

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

БОЛЬНОЙ ВОПРОС / 3  
ЛЕКАРСТВА ЛОВЯТ  
В СЕТИ / 4  
ОБСЛУЖИВАНИЕ  
НА ПАУЗЕ / 15

Вторник, 27 июня 2023  
Тематическое приложение  
к газете «Коммерсантъ» №20

**Коммерсантъ**

# BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

РЕКЛАМА

# Коммерсантъ

## В лучших местах Петербурга

### РЕСТОРАНЫ

«Кремль»	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
Ресторан-гостиница «Штакеншнейдер»	Миллионная ул., 10
«Шляпин»	Тверская ул., 12/15
Таверна «Гролле»	Большой пр. В. О., 20
«Сказка Востока 1001 ночь»	Лесной пр., 48
Stroganoff Steak House	Конногвардейский б-р, 4
«Метаморфоз»	Литейный пр., 5/19
Бранч-бар FINCH	Некрасова ул., 14 Д
Ресторан русской кухни Siberika	Лейтенанта Шмидта наб., 43
Cafe Claret	Марата ул., 11
Marius	Марата ул., 11
Kontora	Орловская ул., 1
Ресторан Частного клуба «Профессор Фрейд»	Малая Морская ул., 18
MON SMOUSCHOU	Караванная ул., 3/35 А
SETTLERS	Наличная ул., 24/1 А
«АЛКОБУФЕТ ПЕЛЬМЕННАЯ»	Б. Конюшенная ул., 29
«Большая Кухня»	Лиговский пр., 30 А, ТРК «Галерея», 5 этаж
Italica	наб. канала Грибоедова, 6/2
Nobel	наб. канала Грибоедова, 6/2

### КАФЕ

Kroo cafe	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
-----------	--

### ГОСТИНИЦЫ

Отель «Индиго»	Чайковского ул., 17
Akyan Hotel	Восстания ул., 19
M-hotel	Садовая ул., 22 (вход с переулка Крылова, 2, со двора)
«Гранд Отель Эмеральд»	Суворовский пр., 18
Majestic Boutique Hotel Deluxe	Садовая ул., 22/2
The Gamma Hotel	наб. Обводного кан., 130
Grani Aparthotel	Большая Зеленина ул., 24
Trezzini Palace Hotel	Университетская наб., 21
Welton Club Hotel & Apartments	Малая Разночинная ул., 11
Four Seasons Hotel	Вознесенский пр., 1
Lion Palace St. Petersburg	
Crowne Plaza St. Petersburg — Ligovsky	Лиговский пр., 61
Официальная гостиница «Эрмитаж»	Правды ул., 10
Отель Rozenshteyn Hotel&Spa	Розенштейна ул., 36
Author Boutique Hotel	Владимирский пр., 9
Airportcity Plaza St. Petersburg	Стартовая ул., 6 А
Арт-отель «Карелия»	Маршала Тухачевского ул., 27 А
«Гранд Отель Мойка 22»	наб. реки Мойки, 22
«А1 Отель Санкт-Петербург»	Кирпичный пер., 3
«Cronwell Inn Стремянная»	Стремянная ул., 18 А

Бутик-отель «Северный цветок»	Марата ул., 40
Отель «Братья Карамазовы»	Социалистическая ул., 11 АВ
Отель «Гельвеция»	Марата ул., 11
«НашОТЕЛЬ»	11 линия В. О., 50
MoLo	Вс. Вишневого ул., 2/12 К
Екатерина	Миллионная ул., 10
Отель «Мартин»	Марата ул., 12
Sokroma VoHo	Средняя Подьяческая ул, 4 А
«Лотте Отель Санкт-Петербург»	пер. Антоненко, 2, стр. 1
Отель «Невский Берег»	Невский пр., 122

### ИНТЕРЬЕРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Салон «Сентябрь»	Каменноостровский пр., 19
------------------	---------------------------

### ЧАСОВЫЕ И ЮВЕЛИРНЫЕ МАГАЗИНЫ

Мультибрендовый бутик Spblux	Большая Конюшенная ул., 17
---------------------------------	----------------------------

### БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

Gregory`s Palace	Выборгская наб., 55
Gustaf	Средний пр. В. О., 36/40
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., 3, к. 11 Д, вход с Выборгской наб., 45-47
Magnus	9-я линия В. О., 34
«Оскар»	наб. р. Фонтанки, 13 А
Коворкинг «Пушкин»	Торжковская ул., 5

### АВТОСАЛОНЫ

Автодом «Пулково»	Пулковское ш., 14 А
Gregory`s Cars	Выборгская наб., 55
Петровский на Софийской	Софийская ул., 87

### АВИАКОМПАНИИ

ЦБА «Пулково-3»	
ГТК «Россия»	

### РАЗНОЕ

Миграционный центр	Красного Текстильщика ул., 10/12
Поезда «Сапсан»	бизнес-класс
Аэропорт Пулково	бизнес-залы, VIP-зал



Узнайте подробную информацию  
о корпоративной подписке  
по телефону **8 800 600 0556**  
(звонок по России бесплатный)  
или электронной почте  
[podpiska@kommersant.ru](mailto:podpiska@kommersant.ru)

[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ЗДРАВООХРАНЕНИЕ»

## ЛЮДИ — ГЛАВНЫЙ РЕСУРС

Рынок медицинских услуг, несмотря на то, что является довольно зарегулированным, по-прежнему считается не до конца сформировавшимся. Например, на нем есть совсем молодые направления, которые только начинают свое развитие. Одно из них — рынок геронтологических услуг.

Также несколько неэффективно выглядит и существование в параллельных вселенных частных и государственных клиник. Средства ОМС по-прежнему проходят мимо большинства негосударственных медицинских организаций. Логично предположить, что в этом направлении в будущем можно ожидать определенных изменений. Впрочем, судя по всему, частные клиники и без средств обязательного медицинского страхования чувствуют себя неплохо: даже в стрессовом для экономики 2022 году многие компании продолжили развитие.

Кстати, в пользу того, что рынок до конца не сформировался, говорит и растущая доля сетевых клиник. Сегодня, по некоторым оценкам, в обороте рынка частных медуслуг сетевые организации занимают примерно 50% и, вероятно, продолжат теснить с него клиники-одиночки.

Главной проблемой для дальнейшего развития рынка медицинских услуг сегодня являются санкции и уход западных производителей. Отрасль сильно зависима от импортного оборудования, и рассчитывать на то, что в ближайшие десять лет здесь произойдут какие-то изменения, скорее всего, не приходится. По крайней мере, с 2014 года больших успехов в импортозамещении, признают эксперты, достигнуто не было. В таких условиях медицинской отрасли имеет смысл сосредоточить усилия на совершенствовании профессионализма персонала, ведь здесь у отечественного здравоохранения есть шанс оставаться конкурентоспособным.

# БОЛЬНОЙ ВОПРОС

ДЕФИЦИТ КАК ВРАЧЕЙ, ТАК И СРЕДНЕГО МЕДПЕРСОНАЛА ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ АКТУАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМОЙ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО РЕШАТЬ ЕЕ, СРЕДИ ПРОЧЕГО, НЕОБХОДИМО НА УРОВНЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ И ДАЛЬНЕЙШЕГО УВЕЛИЧЕНИЯ ЗАРПЛАТ. ПОЛИНА МАКАРОВА

Ситуация с кадрами для медицины в Петербурге, как, впрочем, и по всей России, по-прежнему остается дефицитной. По данным hh.ru, сейчас на одно рабочее место в Северной столице откликаются в среднем не более двух человек, что в три раза ниже нормы. При этом активность и работодателей, и соискателей в сфере здравоохранения выросла. Так, за последний месяц петербургские работодатели разместили на job-портале более 3 тыс. вакансий, что на 5% больше, чем в начале 2022 года. Петербуржцы, ищущие работу в медицине, за месяц разместили или обновили чуть более 7 тыс. резюме. Это также на 5% больше, чем весной 2022 года. «Но даже такая активность кандидатов не покрывает кадровую потребность», — отмечает Мария Бузунова, представитель HeadHunter по Северо-Западу.

По итогам 2022 года, согласно данным проекта «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами», медучреждения Петербурга были укомплектованы средним медперсоналом на 57,79% (при плановом показателе 66%), врачами — 70,71% (плановый показатель 84%). Целевые показатели на 2023 год — 69,9 и 86,2% соответственно. В комитете по здравоохранению Петербурга отмечают, что «потребность государственных медицинских учреждений города в медицинском персонале является динамической, и в настоящее время присутствует практически во всех медицинских организациях».

Сегодня самый востребованный врач в Петербурге, по оценке hh.ru, — терапевт, к этой специализации относятся 15% от всех вакансий врачей за последний месяц. На втором месте — стоматологи (14%), на третьем — неврологи (8%). Реже всего работодатели ищут гематологов и генетиков: в обоих случаях за последний месяц было открыто менее десяти вакансий, отмечают в hh.ru.

**ПОДГОТОВКА КАДРОВ** В числе мер, которые способны снизить дефицит кадров, эксперты называют подготовку нужного числа специалистов. В комздраве напомнили, что так ежегодно и происходит за счет целевого обучения. В 2023 году его сможет пройти 1181 человек. Именно во столько правительство РФ определило квоту в Петербурге на целевое обучение по программам высшего образования за счет бюджета. В 2022 году речь шла о более чем 900 специалистах. Целевое обучение проходит на площадках четырех вузов: Первого СПбГМУ им. акад. Павлова, Педиатрического медицинского университета, СЗГМУ им. Мечникова и НМИЦ им. Алмазова.

