

# ЛЕЧЕНИЕ В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ

ПОСЛЕДСТВИЯ КОВИДА И СВО РАЗНОНАПРАВЛЕННО ПОВЛИЯЛИ НА ОТРАСЛЬ: С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ТОЛЧКЕ К РАЗВИТИЮ, А С ДРУГОЙ, НАПРОТИВ, О ДАЛЬНЕЙШЕЙ СТАГНАЦИИ. В ТОМ, ЧТО ЖДЕТ ЧАСТНЫЕ КЛИНИКИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE МАРИНА КОВАЛЕВА.

Первые частные медицинские клиники начали открываться в Петербурге в девяностые годы. «Вежливый персонал, ремонт, импортное оборудование — разумеется, все это резко контрастировало на фоне неотреставрированных поликлиник с хамоватым отношением к пациентам», — рассказывает Екатерина Золотарева, главный врач медицинского центра «Квест». По ее словам, с приходом и развитием зарубежных технологий в сфере медицины, с появлением новых препаратов и «насмотренности» инвесторами на зарубежный опыт частные центры стали открываться по всей стране.

За последние годы наиболее активно развивался сегмент многопрофильных лечебно-профилактических учреждений, говорит Виталий Авалиани, главный врач Центра микрохирургии глаза «Я вижу». «Меньше всего сетевые медучреждения распространены в ДФО и СКФО, в то время как на Москву и Санкт-Петербург приходится более 56% частных клиник», — уточняет он.

При этом, по мнению господина Авалиани, принципиальное отличие частной медицины от государственной состоит в качестве оказываемых услуг. «Для частной клиники важен результат и удобство для пациента, она нацелена на качество. Перед государственной клиникой стоят совсем другие задачи. Отсутствие конкуренции не стимулирует их к улучшению качества, а ограниченность во времени консультации и обследования не позволяет врачу подробно изучить проблему при сложных случаях», — уверен эксперт. Что касается ожиданий и предпочтений пациентов, то, по его словам, сейчас популярностью пользуется так называемый персонализированный подход к человеку, с подробными исследованиями, консультациями врача, которые могут длиться по два часа.

В области эстетической медицины также лидируют частные клиники. «Мы видим, что обращение к косметологу или пластическому хирургу все больше людей воспринимают как норму, постепенно в сознании людей процедуры эстетической медицины стали вроде занятия спортом, как, например, регулярное посещение косметолога», — объясняет Александр Воронцов, руководитель отдела маркетинга клиники эстетической медицины DEGA.

**ИСПЫТАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ** По словам госпожи Золотаревой, прорывом для развития частного медицинского сектора в Санкт-Петербурге стала пандемия COVID-19. «Из-за того, что почти все стационары и больницы в городе были переоборудованы для ухода за пациентами с коронавирусом, люди с полисами обязательного медицинского страхования почти не могли получить плановую помощь — лишь в случае экстренной госпитализации», — говорит она. Именно в этот момент — вскоре после начала карантина и локдауна — начался новый виток развития частного медицинского сектора.

Антон Герасимов, хирург-имплантолог, кандидат медицинских наук, преподаватель ПСПбГМУ им. акад. Павлова, рассказал, что частные стоматологические клиники Петербурга отмечают рост выручки за январь и февраль 2023 года более чем на 20% по сравнению с аналогичными месяцами годом ранее.

Господин Воронцов указывает, что сегодня рынок эстетической медицины находится в состоянии стагнации. «С одной стороны из-за ограничений на зарубежные поездки вырос внутренний спрос на услуги эстетической медицины, с другой, рынок потерял часть пациентов, которые приезжали из-за границы. Сильно ограничены каналы привлечения новых пациентов, поэтому многие сделали упор на работе с повторным



ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НАИБОЛЕЕ АКТИВНО РАЗВИВАЛСЯ СЕГМЕНТ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ЛЕЧЕБНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

пациентом», — объясняет он. При этом основной рост выручки в первую очередь связан с ростом цен, а не с увеличением первичного пациента. «Не все могут справиться с нарушением цепочек поставок препаратов, поэтому лишаются некоторого перечня услуг», — поясняет эксперт.

