

В ТЕНИ ИЗВЕСТНОГО БРЕНДА

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ПРОДОЛЖАЕТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ, А ДОЛЯ СЕТЕЙ ЧАСТНЫХ КЛИНИК — РАСТИ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТО СВЯЗАНО С УВЕЛИЧЕНИЕМ СПРОСА НА КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ, А ТАКЖЕ С ПОВЫШЕНИЕМ КОНКУРЕНЦИИ МЕЖДУ ЧАСТНЫМИ КЛИНИКАМИ. В РЕЗУЛЬТАТЕ СЕТИ СТРЕМЯТСЯ РАСШИРЯТЬ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ, УЛУЧШИТЬ СЕРВИС И ПРЕДЛОЖИТЬ БОЛЕЕ ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

По разным оценкам, на рынке медицинских услуг Петербурга сегодня работает более 2 тыс. частных клиник. По спектру направлений деятельности в разрезе сетевого и моноприсутствия их можно разделить на несколько больших групп: многопрофильные медицинские сети, лабораторные сети, стоматологические сети, независимые (несетевые) многопрофильные, независимые стоматологические и другие независимые узкоспециализированные клиники.

Как отмечает Елена Калмыкова, директор по развитию федеральной сети клиник экспертной онкологии «Евроонко», события 2020 и 2022 годов сдерживали развитие отрасли и снижали доступность платной медицины. Основными факторами воздействия стали сокращение доходов, отложенный спрос на медицинские услуги, перебои в поставках лекарственных препаратов и расходных материалов, антироссийские санкции. На этом фоне многие мелкие клиники закрылись, но в целом отрасль продолжала работать.

По словам Виталия Авалиани, главного врача «Центра микрохирургии глаза „Я вижу“», коммерческая медицина сегодня переживает непростые времена. «Из-за роста издержек со стороны клиник за последний год произошло увеличение стоимости на услуги примерно на 20%. При этом те, кто рассчитывал на быструю прибыль при ограниченных вложениях, не выдерживают конкуренции, поэтому вынуждены покидать рынок», — указывает он. Из-за этого вполне закономерна консолидация активов в руках наиболее эффективных игроков рынка. Таким образом, в секторе частного здравоохранения происходит в определенном смысле «здоровая» монополизация.

«В условиях снижения доходов и ухудшения материального положения спрос на услуги коммерческого здравоохранения падает, россияне активнее переключаются

на бесплатную медицину. 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», — добавляет господин Авалиани.

Как отмечает Ольга Соколова, генеральный директор сети клиник «Скандинавия» и «Скандинавия Ава-Петер», рынок частных медицинских услуг в Петербурге, несмотря на непростые экономические обстоятельства, находится в постоянном движении, и доля сетей частных клиник на рынке меняется. «По последним отчетам мы видим, что она плавно растет. В 2022 году и начале 2023-го был ряд открытий новых филиалов. Однако в перспективе на темпы развития сильно будет влиять платежеспособность населения», — поясняет она.

По словам Александра Солонина, генерального директора Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга, также в настоящее время сохраняется тенденция к расширению ассортимента медицинских услуг в одной компании, что вызвано желаниями пациентов получать услуги в одном месте или даже одного бренда. «Это и влияет на увеличение доли сетей частных клиник. Так, по России работает более 1,5 тыс. филиалов медицинских сетей в 85 регионах. В Санкт-Петербурге присутствуют 20 сетевых игроков из списка топ-200 многопрофильных клиник РФ по версии Vademecum. Но это без лабораторий и стоматологий, и при годовой выручке компании более 230 млн рублей. Экспертная оценка показывает, что более 50% стоимостного объема рынка Северной столицы за счет своих филиалов генерируют медицинские сети», — заключает он.

Госпожа Соколова связывает рост сетей частных клиник с тем, что более крупные игроки на рынке

медицинских услуг имеют больше возможностей для инвестирования в новые технологии, обучение персонала, обновление оборудования. «Это позволяет им предоставлять более качественные услуги пациентам, привлекать больше клиентов и конкурировать с другими крупными сетями. При этом доля независимых частных клиник на рынке сокращается. С одной стороны, такие отдельные независимые (несетевые) клиники могут предлагать рынку более доступные цены на услуги, с другой стороны, в более турбулентный период им сложнее выжить и находить средства для инвестирования в развитие и масштабирование», — поясняет она.