Еще один вариант снижения дефицита кадров — увеличение абитуриентского набора. Так, например, по данным статбюллетеня «Образование в России-2021», 39 субъектов РФ считают, что в медвузы и колледжи необходимо его увеличить на 30%, 29 субъектов РФ говорят о 36%. В Петербурге кадры для медицины готовят пять государственных профильных вузов и девять профильных колледжей и техникумов. Многие отмечают, что конкурс в них, как и в целом по стране, растет, несмотря на высокие требования и сложность обучения. В начале 2022 учебного года министр здравоохранения РФ Михаил Мурашко отмечал, что на первый курс в медвузы и колледжи поступило почти 110 тыс. студентов. Однако растущие цифры экспертов мало впечатляют. По их словам, как показывает практика, в процессе обучения либо после него из профессии уходит от 15 до 30% специалистов.

Только количественного роста недостаточно, уверена Алла Факторович, заместитель генерального директора



ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА МЕДУЧРЕЖДЕНИЯ ПЕТЕРБУРГА БЫЛИ УКОМПЛЕКТОВАНЫ СРЕДНИМ МЕДПЕРСОНАЛОМ НА 57,79%, ВРАЧАМИ — НА 70,71%

Национального агентства развития квалификаций. Она подчеркивает, что также необходимо повысить качество подготовки студентов, пополнить учебно-лабораторный фонд, в том числе за счет современных тренажеров и симуляторов. Среди актуальных задач медобразования она называет три. «Во-первых, необходимо оперативно обновлять образовательные программы с учетом внедрения новых технологий в деятельность медперсонала. Во-вторых, активно привлекать работодателей к разработке и реализации образовательных программ. В-третьих, создавать условия для развития компетенций педагогов через освоение ими программ дополнительного профессионального образования, в первую очередь через программы стажировок, которые должны обеспечить соответствие квалификации тех, кто учит, современному этапу развития медицины и здравоохранения», — конкретизирует госпожа Факторович.

Что касается уровня подготовки в мединститутах Петербурга, то Сузанна Чуприна, заместитель медицинского директора «СМ-клиники» в Петербурге, считает его крайне высоким, когда речь идет о фундаментальных научных знаниях, но совсем другое дело — практическая подготовка. В этом с ней согласна Елена Савинцева, главная медсестра Елизаветинской больницы: «Не могу сказать, что после колледжа к нам приходят готовые медсестры. Даже если выпускники успешно сдали на экзамене две-три манипуляции, то придя работать в стационар скорой помощи, они сталкиваются с гораздо большим и широким объемом проблем и вопросов, которые им необходимо решать ежедневно».

Захар Лопатин, начальник учебного управления СЗГМУ им. Мечникова, тоже отмечает практическую часть подготовки кадров как проблемную, особенно в регионах: «Организовать такую подготовку не так просто, особенно в летний период, когда на практику идут

студенты многих вузов». Причин тому, по его словам, несколько. «Во-первых, недостаточное развитие института наставничества для сопровождения обучающихся. Во-вторых, сроки практик совпадают во многих вузах города и у медицинских организаций. Просто нет столько мест для обучающихся. В-третьих, низкая мотивация учреждений здравоохранения в предоставлении своих ресурсов для осуществления образовательной деятельности и клинической работы медицинских вузов». Тем не менее у самого вуза есть более 700 договоров о сотрудничестве с медучреждениями как Петербурга и области, так и других регионов. А также собственные клиники, симуляционный центр, где будущие врачи, по словам господина Лопатина, «могут отрабатывать практические навыки без вреда для пациентов».

Еще одной проблемой господин Лопатин считает снижение качества дополнительного профобразования врачей. По его словам, существует немало недобросовестных компаний, которые предоставляют некачественный контент или вовсе просто выдают документы об образовании. «Пока механизмов регулирования этого уровня образования врачей в России не предусмотрено, но попытки предпринимаются. Например, сейчас проходит общественное обсуждение текст проекта Минздрава о переподготовке врачей по специальностям „Психиатрия“ и „Психотерапия“, в котором повышаются требования и к обучению, и к образовательной площадке», — рассказывает эксперт.

По мнению госпожи Факторович, проблему подготовки кадров отчасти могут решить профстандарты. Для здравоохранения их сегодня разработано более 60. Их ценность в том, по ее словам, что в них представлена консолидированная позиция работодателей по тем требованиям к квалификации персонала, которые сегодня востребованы медучреждениями. → 4



3 → Пока сфера образования ищет возможные решения, как повысить качество обучения, работодатели сами доводят профессиональный уровень молодых специалистов до необходимого. Большую роль здесь играет наставничество, уверена Татьяна Сергеева, заместитель главврача по неврологии Елизаветинской больницы. «Мы стараемся, чтобы ординаторы, которые попадают к нам на практику и в дальнейшем на работу, побывали на всех отделениях, в приемном покое и в реанимации, чтобы иметь представление о разных этапах госпитализации пациента от двери больницы до выписки», — рассказывает госпожа Сергеева.

В «СМ-клинике» наряду с наставничеством используют возможности учебного центра, отмечает госпожа Чуприна. «Обучают в нем не только профессиональным навыкам, но и так называемым soft skills: принципам коммуникации с пациентами и коллегами, эмпатии, профилактике выгорания. Эти вещи крайне важны в работе врача, однако в вузах им не уделяют достаточного внимания. Комплексный подход позволяет развить молодого

специалиста и вывести его на принципиально новый уровень всего за два-три года», — уточняет эксперт.

Свой учебный центр для студентов, оснащенный техникой и симуляторами, есть и в Елизаветинской больнице. Кроме того, некоторые старшие медсестры преподают в Акушерском колледже.

Господин Лопатин напоминает, что отслеживать профессиональный путь врача помогает единый реестр специалистов. «Каждый врач, начиная с первого курса, находится в цифровом контуре и имеет цифрового двойника в Федеральном регистре медицинских работников, и все документы об образовании можно отследить и проверить с помощью Федерального регистра документов об образовании. Университет участвовал в этом эксперименте и успешно протестировал сервис подготовки и выдачи электронных документов об образовании. Наши выпускники получили электронный диплом через „Госуслуги“, ожидается, что подача документов на дальнейшее обучение и повышение квалификации также будут доступна через этот сервис», — рассказывает господин Лопатин.

**В ОДНОЙ СВЯЗКЕ** С проблемой дефицита кадров неразрывно связана тема зарплат. Особенно когда речь идет о государственном сегменте здравоохранения. Так, специалисты Минздрава в новой версии госпрограммы «Развитие здравоохранения» отмечают, что на нехватку кадров в 2022 году повлияло «ощутимое снижение» зарплаты из-за сокращения стимулирующих выплат за диагностику и лечение COVID-19, а также трудовая миграция специалистов в коммерческие клиники.

Сегодня, по данным hh.ru, медианная зарплата в медицинской сфере Петербурга составляет 62,1 тыс. рублей, то есть половина специалистов зарабатывает выше этой суммы, половина — меньше. Фиксированный доход для специалистов в сестринском деле варьируется от 29,8 тыс. рублей, если речь идет о начальном уровне, до 50,7 тыс. рублей для имеющих опыт до трех лет. Фиксированный доход специалиста общей врачебной практики со стажем до трех лет достигает 64,3 тыс. рублей. За год зарплаты, указанные в вакансиях, по оценке hh.ru, выросли в среднем на 3%, притом что

ожидания соискателей — на 5%. Наиболее заметный рост предлагаемых зарплат за последнее полугодие в Петербурге произошел в вакансиях наркологов: сразу на 24%, с 80 до 99 тыс. рублей, офтальмологов — с 60 до 70 тыс., имплантологов — со 140 до 150 тыс. По словам госпожи Бузуновой, есть и такие врачебные специальности, где предлагаемая зарплата снизилась. Например, в вакансиях дерматовенерологов за последнее полугодие среднее предложение сократилось на 14%, с 70 до 60 тыс. рублей.

Проблему зарплат для медиков государство решает давно. Согласно отчетам чиновников, она непрерывно растет. По данным комздрава, которые в марте этого года приводил ряд СМИ, в 2022 году доходы врачей госмедуучреждений выросли на 14%, почти до 139 тыс. рублей в месяц. В 2023 году Петербург получит из федерального бюджета в общей сложности свыше 2,3 млрд рублей на достижение целевых показателей зарплат медиков. В этом году они установлены в размере 143 193,4 рубля для врачей и 71 596,7 рубля — для среднего медицинского персонала. ■

# ЛЕКАРСТВА ЛОВЯТ В СЕТИ

ПОСЛЕ ЗАКОНОМЕРНОГО РОСТА НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ НА АПТЕЧНОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА СЕГОДНЯ НАБЛЮДАЕТСЯ НЕКОТОРЫЙ СПАД. ПРИ ЭТОМ В ЦЕЛОМ ЕГО РАЗВИТИЕ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, МОЖНО НАЗВАТЬ СТАБИЛЬНЫМ. СЕЙЧАС ДОЛЯ СЕТЕВЫХ АПТЕК ЗДЕСЬ ВПЛОТНУЮ ПРИБЛИЗИЛАСЬ К 90%, ПРИЧЕМ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ МЕСТНЫМ КОМПАНИЯМ СОСТАВЛЯЮТ ИГРОКИ ИЗ СТОЛИЧНОГО И ДРУГИХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

По данным DSM Group, доля аптечного рынка Санкт-Петербурга в 2022 году составила 5,6% от общероссийского. А емкость — 93,6 млрд рублей (+24% к 2021 году). При этом доля сетевых аптек на рынке достигла 94% по количеству и 96% по обороту.

