

ПАНДЕМИЯ БЬЕТ ПО ЭСТЕТИКЕ

МИНУВШИЙ ГОД ОКАЗАЛСЯ НЕЛЕГКИМ ДЛЯ РЫНКА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ. МНОГИЕ КЛИНИКИ НЕ РАБОТАЛИ ВО ВРЕМЯ ЛОКДАУНА, А ЗАТЕМ ДОЛГО ВОЗВРАЩАЛИСЬ К ПРЕЖНИМ ОБОРОТАМ, ПОСКОЛЬКУ ЭСТИКА НЕ ЯВЛЯЕТСЯ УСЛУГОЙ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ И ПАЦИЕНТЫ ЧАЩЕ ОТКАЗЫВАЛИСЬ ОТ НЕЕ В ПОЛЬЗУ БЕЗОПАСНОСТИ И ЭКОНОМИИ.

КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Снижение платежеспособности клиентов в первую очередь отразилось на выручке клиник эконом-, среднего и среднего+ классов. Клиники бизнес- и VIP-классов тоже отмечали сокращение выручки и оборотов, но связаны они были в основном со снижением посещаемости. «А учитывая, что за счет локдауна сформировался отложенный спрос, который реализовался в летние и осенние месяцы, можно сказать, что клиники сегмента бизнес и выше пострадали все-таки в меньшей степени», — поясняет Анатолий Ибраев, заведующий отделением косметологии и лазерных технологий ГК «Альтермед».

ПОРТРЕТ ПАЦИЕНТА В целом эстетическая медицина уже несколько лет как перестала ориентироваться преимущественно на состоятельных людей. Поэтому аудитория клиник постепенно расширяется, одновременно становясь более грамотной.

В 2020 году среди всех пациентов клиник Санкт-Петербурга около 75% составляли женщины и 25% — мужчины. «По сравнению с 2019-м доля мужчин, желающих воспользоваться услугами эстетической медицины, увеличилась на 3%. В предыдущие годы наблюдалась аналогичная динамика. При этом доля мужчин в регионах (без учета Москвы и Петербурга) существенно ниже, чем в крупных городах», — отмечает Оксана Никитина, PR-менеджер Клиники доктора Куприна.

В 2020 году 50% всех клиентов клиник составляли люди в возрасте от 25 до 44 лет, еще 15% — в возрасте от 45 до 54 лет. При этом в Москве, в отличие от других городов России, наблюдалась самая высокая доля молодых пациентов (от 18 до 25 лет). Если сравнивать с предыдущим годом, то заметно значительное сокращение доли пациентов в возрасте 25–34 года (на 8%). Скорее всего, это связано со снижением платежеспособности данной группы в период пандемии.

Что касается географии пациентов петербургских клиник, то в Клинике доктора Куприна отмечают, что большинство из них — это жители России, 6–7% — представители других стран. По 35% — приходится на жителей Петербурга и Москвы. Все остальные регионы России составляют по 1% и менее. При этом доля пациентов из других стран (Казахстан, Украина, Белоруссия) в 2020 году по сравнению с 2019-м сократилась на 10%.

НА ПИКЕ СПРОСА Эксперты констатируют, что в последние годы на рынке происходит медленное перераспределение доли пациентов от инъекционной косметологии и пластической хирургии в сторону аппаратной косметологии. Так, например, одной из новых востребованных методик является SMAS-лифтинг, или ультразвуковой лифтинг. «Дополнитель-



В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА РЫНКЕ ПРОИСХОДИТ МЕДЛЕННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛИ ПАЦИЕНТОВ ОТ ИНЪЕКЦИОННОЙ КОСМЕТОЛОГИИ И ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ В СТОРОНУ АППАРАТНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

ным толчком к его популярности стало появление на рынке игроков, существенно снизивших цену самой процедуры, но сохранивших на прежнем уровне функционал и эффективность», — поясняет господин Ибраев.

Лидером инъекционных методик сегодня являются инъекции ботулотоксина и препаратов на основе гиалуроновой кислоты, а также контурная пластика филлерами. «В пластической хирургии вырос спрос на блефаропластику и ринопластику. Люди больше хотят избавиться от видимых недостатков или изменений, которые влияют на качество жизни, чем получить визуальный эффект», — указывает Валерия Воробьева, заведующая отделением косметологии и дерматологии клиники внимательной медицины «Скандинавия». Популярность набирают также липоскульптурирование (липомоделирование), эстетическая гинекология.

