ошугили в себе силы стать недостающим звеном между производителем и покупателем свежих фермерских продуктов», — утверждает госпожа Гилилова

За последние годы развитие получили и другие формы сбыта натуральных продуктов: кроме специализированных лавочек и магазинчиков, появляется все больше интернет-проектов, предлагающих фермерские товары по умеренным ценам. Среди наиболее популярных сервисов — LavkaLavka, SPbFerma, «Баклажан», «Зеленый хутор», «Зеленая ферма».

Андрей Голубков считает, что в появлении мелких фермерских лавок и интернет-магазинов нет ничего плохого. «Однако очень важно, чтобы был контроль этих площадок, — добавляет эксперт. — Петербургский потребительский рынок — один из самых динамично развивающихся. Однако для превращения его в экостолицу необходимо не только личная инициатива людей, но и контроль и поддержка со стороны власти в виде субсидий и налоговых льгот».

Александра Чичкина

Курорты тонут без снега

— диверсификация бизнеса —

Именно из-за своей специфичности и сложности нахождения оптимального баланса между транспортной доступностью и природными условиями, объемом инвестиций и качеством инфраструктуры, высокой зависимости успешности от качества эксплуатации горнолыжных курортов нельзя отнести к наиболее инвестиционно привлекательным объектам недвижимости».

Возвратная экономика

Как ни странно, повысить рентабельность горнолыжных курортов могут введенные в 2014 году экономические санкции и изменение курсов валют, что уже заставило около 15% россиян, обычно проводящих отпуск с границей, отказаться от таких поездок. «Полагаю, что в этом году меньше людей поедет кататься за границу и, возможно, мы увидим увеличение посещаемости наших горнолыжных курортов, — надеется Иван Шасный, директор курорта «Пухтолова гора».

— Хотя погода нас пока не радует: зиму обещают снежную, но ноябрь и декабрь, очевидно, будут такими же теплыми, как и в прошлом году».

Участники рынка согласны с тем, что экономические санкции могут положительно отразиться на индустрии зимних видов спорта, перераспределить туристические потоки. «Цены на российских горнолыжных курортах в два-три раза ниже, чем на европейских, где день катания с арендой снаряжения, покупкой ски-пасса и обедом на склоне обойдется в несколько сотен евро, в то время как в Ленобласти — в 2–3 тыс. рублей в день, — комментирует Наталья Гончарова. — Конечно, уровень сервиса и возможностей для катания несравним, но даже несмотря на существующие различия в качестве отечественных и европейских курортов, я не считаю, что в Ленобласти можно и нужно строить что-то подобное. Перепад высот на Карельском перешейке не превышает 120 м, а создавать копию швейцарских Альп за счет искусственных сооружений не имеет смысла: инвестиции будут исчисляться

десятками миллионов рублей и никогда не окупятся».

Да и сам рынок горнолыжных курортов, по мнению эксперта, близок к насыщению. «В сложившихся условиях, когда курорты работают на грани рентабельности, можно говорить уже не о конкуренции, а о борьбе за выживание, поэтому я не вижу возможности для строительства новых курортов в окрестностях Петербурга», — уверена Наталья Гончарова.

В таких условиях разумной представляется модернизация и развитие существующих курортов. Однако инвестиции в обновление подъемников, снаряжения, закупку техники и строительство новых объектов требуются значительные — до нескольких миллионов рублей. Далеко не все владельцы курортов готовы вкладывать такие средства, предпочитая продать затратный проект. По мнению участников рынка, повысить уровень оснащения горнолыжных курортов в России и увеличить их посещаемость можно только с помощью государственной поддержки массового спорта.

Ольга Лазарева



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

ул. Льва Толстого, д. 6-8
метро «Петроградская»
тел.: (812) 329 0333
www.1spbgtmu.ru

1 Мед – более 100 отделений

- + акушерство
- + аллергология
- + гинекология
- + дерматология
- + кардиология
- + кардиохирургия
- + нефрология
- + офтальмология
- + пульмонология
- + сосудистая хирургия
- + стоматология
- + урология
- + флебология

ЛЕЧЕНИЕ ПРОВОДИТСЯ ПОСЛЕ КОНСУЛЬТАЦИИ С ВРАЧОМ О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