По данным аналитической компании RNC Pharma, по состоянию на 1 января 2023 года в Петербурге работало 2492 аптечных учреждения, из них 2221 точка входит в состав различных сетей. Общая доля сетевых аптек по количеству — 89,1%. Объем розничного-коммерческого рынка лекарственных препаратов в Санкт-Петербурге по итогам 2022 года составил 99,5 млрд рублей, что на 15,5% больше, чем в 2021 году.

«В начале текущего года в Северной столице на одну аптеку приходилось около 2,25 тыс. человек: это довольно высокий показатель, если сравнивать, скажем, с европейскими странами. Например, в Германии этот показатель составляет около 4 тыс. человек на аптеку, в Великобритании — около 5 тыс. В среднем по России на одну аптеку сейчас приходится около 1,9 тыс. человек», — отмечает Николай Беспалов, директор по развитию RNC Pharma.

При этом, по данным DSM Group, в Санкт-Петербурге на 100 тыс. населения приходится 40 аптек (причем в среднем по России этот показатель выше и составляет 48 аптек). «По насыщенности петербургский аптечный рынок достаточно адекватный. При этом есть регионы, где плотность аптек на 100 тыс. населения намного выше. Это связано с тем, что в Северной столице рынок зрелый, и для того чтобы открывать новые аптеки, нужны площади, новые локации, которые в больших городах практически все заняты. Здесь крайне редко удается найти подходящее место с хорошим соотношением между трафиком и стоимостью аренды. Конечно, в мегаполисах строятся новые районы, в которых открываются новые аптеки. Но это не касается уже обжитых кварталов», — поясняет Сергей Шуляк, генеральный директор DSM Group.

По данным DSM Group, в 2023 году петербургский аптечный рынок пока что демонстрирует отрицательные показатели. Эксперты объясняют закономерность такой динамики предыдущими высокими продажами



НА 1 ЯНВАРЯ 2023 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ РАБОТАЛО 2492 АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯ, ИЗ НИХ 2221 ТОЧКА ВХОДИТ В СОСТАВ РАЗЛИЧНЫХ СЕТЕЙ

на фоне пандемии COVID-19 и ажиотажным спросом в марте прошлого года. За январь и февраль 2023 года по отношению к аналогичному периоду 2022-го падение составило 12%.

При этом Ольга Мирошникова, директор розничной аптечной сети «Ава-Петер Фарм», отмечает небольшой подъем рынка. «На сегодняшний день (с начала 2023 года) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года мы видим рост фармацевтического рынка в денежном выражении примерно на 3%, в основном за счет роста цен», — указывает она. Также эксперт обращает внимание, что в последние годы на местный рынок активно выходят аптечные сети Москвы, Самары, Краснодар, расширяется возможность онлайн-продаж на различных площадках.

«Петербург — это второй по численности населения город страны, закономерно, что уровень потребления здесь достаточно высокий. У людей есть деньги, и аптечный рынок активно развивается, в том числе за счет внедрения вслед за Москвой технологий e-commerce (заказ лекарственных препаратов через интернет-площадки)», — говорит господин Шуляк.

В целом в Петербурге, по словам экспертов, сегодня крайне концентрированный аптечный рынок. При относительно небольшом количестве аптечных сетей, по данным RNC Pharma, они занимают около 93,4% рынка. «Есть очень сильный местный игрок (объединенная сеть „Эркафарм“ и „Мелодия здоровья“), который, тем не менее, в последние годы теряет рыночную долю за счет активного развития конкурентов. Ранее регион был

вообще довольно сильно монополизирован именно местными игроками, но за последние лет пять ситуация сильно поменялась, в регион активно вышли столичные сети, а также крупные игроки из других регионов», — поясняет господин Беспалов.

По данным RNC Pharma, в 2022 году на петербургском рынке работало 56 аптечных сетей. В топ компаний-лидеров с точки зрения рыночной доли входили объединенная аптечная сеть «Эркафарм» и «Мелодия здоровья» (342 аптеки на 1 января 2023 года; 23,5% городского розничного коммерческого рынка лекарственных препаратов), «Петербургские аптеки» (87 аптек; 9,4%), «Неофарм» (160 аптек; 8,5%), «Аптека Невис» (257 аптек; 7,4%), «Родник здоровья» и «Аптека для бережливых» (176 аптек; 7%); «Вита» (Самара, 183 аптеки; 5,9%); «Алоэ» (ранее «Эдифарм», 136 аптек; 3,5%); «Имплозия» (135 аптек; 3%); «Ригла» (123 аптеки; 2,7%); «Аптечная сеть 36,6» (166 аптек; 2,6%).

В ближайшее время, по словам господина Беспалова, развитие аптечного рынка Санкт-Петербурга будет мало отличаться от общих тенденций. В текущем году будет ощущаться сокращение спроса на фоне падения доходов населения, продолжится развитие онлайн-формата, а Северная столица как один из крупнейших российских регионов будет в авангарде этого процесса. Также можно ожидать дальнейшей консолидационной активности за счет поглощения мелких и средних аптечных сетей крупными игроками. Не исключен и вариант банкротства отдельных аптечных сетей.

Сергей Шуляк также среди основных тенденций развития рынка отмечает продолжение внедрения e-commerce, при этом данный процесс не будет быстрым. «Эксперимент по продаже рецептурных лекарственных препаратов через интернет только-только стартовал, поэтому ожидать активного использования данного инструмента в ближайшие два года не приходится. В текущем году будет наблюдаться умеренный рост рынка — в районе 5%, потому что большой рост был как раз в прошлом году, и относительно этих показателей достаточно сильно рынок вырасти сейчас не сможет», — заключает эксперт. ■

# ПОСТПАНДЕМИЯ МЕНЯЕТ ПРИОРИТЕТЫ

ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА МЕДИЦИНСКОЙ ДИАГНОСТИКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ НЕСКОЛЬКО ПРИОСТАНОВИЛИСЬ, НО ВСЕ ЖЕ ОСТАЮТСЯ ВЫСОКИМИ. АРТЕМ АЛДАНОВ

По оценке экспертов, в Санкт-Петербурге работает более двухсот медицинских организаций, представляющих услуги диагностики. За последние три года количество таких медцентров в городе существенно увеличилось, причиной этого стал спрос на диагностику COVID-19. В середине 2022-го пандемия коронавируса завершилась, начал наблюдаться спад интереса к таким исследованиям, что привело к снижению роста темпов рынка диагностики. Тем не менее, считают специалисты, в целом рынок меддиагностики в городе остается активным, в том числе за счет роста спроса на другие обследования и услуги.

**ЗАДЕЛ ПРОЧНОСТИ** Этот рынок в городе действительно изменился, считает заведующий сектором психологического сопровождения РАНХиГС Дмитрий Балашов, активно изучавший в последние годы данный сегмент рынка медицинских услуг. «Для понимания причин надо вспомнить события, которые так сильно изменили нас за последние три года. Время пика заболеваемости ковидом привело к огромному спросу на медицинскую диагностику, и количество центров, предлагающих ее, заметно увеличилось. Многие предприниматели решили открыть лаборатории именно на волне спроса диагностики ковида. Однако оказалось, что все не так однозначно. Жесткие условия лицензирования такой деятельности, необходимость солидных вложений в работу центра, а также колебания спроса на услуги привели к тому, что на плаву остались только центры, которые работали ранее, имели хороший задел прочности и достаточно грамотно проявили себя в сложный период эпидемии», — рассуждает эксперт.

Схожие выводы о ситуации на рынке делают и его участники. Действительно, тенденция прошлого года, которая в большей степени отразилась на игроках рынка лабораторной диагностики, — это снижение объемов ковидных исследований, рассказывает заместитель генерального директора лабораторной службы «Хеликс» Дарья Горякина. «Если в 2020–2021 годах ковид был драйвером для лабораторий, то в прошлом году из-за сокращения заболеваемости люди стали реже сдавать анализы на коронавирус. В этой ситуации небольшие лаборатории, которые открылись на волне COVID-19 и делали ставку именно на ковидные анализы в каталоге, стали закрываться, так как за этот период им не удалось развить собственный бренд, и они не привыкли работать в условиях высокой конкуренции, добавляя ценность услуги для клиента с помощью сервиса или IT-решений. Стабильно продолжают работать крупные федеральные лаборатории, конкуренция между ними по-прежнему довольно высокая, особенно в Москве и Санкт-Петербурге», — говорит она.