Что касается мужской аудитории пациентов, то эксперты отмечают рост спроса на удаление винных пятен (капиллярная ангиодисплазия), операции и процедуры по коррекции фигуры и возрастных изменений, лазерную эпиляцию.

В целом, как заключает Игорь Пронин, управляющий директор клиники «Институт красоты „Галактика“», в эстетической медицине наблюдается тенденция сохранения «натуральности» внешности пациентов, когда врач улучшает эстетику, максимально учитывая индивидуальные особенности и анатомию пациента.

РЫНОЧНЫЕ ОЖИДАНИЯ Эксперты отмечают, что сегодня на рынке эстетической медицины по-прежнему ощущается влияние пандемии. «Хотя летом в клиники вернулись пациенты, мы можем с уверенностью сказать, что 10–15% из них до сих пор занимают выжидательную позицию. Большинство тех, кто не может „терпеть“, сократили походы к косметологу, и мы стараемся уже в течение двух-трех встреч в году решить максимум задач. Кроме того, если раньше пациенты были готовы к каким-то нововведениям, „экспериментам“, то сейчас они отдают предпочтение проверенным временем процедурам, методикам и препаратам. Думаю, что эта тенденция сохранится и в текущем году», — делится господин Ибраев.

Также рынок находится в ожидании роста цен, которые на протяжении минувшего года «держали» и производители препаратов, и клиники. Фармацевтические компании будут отыгрывать падение рубля, а платежеспособность населения продолжит планомерно снижаться. «Все это сильно уменьшает маржинальность, которую клиники не могут компенсировать повышением цен для клиентов по причине и без того низкого спроса», — резюмирует Полина Михайлова, директор клиники Different Lab.

Тем не менее, по некоторым оценкам, со второй половины 2021 года рынок постепенно снова пойдет в рост, при условии отсутствия новых экономических потрясений. Как отмечает госпожа Воробьева, несмотря на трудный год, ключевые

игроки не только не ушли с рынка, но и не потеряли свои позиции. Эксперты также ожидают возможного укрупнения сетей.

В данный момент конкуренция на рынке продолжает усиливаться. Но, как поясняет господин Ибраев, для отдельных новых игроков это будут нелегкие времена, потому как сейчас выйти на рынок намного сложнее, чем 10–15 лет назад. Запросы у пациентов значительно выше, и введением ботокса и микротоками уже никого не удивишь. Клинику необходимо оснащать серьезными аппаратами, стоимость которых достигает 8 млн рублей и более. А это кредиты и долговая нагрузка, которые выглядят довольно тревожно на фоне снижающегося спроса.

ЕЩЕ ОСТРЕЕ Наконец, период пандемии, по мнению экспертов, ярко продемонстрировал несовершенство системы регулирования в отрасли и усугубил ситуацию с теневым бизнесом. «Сейчас каждый человек может купить в интернете любой инъекционный препарат и сделать себе губы самостоятельно по видеоуроку из YouTube. Такие случаи, конечно, редки, но практически открытый доступ к препаратам, часто контрафактным, неизвестного происхождения, не сертифицированным в России, порождает огромный „серый рынок“, где никто ни за что не отвечает», — указывает Полина Михайлова.

По мнению эксперта, ситуации, когда человек, не имея высшего образования, в непригодном для инвазивного вмешательства помещении или на дому, не имея возможности соблюдать нормы септики и антисептики, но обладая раскрученным инстаграмом, осуществляет лицензируемую косметологическую деятельность, стали повседневною и не вызывают никакой реакции со стороны проверяющих органов, которые контролируют соблюдение правил медицинскими организациями. Таким образом, «частники» выходят из-под какого бы то ни было наблюдения, хотя дело идет не о маникюре, а об инвазивных процедурах, некорректное выполнение которых может принести значительный вред здоровью.

Это, в свою очередь, снижает доверие к эстетической медицине в целом и роняет престиж отдельных методик, что серьезно беспокоит специалистов, работающих легально. Особенно на фоне ожиданий роста числа обращений в петербургские клиники пациентов из других регионов, в том числе из-за рубежа.

Стимулирует увеличение потока медицинского туризма в Северную столицу, по мнению Анатолия Ибраева, профессиональная среда в сфере эстетической медицины, которая в Петербурге в среднем выше, чем по России и в Москве. Высокое качество услуг обеспечивают хорошая медицинская школа, современное оснащение, а также опыт работы клиник, насчитывающий не одно десятилетие. ■