

20 → В октябре открылась клиника доказательной медицины ADM, инвестиции в проект составили более 7 млн рублей. Продолжается рост крупных сетевых Петербургских клиник. Так, открылась самая большая частная клиника на Северо-Западе компании «АВА-Петер», продолжается рост числа офисов развивающихся компаний «Медицинский центр „XXI век“», «Евромед», ГК «Медика». По словам господина Солонина, наибольший поток пациентов забирают перечисленные крупные сетевые игроки, а также клиники СМТ, МСЧ №157.

«Кроме того, очень большой поток пациентов у крупных лабораторий: „Инвитро“, „Хеликс“, „Северо-Западный центр доказательной медицины“, — напоминает он. «Инвитро» и «Хеликс» действительно расширяют сеть офисов и имеют амбициозные планы по развитию франшиз. Кроме того, «Хеликс» и «Северо-Западный центр доказательной медицины» значительно увеличили мощности, каждый запустив по новому лабораторному комплексу в Петербурге.

«Лабораторная диагностика на данный момент — инвестиционно привлекательная отрасль, и все большее количество предпринимателей вкладывают деньги не просто в открытие медицинского центра, а в успешную франшизу под известным брендом — обеспечивая, таким образом, для себя высокую вероятность быстрого выхода на окупаемость бизнеса и возврат инвестиций. Помимо этого, мы имеем возможность держать цены», — объясняет Дарья Горякина, напоминая, что рынок лабораторной диагностики растет несколько большими темпами, чем отрасль частных медуслуг в целом (20–23%). По ее замечанию, на данный момент на этом рынке происходит некий «естественный отбор», в котором выживают сильнейшие игроки с развитой сетью и брендом.

**УМЕРИТЬ АППЕТИТ** Если же говорить о многопрофильных клиниках, то они умерили свои аппетиты в инвестиционном плане. «2016 год будет непростым, цены продолжают расти, и уже сейчас мы приостановили наши инвестиционные проекты. Потому как понимаем, что сохранить цены и одновременно реализовывать планы по развитию затруднительно», — комментирует Марина Касумова из «Меди».

О сдерживании планов говорили в материалах „Ъ“ также «АВА-Петер» и «Меддем», группа «Энерго», в 2015 году запустившая крупный медцентр на Киевской улице.

По мнению же респондентов ЕУ, дальнейшие планы развития и направления деятельности частных медицинских организаций будут зависеть от государственной политики (в области страхования, ГЧП, законодательного регулирования). Этот постулат применим как к новым сетям («Мой доктор», рассчитывающий на крупный поток пациентов по ОМС в сегменте первичной МСП), уже действующим (высокотехнологичная помощь в стенах «АВА-Петер», Центра ядерной медицины Международного института биологических систем имени Березина, «Энерго» и других), так и к будущим крупным и специальным проектам (создание Центра протонной лучевой терапии, получившего статус стратегического инвестпроекта от администрации Санкт-Петербурга). ■

# В ПОИСКАХ АЛЬТЕРНАТИВЫ ДЛЯ ОТДЫХА

## В 2015 ГОДУ РОССИЯНЕ ЛИШИЛИСЬ ВОЗМОЖНОСТИ ЕЗДИТЬ НА ОТДЫХ В ТУРЦИЮ И ЕГИПЕТ. ЭТО СОТНИ МИЛЛИОНОВ, ЕСЛИ НЕ МИЛЛИАРДЫ ДОЛЛАРОВ. ВО ЗАДАЛ ВОПРОС СВОИМ ЧИТАТЕЛЯМ: «НА ЧТО ТЕПЕРЬ БУДУТ ЖИТЕЛИ РОССИИ ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ, ПРЕДНАЗНАЧАВШИЕСЯ НА ОТДЫХ В ЭТИХ СТРАНАХ?»

**ПАВЕЛ ТИМЕЦ,**  
**учредитель развлекательного центра Maza Park:**

— Учитывая геополитическую ситуацию, наш конечный потребитель не поедет больше ни в Египет, ни в Турцию, а значит, деньги не уйдут из страны. Это приведет к развитию внутреннего потребления, что положительно скажется и на индустрии развлечений. В кризисные периоды усиливается интерес ко всякого рода развлечениям как к способу отвлечься от действительности.

**ВАДИМ МАМОНТОВ,**  
**генеральный директор Russia Discovery:**

— Безусловно, пляжный отдых по системе all inclusive в Турции и Египте попросту невозможно заменить аналогичными предложениями в России. Но есть интересные альтернативы. Для удобства их можно разделить на три категории. Бюджетные предложения активного отдыха: велотуры, сплавы, конные и джип-туры. Средний сегмент: восхождения, яхтинг, горнолыжные или снегоходные туры. И премиальный уровень — экспедиции и круизы.

Аналогичное деление можно провести по направлениям. Бюджетно можно съездить на Кавказ или в Карелию, подороже — на Байкал или Камчатку, эксклюзивно — на остров Врангеля или Северный полюс. При желании можно подобрать сотни вариантов активного и небанального отдыха в России.

**АЛЛА СОКОЛОВА,**  
**генеральный директор «Mary Kay Россия»:**

— Если учитывать тенденцию сохранения покупательской активности к товарам первой необходимости даже во время спада экономики, то можно предположить, что люди скорее сократят расходы на покупку обновленных гаджетов, но по-прежнему сохранят приверженность к привычным косметическим брендам.