Линейка тестов на определение коронавирусной инфекции демонстрирует снижение по вполне понятным причинам, отмечает генеральный директор «Инвитро-Северо-Запад» Елена Чернер. «Да, на рынке Петербурга за последние годы произошли изменения, открылись новые медицинские центры, а также медицинские офисы компаний, специализирующихся на лабораторной диагностике. Можно сказать, что рынок частной медицины в городе развивался достаточно динамично. Если говорить о базовом портфеле тестов в «Инвитро», то он демонстрирует стабильность, спрос на топ-20 исследований остается неизменно высоким год к году. В число таких тестов входят общие анализы крови и мочи, биохимический анализ крови, а также базовые гормональные тесты. Также сейчас мы фиксируем рост спроса на диагностику аутоиммунных заболеваний и аллерготесты», — рассказала представитель рынка.

В целом, считает врач МРТ клиники внимательной медицины «Скандинавия» Азиз Халиков, рынок ме-



АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ ИЗ-ЗА НАЧАЛА СВО НЕ МИНУЛИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ. ПРАВДА, ЗА ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ ОНИ СМОГЛИ ОТРЕГУЛИРОВАТЬ СВОЮ РАБОТУ И ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД ТЕКУЩИЕ РЕАЛИИ

дицинской диагностики может меняться под влиянием различных факторов, таких как технические инновации, применение искусственного интеллекта, изменения в системе здравоохранения, изменения в потребностях пациентов. «В последний год уменьшился спрос на проведение КТ органов грудной клетки, который был очень высок при эпидемии COVID-19. Сейчас мы вернулись к допандемийному уровню. Вместе с тем увеличилось количество исследований пациентов с онкологическими заболеваниями», — делится эксперт.

**ОПРЕДЕЛЯЯ ФОРМАТЫ** В условиях конкуренции медицинские организации стали более тщательно выбирать новые места своей дислокации и предлагать новые форматы предоставления своих услуг. Дать точную цифру или даже примерную стоимость запуска нового медцентра, крайне непросто, признается госпожа Чернер, так как это будет зависеть от большого числа факторов. Это и площадь, и требования к качеству ремонта, и, конечно же, стоимость медицинского оборудования. Безусловно, крупные медицинские учреждения и клиники требуют существенно больших вложений.

«Естественно, в центре города открытие даже одного пункта диагностики обойдется дороже, чем, например, в новостройке Рыбацкого или Девяткино. Однако набор услуг, их стоимость, содержание технического парка аппаратуры практически неизменны в разных центрах, так как жестко регламентируются единой политикой медицинской фирмы, которая их объединяет. Система таких услуг должна развиваться по принципу шаговой доступности для населения. Сейчас выигрывают медицинские организации, которые вовремя и качественно обновляют свою техническую базу, алгоритмы обслуживания, предлагают более широкий спектр диагностики и консультаций врачей», — отмечает господин Балашов.

По словам госпожи Горякиной, в последние два года продолжает расти интерес клиентов к дистанционным форматам обслуживания, обозначилась тенденция на востребованность лоукост-решений в силу снижения платежеспособности населения. «„Хеликс“ развивается и разрабатывает новые продукты с учетом этих трендов. Так, в августе 2022 года мы запустили новый бескон-

тактный сервис лабматов. Сервис пользуется большой популярностью у клиентов: с момента его запуска ежемесячный прирост количества заказов составляет в среднем 40%. Сейчас мы готовы к активному масштабированию сервиса и в ближайшие несколько месяцев установим еще 40 лабматов на территории партнерских медицинских центров Санкт-Петербурга», — рассказывает она.

**ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД РЕАЛИИ** Между тем антироссийские санкции из-за начала СВО не минули участников рынка медицинских исследований. Правда, за последние месяцы они смогли отрегулировать свою работу и подстроиться под текущие реалии. По словам господина Халикова, санкции повлияли в первую очередь на сервисное обслуживание аппаратов МРТ и КТ. «Однозначно увеличились сроки ремонта оборудования, если он связан с заменой деталей. Сроки выезда специалистов, обслуживающих оборудование, существенно не изменились. Поменялась ситуация с расходными материалами — в первую очередь с контрастными веществами. Если ранее контрастные препараты можно было закупить в любом количестве и в любой момент, то теперь они закупаются с запасом. Дистрибуторы предупреждают о возможных перебоях с поставками, хотя за прошедшее время критических ситуаций с расходными материалами не было. Цены на КТ- и МРТ-исследования выросли незначительно», — сообщил специалист.

Почти 90% производителей реагентов и оборудования для проведения лабораторных исследований — зарубежные, поэтому геополитическая ситуация, безусловно, внесла коррективы в нашу работу, рассказала госпожа Горякина. «Наиболее существенно санкции отразились на логистике: поставки реагентов и расходных материалов осуществлялись преимущественно с европейских складов, и поставщики были вынуждены перестраивать схемы доставки. Сегодня по большей части каталога „Хеликс“ работает без задержек и изменений. Однако мы вынуждены регулярно производить мониторинг и замену поставщиков. Мы понимаем, что непростая ситуация с поставками реагентов будет сохраняться, но со своей стороны будем делать все необходимое,

чтобы процесс смены поставщика не оказывал влияния на существенное изменение цен и бесперебойность предоставления услуг клиентам», — добавила она.

Аналогично ситуацию оценивает и госпожа Чернер. «Санкции, конечно, повлияли на поставку и оборудования, и реагентов. Некоторые поставщики полностью ушли с рынка лабораторных поставок РФ. Но появляются более надежные партнеры, которые предлагают технологии, сравнимые по качеству с ушедшими. Приходится быстро перестраивать технологический процесс в лаборатории, чтобы обеспечить наших пациентов необходимыми исследованиями. В настоящее время практически все ниши в поставках заполнены. Есть определенные проблемы с некоторыми реагентами, но они успешно решаются изменением в наших логистических цепочках», — констатирует представитель рынка медицинской диагностики. ■

**ЕСТЕСТВЕННО, В ЦЕНТРЕ ГОРОДА ОТКРЫТИЕ ДАЖЕ ОДНОГО ПУНКТА ДИАГНОСТИКИ ОБОЙДЕТСЯ ДОРОЖЕ, ЧЕМ, НАПРИМЕР, В НОВОСТРОЙКЕ РЫБАЦКОГО ИЛИ ДЕВЯТКИНО. ОДНАКО НАБОР УСЛУГ, ИХ СТОИМОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПАРКА АППАРАТУРЫ ПРАКТИЧЕСКИ НЕИЗМЕННЫ В РАЗНЫХ ЦЕНТРАХ, ТАК КАК ЖЕСТКО РЕГЛАМЕНТИРУЮТСЯ ЕДИНОЙ ПОЛИТИКОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ФИРМЫ, КОТОРАЯ ИХ ОБЪЕДИНЯЕТ. СИСТЕМА ТАКИХ УСЛУГ ДОЛЖНА РАЗВИВАТЬСЯ ПО ПРИНЦИПУ ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ**



# «МЫ ВОЗВРАЩАЕМ ТЯЖЕЛЫМ ПАЦИЕНТАМ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ»

СОВСЕМ НЕДАВНО В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ОТКРЫЛАСЬ НОВАЯ, УЖЕ ЧЕТВЕРТАЯ В ПЕТЕРБУРГЕ, КЛИНИКА ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ МЕДСИ. МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР СЕМЕЙНОГО ФОРМАТА ОКАЗЫВАЕТ ПОМОЩЬ ВЗРОСЛЫМ И ДЕТЯМ. О ЦЕНТРАХ ЭКСПЕРТИЗЫ, УЧЕБНОЙ БАЗЕ И ДАЛЬНЕЙШИХ ПЕРСПЕКТИВАХ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ТАТЬЯНЕ КРАМАРЕВОЙ РАССКАЗЫВАЕТ ГЛАВНЫЙ ВРАЧ И ДИРЕКТОР КЛИНИКИ МЕДСИ В ПЕТЕРБУРГЕ **ВЛАДИМИР ОСТРОМЕНСКИЙ**.

**BUSINESS GUIDE:** Владимир Владимирович, каковы компетенции клиник МЕДСИ в Петербурге, какие точки дальнейшего роста вы видите?

**ВЛАДИМИР ОСТРОМЕНСКИЙ:** В рамках нашей сети действуют как крупные медицинские центры, оказывающие помощь широким слоям населения, так и специализированные центры экспертизы. Важным направлением работы клиник Санкт-Петербурга является оказание помощи по социально значимым заболеваниям. В рамках онкологии мы имеем высокопрофессиональную экспертизу диагностики и лечения, включая как хирургический профиль практически по всем направлениям (гинекология, урология, хирургия щитовидной железы, маммология, хирургия кишечника и т. д.), так и терапевтический. В дополнение к уже имеющимся возможностям в этом году в Москве открылся Центр лучевой терапии МЕДСИ, поэтому мы можем оказывать весь спектр помощи онкологическим пациентам вне зависимости от локализации новообразований и их вида.

В рамках направления урологии — большая экспертиза как восстановительного урологического лечения, так и оперативного при доброкачественных и злокачественных новообразованиях, мочекаменной болезни и ряде других патологий.

Существенный объем в структуре оказания медицинской помощи приходится на восстановительную хирургию после травм в области малого таза. Это очень кропотливая, многоэтапная работа, которая требует от врача высоких навыков и компетенций. Наши пациенты по этому профилю — горняки, работники тяжелых промышленных производств.

