

БОРМАШИНА ЗАМЕДЛИЛА ХОД

ПО ПРОГНОЗУ ЭКСПЕРТОВ АГЕНТСТВА BUSINESSSTAT, В 2020 ГОДУ ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ МОГ СОКРАТИТЬСЯ НА 17,5%. ПЕТЕРБУРГСКИЕ КЛИНИКИ ПОДТВЕРЖДАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА, НО ОЖИДАЮТ ПОСТЕПЕННОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ. КСЕНИЯ ПОТАПОВА

Клиники, оказывающие стоматологические услуги, можно разделить на несколько типов: одиночные стоматологические кабинеты и клиники (в том числе авторские, построенные на личном бренде доктора); сети стоматологических клиник; а также многопрофильные медицинские центры, оказывающие, в том числе, стоматологические услуги.

По словам Дмитрия Черного, генерального директора клиники Medall, на петербургском рынке наиболее распространены организации, работающие в сегменте эконом-класса, которые в большинстве случаев представляют собой стоматологический кабинет с одной-тремя установками. По различным оценкам, их доля составляет более 80%.

Примерно 96% петербургского стоматологического рынка сегодня приходится на частные клиники. По данным Стоматологической ассоциации Санкт-Петербурга, в городе действуют 65 государственных и около 2 тыс. частных учреждений этого профиля.

В клинике Medall подсчитали, что в городе сейчас 2830 частных стоматологических клиник — по этому показателю он занимает третье место в стране после Москвы и Московской области — и 3,9 тыс. врачей.

«С численностью населения 5,39 млн на одного доктора приходится 1384 пациента. Если предположить, что все они равномерно в течение года придут на прием хотя бы раз, то в месяц получится 115 первичных посещений на врача. Основываясь на данных статистики нашей клиники, они, в зависимости от специализации, принимают от пяти до 20 первичных пациентов в месяц. Ситуация в клиниках города плюс-минус аналогичная. Из чего можно сделать вывод, что емкость рынка на данный момент составляет не более 20%», — поясняет господин Черный.

Исходя из пропорции количества клиник и врачей, можно также сделать вывод, что значительное количество специалистов работает по совместительству, добавляет эксперт. Кроме того, многие работают сами на себя.

Востребованность конкретных услуг в стоматологии обусловлена двумя причинами — болью и эстетикой. В топ процедур, связанных с устранением причины болевого синдрома, — лечение кариеса, корневых каналов (эндодонтия), профессиональная гигиена зубов как процедура, предотвращающая нежелательные последствия. Среди услуг эстетического направления наибольшим спросом пользуются отбеливание зубов, ортодонтическое лечение (брекеты, элайнеры), имплантация и протезирование.

ПРИКРЫЛИ РТЫ Во время первой волны пандемии многим частным стоматологическим клиникам пришлось на месяц и более прекратить деятельность. Пациен-



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

ОРТОДОНТИЧЕСКОЕ ЛЕЧЕНИЕ ВЫШЛО ЗА РАМКИ ДЕТСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ: СРЕДИ ВЗРОСЛЫХ УСТАНОВКА БРЕКЕТОВ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ УСЛУГ

там оказывались только услуги неотложной помощи, и это не могло не сказаться на отрасли. «Весной по причине локдауна, а затем страха пациентов подвергнуться риску во время контактов с медицинским персоналом поток клиентов снизился почти наполовину. В основном остались только пациенты, высоко мотивированные на продолжение лечения», — вспоминает господин Черный.

И хотя летом в определенной степени сработал отложенный спрос, он не смог компенсировать отрицательную динамику рынка: по данным сервиса «НаПоправку», на конец 2020 года общий спрос остался на уровне минус 20% по отношению к прошлогоднему. Однако, по словам проректора по учебной работе Первого Санкт-Петербургского государственного медицинского университета (ПСПбГМУ) им. акад. Павлова и президента-электа Стоматологической ассоциации России (СтАР) Андрея Яременко, по итоговому объему рынка 2019 и 2020 годы оказались практически идентичны.

«В большей степени в результате пандемии пострадали государственные клиники, которые с трудом успели выполнить государственное задание. Что касается частных, то нелегко пришлось тем, кто честно выполнял требование о закрытии. В результате клиники, не соблюдавшие указаний Роспотребнадзора, получили рыночное преимущество», — рассказывает господин Яременко.