**МАРИЯ АМЕЖНОВА,**  
**гендиректор бюро переводов «Б2Б-Перевод»:**

— Если говорить о себе, то мы все высвободившиеся деньги на поездки используем на внутренний туризм — что-то небанальное, нетуристическое, но интересное, с возможностью совмещать экскурсии, интерактив для детей и спорт. Рассматриваем ближние регионы, куда удобно ехать в свободном графике на своих машинах: Тверь, Ярославль, Псков. Все оставшиеся отпускные — на самообразование не по работе: мастер-классы и курсы по творчеству, кулинарии, психологии.

**ВЛАДИМИР ИВЛИЕВ,**  
**исполнительный директор FindTenders.ru:**

— На мой взгляд, эти деньги будут потрачены на отдых, только в других местах. Большинство отдыхающих в Турции и Египте — это семьи с детьми. Детей возить на море будут в любом случае. Основной фокус будет смещен на российские курорты. Многие захотят посетить Крым. К сожалению, закрытие данных направлений с большой долей вероятности спровоцирует заметный рост цен на основных российских курортах.

**АЛЕКСАНДР МАРКОВ,**  
**исполнительный директор компании eISnab:**

— Многие перешли в режим экономии. Однако отвлечься от работы по-прежнему хочется. Поэтому совсем тратить деньги на отдых люди не перестанут. Альтернативой могут стать туры выходного дня в города России с богатым историческим наследием: Санкт-Петербург, Казань, Нижний Новгород. Из курортных мест — Крым. Среди европейских городов могут выделить Прагу. Часто бываю там по вопросам международного сотрудничества компании с чешским брендом электрооборудования. Замечая, что туристов из России много. Особенно во время праздничных каникул. Возможно, поэтому чувствуешь себя как дома.

**ЕЛЕНА РЫЖЕНКОВА,**  
**генеральный директор каталога детских лагерей incamp.ru:**

— В 2016 году мы прогнозируем рост спроса в индустрии детского отдыха 20–30%, поскольку многие родители вынуждены отказаться от собственного отпуска, но готовы обеспечить отдых детям. По результатам раннего бронирования предпочтение отдается категории «лагеря у моря» (это прежде всего Крым) — такая реакция на недоступность традиционных семейных курортов. Вторые по популярности — туристические и языковые лагеря экономичной и средней ценовой категории, расположенные близко к дому.

**НИКОЛАЙ КАЛМЫКОВ,**  
**директор Экспертно-аналитического центра Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации:**

— Почему бы не инвестировать средства в образование и свое развитие. В сложные социально-экономические периоды это самое надежное и эффективное вложение средств, которое всегда окупается. Тем более что можно постараться спланировать образовательные и развивающие мероприятия так, чтобы совместить это с отдыхом. К примеру, знакомый парикма-

хер запланировал тур по цирюльням Европы, совмещая отдых и получение нового опыта. Это могут быть самые разные форматы: экотуризм, деловой туризм с целью свободного поиска новых деловых связей, языковые курсы, тренинговые программы различной направленности, стажировки в иностранных вузах и компаниях, да и самые различные форматы мероприятий.

**ИЛЬЯ ГРОШИКОВ,**  
**управляющий партнер компании «Биплан»:**

— Конечно, можно приобрести что-то ценное и практичное, но если вы этого не сделали раньше, то значит, потребность не так велика, как вам кажется. В новом году я решил отказаться от заграничных поездок, уделив больше времени и денег собственному образованию. Это отличная инвестиция в будущее, которая обязательно принесет свои плоды.

**ДМИТРИЙ ЯКОВЛЕВ,**  
**генеральный директор онлайн-тревел-агентства Ozon.Travel:**

— Несмотря на изменившиеся условия, люди продолжают отдыхать, просто произошла замена типов отдыха. Сегодня мы наблюдаем три типа поведения. Первый: те, у кого есть деньги, будут продолжать ездить, но по другим направлениям. Вьетнам, Шри-Ланка, Куба, Майямы, Индия, Доминиканская Республика. Второй: те, у кого денег немного, поменяют тип отдыха. Экскурсионный отдых (Германия, Чехия, Финляндия, Эстония, Польша), а также Москва и Петербург. Также и зимний отдых, но только в России. Новую популярность набирают загородные пансионаты. Третий: те, кто совсем ограничен финансами, будут отдыхать дома, ходить в кафе, развлекательные центры, аквапарки. И есть категория людей, которая совсем сократила затраты на отдых, на любой.

**АРСЕНИЙ ВАСИЛЬЕВ,**  
**генеральный директор ГК «Унисто Петросталь»:**

— Были бы деньги, а потратить их люди найдут куда. Ну а если серьезно, то ради справедливости надо все-таки напомнить, что такие направления, как Турция и Египет, пользовались популярностью у россиян в летне-осенний период, а под Новый год люди стремятся в снежные страны — Финляндию, Австрию, Италию, пока у россиян есть такая возможность. Другое дело, что реальные доходы населения снижаются, и многие семьи уже рассматривают более бюджетные варианты отдыха: летом, например, заметно вырос спрос на дачи, новогодние каникулы большее количество семей планирует проводить дома и в городах России. → 28