Еще одно важное направление — реконструктивная пластическая хирургия для детей. В нашем многопрофильном центре в Петербурге работает единственный в России специализированный Центр лечения гигантских невусов. Здесь проводят взрослым и детям операции любого уровня сложности и локализации невусов, в том числе с использованием микрохирургической техники, применяются не имеющие аналогов технологии удаления невусов лица, авторские методики лечения и реабилитации. С 2021 года успешно прооперировано более 600 пациентов.

Очень сильная хирургическая помощь, отоларингология, причем как консервативная, так и оперативная, с применением эндоскопических технологий. Высокие компетенции по лечению заболеваний суставов в отделении травматологии. Проводятся технически сложные малоинвазивные операции по замещению одноименным протезом для восстановления коленного сустава.

Центр лучевой диагностики МЕДСИ оснащен самым современным оборудованием для магнитно-резонансной томографии, компьютерной томографии, что позволяет проводить высокоточную диагностику пациентам любого возраста, в том числе детям, под наркозом, с контрастированием. Применяются технологии искусственного интеллекта.

Оборудование Центра эндоскопической помощи позволяет одновременно проводить диагностику и лечение любых патологий и любой локализации, в том числе под седацией.

Философия клиник МЕДСИ — профилактическая помощь, диагностика и раннее выявление заболеваний. Эндоскопия предоставляет возможности эффективно выявлять онкологические патологии, подключать мультидисциплинарную команду специалистов для принятия оперативного плана лечения пациента.

Перспективным направлением является гинекология, ведение беременных пациенток. В этом году мы открыли Школу для беременных, где будущие мамы могут готовиться к появлению малыша под контролем наших специалистов.

Важным медицинским направлением не только в Петербурге, но и в стране в целом является реабилитация. Отделение реабилитации МЕДСИ позволяет оказывать помощь неврологическим больным, детям и взрослым, пациентам после травм. Здесь в комплексе работают врачи-реабилитологи, врачи лечебной физкультуры, врачи-физиотерапевты вместе с мануальными терапевтами, остеопатами, массажистами. Мы занимаемся восстановлением тяжелобольных пациентов, полностью возвращая им качество жизни.

**BG:** Ваши пациенты наверняка не только петербуржцы. Из каких еще регионов к вам преимущественно обращаются?

**В. О.:** Очень много пациентов из Карелии, Коми, Новгородской и Псковской областей — из соседних с Санкт-Петербургом субъектов СЗФО. Большой поток пациентов с Дальнего Востока. В Центр лечения гигантских невусов приезжают пациенты из других стран: Казахстана, Узбекистана, европейских государств, потому что наша методика не имеет аналогов и получить такое лечение где-либо еще невозможно.

**BG:** Почти три десятка направлений оказания медицинской помощи, в том числе высокотехнологичной, в многопрофильном центре требуют специалистов высокого класса...

**В. О.:** В нашем коллективе трудятся высокопрофессиональные клиницисты. Отделение урологии возглавляет Илья Александрович Назаров — один из лучших урологов нашего города. Онкологическим отделением химиотерапевтического лечения руководит Евгений Витальевич Ледин — настоящий талант в своей специальности. Во главе отделения онкогинекологии — известный онколог Эдуард Дмитриевич Гершфельд. Во главе отделения детской восстановительной хирургии стоит Ольга Васильевна Филиппова, а отделение пластической хирургии возглавляет Герман Владимирович Медведев.

Особое внимание следует уделить отделению пластической хирургии. Здесь выполняются операции по восстановительной хирургии: работают челюстно-лицевые хирурги, хирурги-кистевники. Благодаря наличию специального микрохирургического оборудования выполняются микроскопические малоинвазивные операции, например, на лимфатических сосудах, что важно для онкологических пациентов.

Мы всегда подходим к лечению пациентов комплексно. Недавно был очень тяжелый случай, когда пациент получил производственную травму с потерей около 50% костей лицевого скелета. С помощью 3D-печати хирурги МЕДСИ воссоздали костную ткань. А в ходе операции

одномоментно были восстановлены обе челюсти и кожные покровы.

**BG:** Высокотехнологичная помощь предполагает соответствующее оборудование?

**В. О.:** Во всех клиниках МЕДСИ оборудование ведущих производителей. У нас очень развиты внутрисетевые стажировки, командировки специалистов для обмена методиками, поэтому важна унификация оборудования. К примеру, все четыре наших операционных оснащены оборудованием фирмы Karl Storz, позволяющим выполнять операции малоинвазивным доступом. Аппараты МРТ и КТ — марки General Electric, ведущего производителя данного оборудования. При открытии новых филиалов в Санкт-Петербурге мы стараемся, чтобы парк оборудования совпадал с таковым в головном многопрофильном центре. Специалисты, работающие на привычном оборудовании, могут в полной мере использовать его возможности на благо пациентов: функционал аппаратов одного и того же назначения у разных производителей может не совпадать.

**BG:** Есть ли у врачей МЕДСИ интерес к научной деятельности?

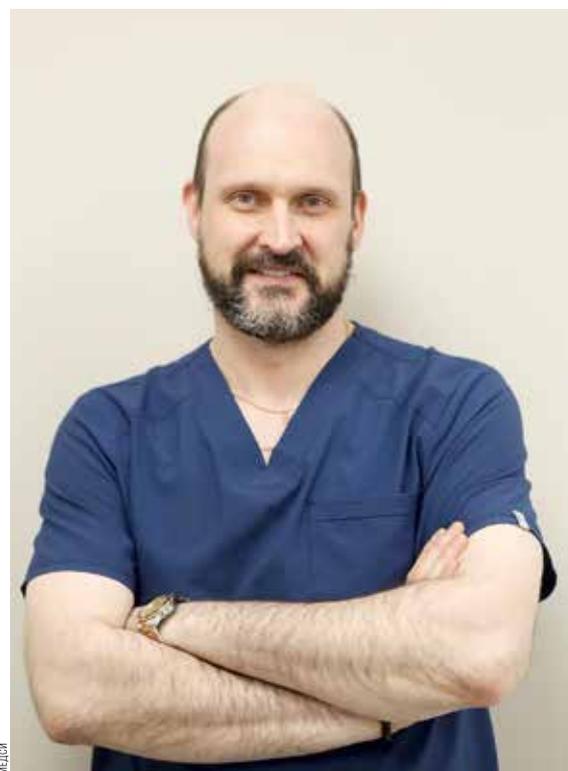
**В. О.:** Да, МЕДСИ занимается не только лечением пациентов, но и обучением собственного персонала, научными разработками, наши специалисты всегда принимают участие в научных конференциях, обмениваются опытом с другими врачами, в том числе и за рубежом.

В рамках сети работает Медицинская академия МЕДСИ для повышения квалификации сотрудников, профессиональной переподготовки, получения дополнительного образования. Мы не экономим деньги на образование, потому что врачи всегда должны повышать свои компетенции. Ведь от этого зависит главное — здоровье наших пациентов.

Мы также уделяем много времени совершенствованию организационных процессов, заведующие отделениями, руководители клиник, крупных филиалов постоянно проходят обучение, чтобы совершенствовать управленческие навыки. Например, сейчас все руководители клиник МЕДСИ из разных регионов России проходят обучение в Школе управления «Сколково», где совместно с нашей компанией была запущена программа обучения топ-менеджмента в коммерческом здравоохранении. Таким образом, мы растим новых сильных управленцев для нашей команды.

Издается медицинский журнал для пациентов, готовится к выходу журнал для медицинского сообщества, где аккумулируется новейший опыт наших клиник. Мы активно участвуем в научных конференциях, ведем исследования по целому ряду направлений: по роботизированной хирургии, клеточным технологиям, исследованиям генетических заболеваний. В рамках МЕДСИ также действует Центр цифровизации здравоохранения. Обмен опытом на постоянной основе — необходимое условие для развития.

На базе клиники в Санкт-Петербурге действует одна из кафедр академии МЕДСИ — кафедра пластической хирургии. Сотрудники кафедры активно делятся опытом как с пластическими хирургами, так и с хирургами других хирургических специальностей — чаще всего это



хирурги-гинекологи и урологи. В феврале нынешнего года в течение месяца стажировку в нашей клинике по онкологии и пластической хирургии проходили три ординатора из московского Сеченовского университета. Они были абсолютно удовлетворены результатами, потому что в ежедневном режиме получали как теоретические знания, так и практические навыки.

Мы уже являемся учебной базой нескольких вузов и ведем переговоры с научно-практическими учреждениями города, чтобы стать площадкой для обучения ординаторов и получения последипломного образования.

**BG:** Делая акцент на цифровизации, какие цифровые технологии вы применяете для удобства пациентов?

**В. О.:** Телемедицинское приложение SmartMed позволяет пациентам в режиме реального времени получить максимум информации о своем здоровье. Приложение напомнит о необходимости комплексного обследования, подскажет, когда прийти на прием к врачу. В приложении отражаются все данные об исследованиях, вся медицинская карта пациента. Через SmartMed можно записаться на телемедицинскую консультацию к врачу МЕДСИ или на очный прием. Кроме того, у нас действуют чат-боты, задача которых — проинформировать пациента о его возможностях в МЕДСИ: о том, какие услуги он может получить, как прийти на прием, как маршрутизироваться внутри клиники.