Санкционное давление стран Запада и США существенно повлияло на рост цен и ограничение поставок медицинского оборудования, расходных материалов и обслуживание медицинской техники, подтверждает господин Авалиани. «Медицина переживает непростые времена, прослеживается падение спроса на услуги частного здравоохранения особенно в регионах, при этом Санкт-Петербург — не исключение», — говорит он. Эксперт констатирует, что из-за роста издержек со стороны клиник за последний год произошло увеличение стоимости на услуги примерно на 20%. «Возрастает конкуренция: те, кто рассчитывал на быструю прибыль при ограниченных вложениях, не выдерживают конкуренции, поэтому вынуждены покидать рынок. Из-за этого закономерно консолидация активов сосредотачивается в руках наиболее эффективных игроков рынка, то есть происходит определенная здоровая монополизация в секторе частного здравоохранения», — делится он.

Господин Герасимов добавляет, что несколько крупнейших сетей стоматологических клиник Петербурга на фоне сильных финансовых показателей в первом полугодии 2022 года были выставлены целиком на продажу, однако сделки до сих пор не состоялись. «Попытки открытия новых филиалов стоматологических клиник в Петербурге в 2022 году не позволили выйти на плано-

вые финансовые показатели, рост отмечается только в старых клиниках. В худшей ситуации оказались те, кто попытался остановить расширение и избавиться от недостроя — такой вид актива неликвиден на данный момент», — говорит эксперт.

**БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** Госпожа Золотарева уверена, что частный медицинский сектор продолжит стремительно развиваться. «Среди врачей сегодня очень высокая конкуренция, а значит, качество услуг и сервис, которые являются основными конкурентными преимуществами, будут становиться выше и выше. Санкт-Петербург ежегодно входит в топ-5 наиболее востребованных регионов в отношении платной медицины. И если лет десять назад еще было популярно ездить на обследование и лечение за границу, то сейчас обороты набирает внутренний медицинский туризм», — констатирует эксперт.

Господин Авалиани утверждает, что в условиях снижения доходов и ухудшения материального положения спрос на услуги коммерческого здравоохранения падает, россияне активнее переключаются на бесплатную медицину. Это подтверждается данными исследования Calltouch. В нем отмечается, что в 2022 году более 28% россиян стали реже пользоваться услугами частных клиник. Большинство выбирают бесплатные медицинские учреждения (25%) или клиники с более дешевыми услугами (20%). «В ближайшее время данный тренд продолжит лишь усиливаться, может выпасть до трети пациентов, готовых лечиться исключительно за деньги. При этом я не вижу тенденции к сокращению рынка частной медицины. Государственная система не может

обеспечить всеобщей доступности и качества оказания услуг», — убежден эксперт.

Господин Герасимов считает, что, несмотря на оптимистичные ожидания, участники рынка не ждут повторения 2022 года, когда плановый годовой доход был получен уже к началу мая. «Основные опасения насчет нехватки стоматологических материалов не оправдались. К ажиотажу приложили руку некоторые поставщики, придерживая определенные позиции в 2022 году», — говорит он. Впрочем, по его словам, купить на данный момент можно практически все, вопрос лишь в финансовой целесообразности.

Евгений Заздравных, доцент департамента менеджмента, научный сотрудник Международного центра экономики, управления и политики в области здоровья НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, полагает, что рынок стоматологических услуг ждет ощутимое падение, особенно в сегменте эконом-класса. «Вероятно, многие предпочтут лечение в стационарах по ОМС, а не платно. В то же время услугам амбулаторного характера повезло больше, поскольку они намного устойчивее к колебаниям доходов», — полагает он.

Господин Воронцов подчеркивает, что рынок косметологических услуг достаточно давно достиг стадии зрелости, конкуренция была высокой еще до пандемии коронавируса. «А последовавшие события с локдаунами, ограничениями и СВО только усилили ее. В области пластической хирургии также обострилась конкуренция за пациента, но существенно количество игроков не изменилось. Мы видим, как небольшие игроки уходят с рынка или объединяются. Но глобально на рынок это не повлияло», — констатирует он. ■