

ЗДОРОВЬЕ ПИТОМЦЕВ

ВОПРОСЫ ЗДОРОВЬЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ ВСЕ БОЛЬШЕ ВОЛНЮТ РОССИЯН. ПО ПОСЛЕДНИМ ДАННЫМ, ДВЕ ТРЕТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КОШЕК И БОЛЬШИНСТВО ВЛАДЕЛЬЦЕВ СОБАК ДЕЛАЮТ ПИТОМЦАМ НЕОБХОДИМЫЕ ПРИВИВКИ, А ДВА ИЗ ТРЕХ СОБАЧНИКОВ РЕГУЛЯРНО ПОСЕЩАЮТ ВЕТЕРИНАРНОГО ВРАЧА ДЛЯ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО ОСМОТРА. И ХОТЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВЕТЕРИНАРНЫХ УСЛУГ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ, У ЭКСПЕРТОВ ЕСТЬ ВОПРОСЫ К КАЧЕСТВУ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МОЖЕТ ДАТЬ ВЫХОД НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПЕРВОГО ИНОСТРАННОГО ИГРОКА ANICURA GROUP, КОТОРАЯ В ЭТОМ ГОДУ НАЧАЛА УПРАВЛЯТЬ СЕТЬЮ КЛИНИК «БЕЛЫЙ КЛЫК» И МОЖЕТ ПРИВНЕСТИ В ОТРАСЛЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СТАНДАРТЫ. ИЛЬЯ ВАДИМОВ

Входящая в Mars Veterinary Health шведская AniCura Group первой из иностранных компаний вышла на российский рынок ветеринарных услуг этой весной. AniCura Group стала партнером сети ветеринарных клиник «Белый клык», которая управляет тремя учреждениями в Москве.

Как отмечает директор AniCura Group в России Сергей Кесоян, компания видит большой потенциал российского рынка ветеринарных услуг — в 59% российских семей живут кошка или собака. AniCura планирует улучшить качество жизни российских домашних животных и создать новые возможности для ветеринарных специалистов. Со временем AniCura планирует войти в число ведущих игроков ветеринарного рынка в стране.

По словам экспертов, в нашей стране довольно много так называемых клиник первого мнения, способных оказывать базовое лечение и диагностику, но в сегменте сложных ветеринарных услуг — клиник второго мнения и референсных центров, предлагающих сложные процедуры и уникальные операции, — сегодня спрос превышает предложение. AniCura относит себя ко второй категории клиник, предлагающих широкий ассортимент ветеринарных услуг любого уровня сложности. По словам господина Кесояна, цель компании в России — сделать так, чтобы количество клиник, способных удовлетворить потребность в сложном и самом сложном лечении и диагностике, резко выросло.

«Мы начали работу в марте этого года с тремя клиниками в Москве и уже в 2021 году расширим свое присутствие: до конца года планируется открытие масштабного ветеринарного центра, предоставляющего полный спектр высококачественных диагностических и лечебных услуг», — рассказывает господин Кесоян. По всему миру Mars управляет 2,5 тыс. клиник, включая 350 учреждений, входящих в AniCura.

КОНЪЮНКТУРА ЛЕЧЕНИЯ Россияне все более внимательно следят за здоровьем своих питомцев. По данным исследования Mars Petcare и «Яндекс.Маркета», две трети владельцев кошек и большинство владельцев собак делают питомцам необходимые прививки. А более двух третей владельцев собак регулярно посещают ветеринарного врача с целью профилактического осмотра. Кроме того, именно посещение ветеринарного врача является самой популярной платной услугой среди владельцев домашних животных в России. Индустрия ветеринарных услуг появилась в России всего 40–50 лет назад, отрасль довольно молодая и отличается слабой консолидацией. Большая часть клиник — частные практики, а современ-



ПРЕДСТАВЛЕНО MARS

ных сетевых учреждений до сих пор немного. Крупнейшие не превышают нескольких десятков отделений.