Создано отдельное подразделение, занимающееся медицинскими инновациями. Цифровизация здравоохранения — один из векторов развития клиники. Мы, без преувеличения, пионеры в стране по цифровым технологиям в медицине и стараемся этот вектор развития сохранять. В частности, внедренный в нашу информационную систему искусственный интеллект (ИИ) помогает выполнять автоматический контроль качества оказания помощи. ИИ в режиме реального времени проверяет полноту врачебных назначений, оценку состояния здоровья пациента, соответствие назначений клиническим рекомендациям оказания помощи, а если есть нарушения, подсказывает и врачу, и руководителю этого врача, на что обратить внимание.

МЕДСИ, кстати, единственная российская сеть частных клиник, где десять филиалов на сегодняшний день уже прошли добровольную сертификацию Минздрава «Качество и безопасность медицинской деятельности», а еще семь клиник проходят эту сертификацию в настоящее время и благополучно завершат ее до конца года.

И это ежедневно работающая философия! У нас действует система независимого внутреннего аудита. И сотрудники относятся к аудиторам с благодарностью, а не воспринимают это как рычаг наказания. Мы изменили психологию сотрудников: привлекаем их внимание к недоработкам и недочетам, ведь мы работаем на сохранение жизни и здоровья пациентов. Этот подход мы транслируем, чтобы и другие клиники могли его правильно воспринимать, потому что считаем, что только так мы сделаем отечественную медицину лучшей в мире. ■

# МЕДСИ: ПОМОЩЬ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ

*Федеральная сеть частных многопрофильных клиник МЕДСИ сегодня представлена более чем в 10 регионах РФ и состоит из 137 филиалов, где работает свыше 13 тыс. сотрудников, в том числе более 5 тыс. врачей. Однако пациенты МЕДСИ — жители практически всех субъектов РФ, что стало возможным благодаря внедрению в медицинскую практику цифровых технологий и телемедицинских сервисов в соответствии с миссией компании: делать достижения современной медицинской науки доступными каждому, что задает вектор ее дальнейшего развития.*

МЕДСИ — один из самых известных в столице медицинских брендов: согласно данным BusinesStat, о сети знают 94% респондентов. Пять лет назад бренд МЕДСИ начал завоевывать доверие и петербургских пациентов. Сначала как многопрофильный медицинский центр для взрослых и детей в Центральном районе Петербурга. Через несколько лет открылись также клиники семейного формата в Петроградском, Приморском и Невском районах.

## МЕДИЦИНА КОМПЕТЕНЦИЙ

Все клиники МЕДСИ, вне зависимости от региона нахождения, оснащены по единым стандартам и относятся к лечебным учреждениям медицины полного цикла, где осуществляется как диагностика, первичная и сложная, так и консервативное и оперативное лечение, амбулаторная и стационарная помощь, реабилитация, позволяющая вернуть качество жизни тяжелобольным пациентам. По сути, речь идет о центрах компетенций с инновационными методами лечения, в том числе уникальными, разработанными специалистами МЕДСИ, и цифровыми решениями, адаптированными под нужды пациентов.

Формат клиник определяется потребностями региона: это и многопрофиль-



ные клиничко-диагностические центры, и клинические больницы для взрослых и детей, и клиники формата «у дома». Организована Служба медицинской помощи на дому, работает собственная цифровая лаборатория. А телемедицинское приложение SmartMed позволяет пациентам из любого уголка России получить консультации ведущих специалистов МЕДСИ дистанционно.

При этом компания ориентирована на дальнейшее расширение географии присутствия не только в российских регионах, но и за пределами страны: формируются новые центры компетенций, разрабатываются и внедряются в практику новые методики лечения по уже действующим направлениям, расширяется сфера применения искусственного интеллекта. И, конечно,

особое внимание уделяется постоянному повышению квалификации медицинского персонала.

В Северной столице помимо многопрофильного центра востребован формат клиники «у дома», что объясняет выбор локации петербургских филиалов в разных районах города. Все медицинские центры оказывают помощь по нескольким десяткам направлений для пациентов любого возраста в амбулаторном и стационарном звене, как платно (сеть работает в среднем ценовом сегменте), так и бесплатно — в рамках ДМС и ОМС.

Стоит отметить, что индивидуальный подход к каждому пациенту заложен уже в стандартах оказания медицинской помощи, принятых в МЕДСИ, более того — действуют отделения персонализированной медицины. Об актуальности такого подхода позволяет судить индекс лояльности петербургских пациентов МЕДСИ к бренду: при плановом показателе более 65 он превышает 70 (данные рейтинга BusinesStat); более 60% пациентов обращается в клинику повторно. Новые филиалы только поддерживают сформировавшуюся тенденцию. К примеру, часть пациентов МЕДСИ из северных районов города с открытием клиники в Приморском районе стала обращаться туда.

## ЧЕТЫРЕ КЛИНИКИ — ЧЕТЫРЕ ЦЕНТРА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Многопрофильный медицинский центр МЕДСИ расположен в историческом центре города. Взрослым и детям здесь доступны все виды меди-

цинских услуг. В клинике площадью 68 тыс. кв. м работает 28 клинических отделений, мощный диагностический центр, круглосуточный стационар на 96 коек, операционный блок для проведения высокотехнологичных операций. Помощь пациентам оказывают более 150 врачей различных специальностей. Наиболее востребована медицинская помощь по таким направлениям, как урология, гинекология, отоларингология, пластическая хирургия, онкология.

Клиники МЕДСИ в Невском, Приморском и Петроградском районах Петербурга построены по принципу «Клиника у дома». Типовой формат позволяет быть ближе к пациентам, оказывать медицинскую помощь в шаговой доступности. Пациенты получают полный спектр поликлинических услуг, включая сложную диагностику, также на базе одного из отделений созданы условия для реабилитации. Кроме того, начало работу амбулаторно-травматологическое отделение с перспективой открытия до конца текущего года травматологического пункта круглосуточного действия для взрослых и детей.

Все клиники сети в Санкт-Петербурге включены в единый контур оказания медицинской помощи. Для проведения сложных диагностических исследований (КТ, МРТ), а также при необходимости оказания неотложной и специализированной помощи и госпитализации всех пациентов маршрутизируют в многопрофильный центр.

Татьяна Каменева



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# 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

# ВРАЧЕБНАЯ ТАЙНА ПЕТЕРБУРГСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НЕВОЗМОЖНО БЕЗ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КРУПНЫХ ОПЕРАТОРОВ НЕ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ, КАК СЛЕДСТВИЕ — ДАННЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА РАЗВИВАЕТСЯ МЕДЛЕННО. СОВСЕМ ДРУГАЯ СИТУАЦИЯ СКЛАДЫВАЕТСЯ С НЕБОЛЬШИМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ. ЗДЕСЬ В АРЕНДУ СДАЕТСЯ ВСЕ — ОТ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ДО ОБОРУДОВАННЫХ КАБИНЕТОВ ВРАЧЕЙ. ИГОРЬ ФЕДОРОВ

По данным различных агрегаторов медицинских услуг, в Санкт-Петербурге насчитывается свыше 3,5 тыс. медцентров и клиник, оказывающих свыше 90 тыс. всевозможных врачебных услуг. Впрочем, за красивой вывеской вполне может скрываться узкоспециализированное учреждение, состоящее из трех кабинетов и одного аппарата УЗИ или стоматологического кресла. Встречаются и другие случаи. На «досках объявлений» можно встретить предложение о продаже готового бизнеса: медицинская клиника по цене двухкомнатной квартиры. Такие «медучреждения» в большей степени рассчитаны на поиск простодушного инвестора, чем на оказание медицинских услуг. Эксперты считают, что владельцы таких «клиник» работают скорее в сегменте «слияния и поглощений», чем в медицинской сфере. Продав одну компанию, они начинают строить новую, и так по кругу.

Крупных частных медицинских операторов, имеющих нормальную техническую базу и клиентуру, в городе едва наберется более 500, а многопрофильных клиник будет и того меньше. В 2020 году, перед пандемией, эксперты международной консалтинговой фирмы EY насчитали в России всего 25 крупных отечественных медицинских сетей, имеющих представительства в большинстве крупных городов страны, включая Санкт-Петербург.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

В России оказание медицинских услуг подпадает под лицензирование. Как следствие, это оказывает влияние на размер клиники. Дело в том, что основные требования к помещениям определяют санитарно-эпидемиологические требования. Они прописывают все до мелочей. Например, процедурная эндоскопии не может быть меньше 18 кв. м, а помещение для мойки и обработки эндоскопов — минимум 8 кв. м. Четкие требования установлены ко всему, включая количество раковин. К слову, последние должны быть почти повсеместно. В свою очередь, это влияет уже на другие нормы и строительные СНиПы в части обустройства «мокрых зон» в зданиях.

«Для медбизнеса основная „головная боль“ — это получение лицензии. И тут речь идет уже не просто об удобствах (большом количестве окон, комфортной внутренней планировке, центральном водоснабжении), а скорее о технических моментах: электрическая мощность, приточно-вытяжная система вентиляции, обеспечение безопасности и прочее. Конечно, все зависит от вида оказываемых услуг. Например, для МРТ потребуются максимальные мощности электроснабжения — до 150 кВт», — поясняет руководитель проекта Smart Commerce Михаил Темкин.