При этом Павел Подгорный, соучредитель компании «Оригомед», считает, что несмотря на рост сетевых клиник, независимые частные клиники все еще занимают значительную долю (30–40%) на петербургском рынке медицинских услуг. Независимые клиники часто фокусируются на узкоспециализированных услугах, что позволяет им успешно конкурировать с крупными сетями.

Тенденция к слияниям на рынке медицинских услуг продолжается, уверена госпожа Калмыкова: крупные игроки выкупают мелкие клиники, таким образом увеличивая охват своего присутствия, либо заявляют о строительстве новых объектов.

В целом, по мнению господина Солонина, экономика развития бизнеса с учетом эффекта масштаба и стандартизации сложных процессов определяет более высокую эффективность сетей по сравнению с моноклиниками. Кроме того, работа со страховыми компаниями по программам ДМС логично дает преимущество сетевым игрокам с точки зрения территориального покрытия для застрахованных пациентов. «Важный вопрос в завоевании доверия пациентов на рынке — это репутация медицинской организации, и развивающиеся медицинские

сети инвестируют значительные средства в качество, безопасность и сервис на основе корпоративных стандартов. Результаты таких вложений подтверждаются многочисленными опросами пациентов по уровню высокой удовлетворенности. Поэтому перспективы развития отрасли здравоохранения определяются дальнейшим расширением медицинских сетей в разных форматах: от небольших клиник и центров врачей общей практики до стационаров», — добавляет он.

Среди ключевых тенденций в развитии сетей частных медицинских клиник в Петербурге господин Подгорный отмечает диверсификацию услуг: сети стремятся предлагать широкий спектр медицинских услуг для привлечения разнообразной аудитории и удовлетворения всех их потребностей. А также — внедрение новых технологий: сети активно инвестируют в их разработку и внедрение для повышения качества обслуживания и уменьшения времени ожидания пациентов.

«В ближайшее время ожидается продолжение роста доли сетей частных клиник на рынке медицинских услуг Санкт-Петербурга. Основными факторами, влияющими на этот процесс, являются увеличение спроса на высококачественные медицинские услуги, активное внедрение новых технологий и продолжение консолидации рынка за счет поглощения независимых клиник крупными сетями. Вместе с тем ожидается сохранение конкурентоспособности независимых клиник за счет их специализации, а также развития нишевых медицинских услуг», — добавляет он.

Виталий Авалиани, в свою очередь, делает ставку на развитие и расширение услуг работающих клиник, а также приобретение крупными сетевыми компаниями мелких игроков. «Рост инвестиций, в том числе со стороны крупных сетей, объясняется перспективами в дальнейшем окупить их за счет расширения присутствия в системе ОМС, в случае если государство пойдет навстречу частным клиникам в части увеличения квот и тарифов. В долгосрочной перспективе рынок будет представлен ограниченным количеством многопрофильных игроков в высоком ценовом сегменте и частными клиниками в ряде наиболее востребованных терапевтических областей (например, стоматология, офтальмологическая хирургия, женские консультации)», — отмечает он.

При этом сервисная составляющая, по словам эксперта, становится все более принципиальным критерием при выборе платных медицинских услуг в Петербурге. Потребитель придает все большее значение быстрому доступу к информации о клинике и специалистах, к своей медицинской истории и результатам обследований; возможности онлайн-записи на прием в любое удобное для пациента время; наличию онлайн-каналов для обратной связи. В связи с этим среди пациентов приобретают популярность такие инструменты, как личный кабинет и мобильное приложение, объединяющие в себе ключевые для потребителя функции. Пациенты хотят получать не только качественную медицинскую помощь, но и высокий уровень обслуживания на всех этапах обращения в клинику. «В ближайшие годы изменится и культура потребления медицинских услуг, в результате чего более молодое поколение будет отдавать предпочтение качественной медицинской помощи в частных клиниках, а также создаст более высокий спрос на услуги профилактики здоровья», — заключает господин Авалиани. ■



РОСТ СЕТЕЙ ЧАСТНЫХ КЛИНИК ОБУСЛОВЛЕН ТЕМ, ЧТО БОЛЕЕ КРУПНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ ИМЕЮТ БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА, ОБНОВЛЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ

ЧАСТНЫЕ КЛИНИКИ