Президент Ассоциации практикующих ветеринарных врачей Сергей Середа указывает, что российский рынок ветеринарных услуг развивается очень активно, открываются новые учреждения, а на фоне увеличения числа домашних животных растет и спрос. Но пока в отрасли отсутствует собственный регулятор, из-за чего могут быть вопросы к качеству оказания услуг, отмечает он. Кроме того, по словам господина Середы, есть проблема нехватки специалистов нужного уровня. В Национальной ветеринарной палате отмечают, что большинство ветеринарных врачей — выпускников вузов, за единичными исключениями, к работе в отрасли не готовы, и клиникам приходится внедрять свои стандарты. Как рассчитывает Сергей Середа, AniCura наверняка привнесет новые технологии и повысит качество работы. Такой «обмен опытом» положительно скажется на всей российской ветеринарной индустрии. AniCura — шведская компания, а в этой стране и в целом в северной Европе очень сильная ветеринарная школа, добавляет он.

ЛЕЧЕНИЕ ОНЛАЙН С 2017 года компания развивает цифровую платформу PETSTORY™, которая предоставляет сервисы онлайн-консультаций с ветеринарными врачами, сервис подписки на регулярную доставку товаров для животных, а также входит в страховые продукты

для кошек и собак. Глава технологического подразделения Mars Petcare Kinship в России (управляет PETSTORY™) Павел Сикачев говорит, что за последний год произошла трансформация сознания «родителей» питомцев, которые теперь хотят использовать одну платформу, которая удовлетворяет все их потребности. «Хозяева домашних животных стремятся к комфорту, скорости и персональному подходу — тем факторам, которые они не всегда могут получить, прибегая к услугам офлайн-сервисов. И мы в Kinship видим свою задачу в том, чтобы удовлетворить эти потребности через персонализированный сервис на единой платформе Petstory.ru», — рассказывает он.

Так, сравнивая первые кварталы 2020 года с 2021 годом, в Kinship видят рост на 37% по количеству консультаций, а также увеличение количества повторных визитов более чем в два раза. «Мы продолжаем расширять экспертизу и добавляем в сервис новых специалистов, которые очень востребованы в сезон. Например, сейчас, в преддверии дачного периода, это паразитолог», — добавляет господин Сикачев.

В конце 2020 года PETSTORY™ запустил сервис индивидуального подбора питания «План заботы». Это подписка на регулярную доставку набора товаров и услуг для питомца. В коробку, которая легко превращается в кошачий домик, входит набор питания суперпремиум-класса и холистиков (подбирается индивидуально вместе с диетологом),

наполнитель, если это кошачья коробка, средства от паразитов и приятный подарок. По словам господина Сикачева, одним из главных плюсов сервиса является неограниченное количество онлайн-консультаций с ветеринарными врачами. Как рассказывает топ-менеджер, большая часть пользователей выбирает подписку с включенными консультациями и средствами от паразитов, таким образом предоставляя своему питомцу полный уход на одной платформе. С момента запуска сервис растет в среднем на 30% ежемесячно. То же самое касается и страховки для питомцев: 57% хозяев пользуются услугами телеветеринарии, включенной в страховку.

ОБУЧИТЬ ВЕТВРАЧА Royal Canin, в свою очередь, совместно с Ассоциацией практикующих ветеринарных врачей реализует долгосрочную программу дополнительного ветеринарного образования для студентов и выпускников профильных вузов Generation VET. Программа представляет собой образовательный курс со специализацией на домашних животных, который помогает студентам подготовиться к работе в ветеринарных клиниках, а молодым врачам — расширить свои знания в области ветеринарии кошек и собак. Первая волна стартовала в марте 2020 года.

Обучение начиналось в офлайн-формате, сейчас формат гибридный, с преобладанием онлайн. Теоретическая часть обучения, которая продолжается четыре месяца, проводится дистанционно, что позволяет дать возможность участвовать в программе студентам из разных регионов. В курс включены записи лекций, онлайн-семинары для обратной связи с преподавателями, задания для самостоятельного выполнения, система проверки и контроля знаний. Практическая часть длится десять дней после окончания первого блока программы и проводится в ведущих региональных ветеринарных клиниках, где участникам также необходимо сдать квалификационный тест.

Программу прошли уже 40 лучших студентов третьего-пятого курсов из шести российских городов: Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Новосибирска, Краснодара и Ростова-на-Дону, а также студенты из Белоруссии. В новом учебном году Royal Canin планирует запустить очередную, четвертую волну курса для студентов ветеринарных вузов со всей России. Всего до конца 2021 года в программе примут участие 70 студентов. По завершении обучения молодые специалисты смогут попасть на стажировку в крупнейшие ветеринарные клиники в своем регионе с потенциальной возможностью дальнейшего трудоустройства. Кроме того, три самых успешных студента курса пройдут стажировку в клиниках «AniCura — Белый Клык». ■