Поскольку строительство или перепланировка зданий под медучреждение требуют значительных финансовых затрат, не каждая компания может позволить себе дополнительные расходы. Поэтому владельцы медклиник предпочитают арендовать помещения. По словам господина Темкина, как правило, 15–20 кв. м в медицинских коворкингах занимают врачи частной практики или другие самозанятые. Например, это могут быть массажисты и представители бьюти-услуг.

«Это относительно новый формат на рынке — компактного офисного типа, он дает возможность сэкономить на общей инфраструктуре», — добавляет эксперт. Стоит отметить, что это не отечественное ноу-хау, а адаптация европейского опыта, когда в одном месте ра-



КРУПНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ, КАК ПРАВИЛО, ОТАДУТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОТДЕЛЬНО СТОЯЩИМ ЗДАНИЯМ ПЛОЩАДЬЮ НЕ МЕНЕЕ 1000 КВ. М

ботают разнопрофильные специалисты. Специалисты, оказывающие узкоспециализированные услуги, арендуют помещения площадью от 60 до 120 кв. м. Крупные же медцентры занимают помещения площадью несколько тысяч метров.

«Крупные игроки рынка частной медицины, как правило, отдадут предпочтение отдельно стоящим зданиям площадью не менее 1000 кв. м. Объекты такого масштаба подходят для запуска полноценных многопрофильных клиник с хорошей диагностической базой, терапевтическим и хирургическим отделениями», — рассказывает медицинский директор «СМ-Клиники» в Санкт-Петербурге Сергей Пониделко.

По словам эксперта, дополнительные правила действуют для медицинских центров с так называемым «тяжелым оборудованием». Если клинику планируется оборудовать аппаратами для КТ, МРТ или рентгена, необходимо учитывать два момента. Во-первых, объект должен быть обеспечен достаточными электрическими мощностями. Во-вторых, здание не должно примыкать к жилым домам.

«Найти подходящее по всем статьям помещение считается большой удачей. В основном на рынке представлены здания, стоящие вплотную к жилому фонду, площадью менее 500 кв. м. Подходящих локаций на порядок меньше, и за них идет активная борьба среди участников рынка. Что касается цифр, то в среднем аренда коммерческих помещений обходится медицинскому бизнесу в 1500 рублей в месяц за квадратный метр. Минимальный срок аренды таких объектов составляет не менее десяти лет, особенно это касается больших клиник площадью более 4 тыс. кв. м с собственным диагностическим центром и стационаром. Здесь речь уже идет об очень серьезных инвестициях», — резюмирует господин Пониделко.

Например, объем инвестиций в открытие новой клиники федеральной сети «Медси» на улице Дыбенко превысил 95 млн рублей. В итоге компания получила возможность проводить свыше 100 тыс. амбулаторных приемов в год, это примерно 70 человек в день. Здесь работа ведется по более чем двум десяткам направлений. В свою очередь, многопрофильный медцентр холдингу «Инвитро» обошелся примерно в 35 млн рублей.

**АРЕНДНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ** К ветклиникам существует и другое требование, но оно продиктовано работой с клиентами: для поддержания лояльности пациентов лучше выбирать локации с хорошей транспортной доступностью.

Как говорит руководитель отдела торговой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Анна Лапченко, помещения под медицинские центры арендуют на долгий срок. Это может зависеть и от направления работы клиники: чем меньше помещения, тем короче срок аренды. Однако редко этот срок занимает меньше пяти лет, так как любой переезд — это дополнительные расходы для компании. «В последние пару лет инвестиции в подобные объекты серьезно увеличились, поскольку оснастить медицинское учреждение ввиду текущей геополитической ситуации стало сложнее», — указывает эксперт.

Руководитель департамента коммерческой недвижимости компании KNRU Полина Фиофилова называет медицинские центры достаточно специфичными арендаторами. От всех остальных они отличаются определенной стабильностью. «Они не бегают по помещениям, и ротаций клиник не так много, как в ряде других сегментов», — добавляет она.

Сейчас сдавать помещения под медицинские услуги считается перспективным делом. Этот бизнес готов, а главное — способен обеспечить стабильные и долго-

временные «хорошие» ставки. Эксперты считают, что собственникам недвижимости всегда предпочтительнее взаимодействовать с одним постоянным и надежным арендатором, удерживая ставку аренды на одном уровне, чем постоянно искать новых клиентов, желая повысить свою доходность на пару процентов. Можно сказать, что в этом вопросе рынок медицинских услуг достаточно консервативен.

Однако окончательная цена аренды будет зависеть от многих факторов — как внешних, так и внутренних: района, транспортной доступности, концепции здания, характеристики помещения, соседей. Более того, на рынке много предложений о сдаче в аренду уже готовых клиник с оборудованием. В большинстве случаев это небольшие кабинеты стоимостью от 12 до 40 тыс. рублей в месяц. Аренда крупных клиник в центральных районах может обойтись и в сотни тысяч рублей арендных платежей. Эксперты уверяют, что назвать точные цифры достаточно сложно, а говорить о среднестатистических показателях было бы неверно. Слишком много нюансов у каждой сделки.

«Что касается спроса на помещения для медуслуг, то мы пока не наблюдаем предпосылок для его роста. По некоторым направлениям, например, в сегменте эстетической медицины, наоборот, может быть снижение спроса со стороны арендаторов», — говорит Евгения Кулеш, заместитель директора департамента консалтинга Nikoliers.

Во всем мире медбизнес считается одним из самых востребованных и прибыльных. В России частные клиники вынуждены конкурировать не только между собой, но и с государственными стационарами и больницами. В кризисные времена население начинает экономить и все чаще обращается в государственные учреждения. Как следствие, это сказывается на доходности бизнеса, а значит, и на его развитии. ■

# ЗАПАС КРАСОТЫ

**РЫНОК КОСМЕТОЛОГИИ, КАК И МНОГИЕ ДРУГИЕ СФЕРЫ БИЗНЕСА, ПРОШЕЛ В 2022 ГОДУ ПРОВЕРКУ НА ПРОЧНОСТЬ. МЕЛКИЕ ИГРОКИ ОСЛАБЛИ ИЛИ ПРЕКРАТИЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, СИЛЬНЫЕ — УКРЕПИЛИ ПОЗИЦИИ И СТАЛИ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ. В ЭТОМ ГОДУ КЛИНИКИ ОЖИДАЮТ УВЕЛИЧЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА УСЛУГ И РОСТ СВОИХ ДОХОДОВ, НЕСМОТРЯ НА АДАПТАЦИЮ К НОВЫМ БРЕНДАМ И ПЕРЕСТРОЙКУ РЫНКА.** АЛЕКСАНДРА ТЕН

Прошлый год изменил рынок косметологии. На наличие популярных препаратов оказал влияние уход многих американских и европейских брендов из России. Потребовалось время на перестройку логистических цепочек, поставок препаратов и поиск альтернатив. Несмотря на все изменения, которые принесли события 2022 года, участники рынка косметологических услуг зафиксировали положительную динамику своих показателей.

«За прошлый год мы заметили не только рост количества повторных пациентов, но и привлечение большего количества первичных пациентов, чем в 2021 году», — отмечает Екатерина Агапова, генеральный директор петербургской клиники эстетической медицины DEGA. По словам эксперта, весной и осенью 2022 года произошла «шоковая терапия», ставшая следствием того, что спрос на косметологические услуги ненадолго снижился. «Даже учитывая это, по итогам года увеличение количества повторных пациентов достигло 20%, а прирост по первичным пациентам — 10%», — приводит данные госпожа Агапова.

Врач косметолог-дерматолог клиники Grandmed Дарья Лукина говорит, что количество пациентов в отделе косметологии в прошлом году сократилось на 2,5% по сравнению с 2021 годом, но выручка увеличилась на 9%.

В EMC (Европейский медицинский центр) также заметили небольшой спад спроса на косметологические услуги в начале прошлого года. «Это объяснимо: в кризисные моменты люди замирают, концентрируются на том, что делать дальше», — поясняет Яна Ходневич, ведущий врач-косметолог эстетической клиники EMC, член АНО «Национальное общества эстетической медицины». — Спад длился недолго, спрос быстро вернулся на докризисный уровень, и за 2022 год мы смогли расширить перечень косметологических услуг, а также увеличить количество компаний-партнеров».

С коллегой соглашается Роберт Айрапетян, врач-дерматовенеролог EMC: «В нашей клинике мы ощущаем сокращение спроса на косметологические услуги непосредственно в кризисные моменты. Но пауза длится недолго: те, кто привык следить за собой, быстро возвращаются».

**ПРОШЛОГОДНИЕ ТЕНДЕНЦИИ** Госпожа Ходневич думает, что 2022 год сделал врачей сильнее: в косметологии произошел толчок к изучению новых рынков, кризис подтолкнул к поиску достойных альтернатив привычным аппаратам и препаратам. «Тенденциями 2022 года можно назвать переориентирование рынка косметологических услуг и поиск новых партнеров», — дает оценку эксперт.

Врач косметолог-дерматолог клиники Grandmed Ольга Головина считает заметным трендом прошлого года то, что аппаратные методики превалировали над инъекционными. «Это связано с тем, что люди экономят свое время. Большинство аппаратных процедур имеет небольшой реабилитационный период при достаточно высокой эффективности. Кроме того, в косметологию стало приходить больше мужчин», — объясняет госпожа Головина.