ВЫШЛИ НА КАФЕЛЬ В начале апреля стоматология вошла в перечень отраслей, наиболее пострадавших от пандемии. Материальная помощь и льготные кредиты от государства несколько поддержали клиники. «Государственные субсидии,

получаемые два месяца подряд, позволили заплатить зарплату даже тому персоналу, который не работал в это время, а на кредиты было закуплено новое оборудование, которое теперь очень выручает. Те же клиники, которые просто закрылись, а персонал отправили по домам без выплаты зарплаты, пострадали куда больше, так как потеряли большую часть сотрудников. К нам, например, приходили устраиваться на работу многие специалисты, обиженные таким отношением к себе предыдущих работодателей», — делится генеральный директор «Клиники доброго стоматолога» Эмиль Агаджанян.

По оценкам экспертов, сокращение количества игроков в результате ограничений, связанных с пандемией, произошло за счет закрытия маленьких частных кабинетов и некоторых филиалов сетевых клиник, что в целом не оказало существенно-го влияния на рынок.

Что касается цен на услуги, то в течение года подъема не произошло, несмотря на то, что в результате падения курса рубля возросла стоимость материалов. «Нам их поднимать уже некуда. Рынок перенасыщен предложением, и рост цен означал бы однозначный отток пациентов, которых в условиях пандемии и так стало меньше», — констатирует господин Агаджанян. — Так что скачок курса доллара, к счастью, не очень критический, клиникам пришлось взять на себя».

УЛЫБАЕМСЯ И МАШЕМ Андрей Яременко отмечает, что Петербург является уникальным городом по количеству вузов, которые готовят стоматологов (Северо-Западный государственный медицинский университет им. Мечникова, Санкт-Петербургский государственный

университет, ПСПбГМУ им. акад. Павлова, Военно-медицинская академия им. Кирова и другие), и, соответственно, по научному потенциалу. Вкупе с наличием таких образовательно-научных центров, как Санкт-Петербургский политехнический университет имени Петра Великого и Санкт-Петербургский технологический институт, занимающихся инновационными разработками, через некоторое время город по праву сможет называться столицей цифровой стоматологии, считает он.

Переход от аналоговых методов лечения пациентов к цифровым позволяет максимально сократить его сроки. Так, благодаря системе зубного протезирования CAD/CAM можно получить готовые зубные протезы всего за несколько часов, в то время как стандартная процедура их изготовления занимает пять-семь дней. «Правда, регистрация подобных инноваций, к сожалению, пока происходит медленно — в течение трех-четырех лет после того, как их презентовали на выставке. Для решения задач, связанных с экспортом медицинских услуг, это непозволительно долго. В идеале период регистрации должен составлять не более года», — подчеркивает господин Яременко.

Из других проблем стоматологической отрасли в Петербурге эксперт выделяет избыток предложения и, как следствие, большую конкуренцию на рынке. Хотя тем же студентам крайне сложно найти место для практики. «И если за рубежом на законодательном уровне предусмотрена возможность допуска студентов в лечебные учреждения с этой целью, то в России — нет. И при этом имеются очень высокие требования к квалификации врачей. Кстати, в связи с пандемией в стране до сих пор вообще действует запрет на проведение студенческой практики, поэтому нынешние студенты-стоматологи пятого курса выйдут из института, успев поработать лишь с моделями», — рассуждает господин Яременко. — К сожалению, в стоматологии не предусмотрено интернатуры, поэтому и нет ступенчатого перехода от статуса «студента» к статусу «специалиста».

В СтАР видят проблему в бесконтрольном получении лицензий новыми стоматологическими клиниками, следствием чего становятся откровенно недобросовестная конкуренция и демпинг, преимущественно в нише бюджетных клиник, когда с целью повысить привлекательность услуги ее стараются удешевить любыми способами.

В целом эксперты предполагают, что в наступившем году на рынке следует ожидать восстановления, но крайне медленного по причине роста цен на услуги на фоне удешевления рубля, а также снижения обращаемости и доходности: если в 2020 году часть горожан, которые вынужденно отказались от поездки в отпуск, потратили сэкономленные средства на стоматологию, то в текущем году подобная ситуация вряд ли повторится. ■