По наблюдениям госпожи Агаповой, для более мелких игроков рынка были сложности в адаптации к изменениям, поэтому их позиции остались на прежнем уровне или ослабли. Сильные бренды клиник укрепили свои позиции. Эту точку зрения поддерживает господин Айрапетян, полагающий, что уход зарубежных



**НЕСМОТРЯ НА ВСЕ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРИНЕСЛИ СОБЫТИЯ 2022 ГОДА, УЧАСТНИКИ РЫНКА КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ ЗАФИКСИРОВАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ СВОИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

компаний с российского рынка был наиболее заметен для среднего сегмента косметологических центров. «Многие стали ввозить препараты параллельным импортом или даже получать их нелегально», — делится эксперт.

**ТЕКУЩИЕ РЕАЛИИ** В клинике Grandmed в настоящее время делают ставку на аппаратные методы, считая, что они останутся в фаворитах. «Аппаратов много, они интересные, каждый клиент находит в аппаратной косметологии что-то свое, поэтому тенденция будет сохраняться», — говорит косметолог-дерматолог Grandmed Елена Мамонтова.

Руководитель клиники DEGA полагает, что 2023 год станет определяющим для рынка в плане адаптации к замене одних брендов на другие: «Этот сценарий стартовал весной 2022 года, но его последствия стали ощущимы только в конце года, так как большинство клиник нарастило запасы препаратов для косметологии и начало поиск аналогов только летом прошлого года».

Яна Ходневич также прогнозирует, что в 2023 году продолжится перестройка рынка: на место ушедших компаний придут новые игроки. «Импортозамещение в этом году будет набирать обороты, к концу года ожидаем увеличение количества услуг и рост доходов на рынке косметологии», — делится ожиданиями эксперт.

**КРАСИВОЕ ЗАМЕЩЕНИЕ** При этом госпожа Ходневич уточняет, что на рынке косметологических услуг России существуют замены достойного уровня. Этот факт подтверждает и госпожа Агапова, рассказавшая, что в ассортименте клиники DEGA выросла доля препаратов, произведенных в России. «Ранее такие препараты уже использовались, и они абсолютно ничем не уступают аналогам из США и Европы. Однако с уходом некоторых брендов их доля выросла», — поясняет эксперт. — Естественно, это привело к тому, что российские производители получили серьезный толчок к развитию благодаря увеличению закупок».

По признанию участников рынка, они не испытывают дефицита с импортными инъекционными препаратами. «У нас есть запас привычных препаратов для работы. Единственное, мы заменяем „Ботоксом“ компании Allergan препараты „Диспорт“ (IPSEN, Франция) и „Ксеомин“ (Merz, Германия). Обслуживание оборудования происходит планово и без изменений», — оценивает ситуацию врач косметолог-дерматолог, трихолог клиники Grandmed Ольга Акимова.

В EMC сообщили, что клиника провела анализ потенциальных угроз для косметологического рынка в 2021–2022 годах и сделала крупные закупки препаратов с хорошим сроком годности. «Именно поэтому первую волну ажиотажа после ввода санкций мы пережили спокойно», — констатирует Роберт Айрапетян. — Сейчас мы анализируем аналоги ушедших препаратов, для нас важна аккредитация FDA (Food and Drug Administration, США. — **BG**). На данный момент есть достойные замены и инъекционных, и косметологических препаратов».

Несмотря на то, что в России сервисные центры многих зарубежных производителей закрылись, работали в них российские инженеры, добавляет господин Айрапетян. «Качественные и надежные аппараты известных брендов зачастую нуждаются только в ежегодном сервисном обслуживании, за которым мы планируем обращаться к местным специалистам», — резюмирует представитель EMC. ■

# «МЫ РЕШИЛИ ТИРАЖИРОВАТЬ НОВУЮ МОДЕЛЬ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ»

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ОКРУЖНОЙ НАУЧНО-КЛИНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР (СЗОНКЦ) ИМ. Л. Г. СОКОЛОВА СТАЛ ПЕРВОЙ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ СРАЗУ С ДВУМЯ СЕРТИФИКАТАМИ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ИХ ПОЛУЧИЛИ ЦЕНТРАЛЬНАЯ ПОЛИКЛИНИКА И КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ. О ТОМ, КАКИМ БЫЛ ПУТЬ К СЕРТИФИКАЦИИ И КАКИЕ ЗАДАЧИ СТОЯТ ПЕРЕД СЗОНКЦ СЕЙЧАС, РАССКАЗЫВАЕТ **СВЕТЛАНА МОСКАЛЕВА**, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ПОЛИКЛИНИКИ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ МЕДИЦИНСКОГО ДИРЕКТОРА ПО АМБУЛАТОРНО-ПОЛИКЛИНИЧЕСКОЙ ПОМОЩИ. ТАТЬЯНА КАМЕНЕВА

**BUSINESS GUIDE:** Светлана Сергеевна, получение любого сертификата качества предполагает выполнение определенных требований. Какую работу потребовалось провести вашей организации в данном случае?

**СВЕТЛАНА МОСКАЛЕВА:** Мы обратились в ФГБУ «Национальный институт качества» Росздравнадзора как соискатели добровольной сертификации качества и безопасности медицинской деятельности в 2022 году. Что послужило поводом для наших амбициозных планов? Дело в том, что мы участвуем в национальном проекте здравоохранения «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи „Новая модель медицинской организации“» в соответствии с приказом ФМБА России и совместно с КЦ госкорпорации «Росатом».

**BG:** Почему ваш научно-клинический центр вошел в этот пилотный проект?

**С. М.:** К этому вела вся предыдущая деятельность СЗОНКЦ. Мы являемся клиникой промышленной медицины, оказывая первичную и специализированную медицинскую помощь работникам предприятий военно-промышленного комплекса и «Роскосмоса». Наш центр включает в себя целый ряд медицинских организаций первичного звена: четыре промышленных поликлиники и 14 здравпунктов на территории предприятий, новый, очень перспективный и отлично оборудованный филиал на улице Красина и центральную поликлинику. В структуре СЗОНКЦ также огромная клиническая больница. И сейчас мы открываем многопрофильный медицинский центр на Валдае, где будем оказывать те же виды помощи, что и в Петербурге.

С точки зрения участия в проекте новой модели медицинской организации важно, что с самого начала существования центра, с 1973 года, пристальное внимание уделялось как материально-технической базе, так и контролю качества оказания медицинской помощи. Мы были одной из первых медицинских организаций, в те времена занимающихся стандартизацией и качеством медицинской деятельности.

В свое время новейшее на тот момент оборудование приобреталось в лизинг, что было новаторским подходом для бюджетного лечебного учреждения. Была создана собственная служба медтехники, которая занимается его ремонтом, проверкой и прочими нормативно-техническими аспектами. К слову, для получения сертификата безопасности оказания медицинской помощи прошли проверку договоры на приобретение и обслуживание медицинской техники и оборудования, на ее соответствие требованиям по безопасности (наличие допусков, сертификатов соответствия самой техники). Точно так же прошли проверку на качество и легитимность все расходные материалы, лекарственные средства.

**BG:** Получается, что для выполнения критериев модели новой медицинской организации вам просто надо было представить все, что у вас уже сделано?

**С. М.:** Отнюдь. Новая модель медицинской организации — это действительно масштабный проект, включающий три уровня: базовый, прогрессивный и лидерский, и



каждый из них получает документальное подтверждение только после тщательной проверки со стороны ФМБА.

Мы начали с внутренних аудитов, выявивших наши «горячие» точки. Их, справедливости ради, было не так уж много. С точки зрения регулирования потоков пациентов у нас уже была выполнена навигация, причем даже для слабовидящих пациентов, которых среди обслуживаемой нами аудитории работников промышленных предприятий не может быть по определению. И мы уже минимизировали временные затраты пациентов на прохождение периодических медицинских осмотров. В нашем центре медосмотр занимает всего половину рабочего дня. Подчеркну: с посещением всех врачей и выполнением всех необходимых обследований!

Уже была подготовлена наглядная информация практически по всем видам оказываемой помощи, были собраны данные о наших медицинских работниках. Мы всегда активно использовали все доступные каналы не только в целях пиара, но и чтобы разъяснить пациентам возможности получения необходимой им медицинской помощи в кратчайшие сроки.

Самая наша «горячая» точка — это входная группа. Проект клиники датируется 1973 годом и, естественно, не соответствует сегодняшним реалиям. Достаточно сказать, что при плановой мощности 650 посещений в смену мы принимаем 1500 пациентов. И хотя мы маршрутизируем пациентов и на направлении указываем время их визита (мы предупреждаем их о необходимости прибыть не ранее, чем за 15 минут до назначенного времени), пациенты нас любят и чаще всего приходят с самого утра, чтобы прекрасно провести время в нашей зоне комфортного ожидания, — она появилась как раз в рамках реализации новой модели медицинской организации.

Зона комфортного ожидания — это возможность выпить кофе в уютной обстановке, спокойно подготовиться

к посещению врача, а кроме того, еще и посмотреть тематические видеоролики собственного производства и прослушать лекцию о здоровом образе жизни в «Школе здоровья» — еще одна новация, внедренная в рамках новой модели медицинской организации. Записаться в «Школу здоровья» можно онлайн: в зоне комфортного ожидания установлены инфоматы с доступом в личный кабинет пациента и, кстати, возможностью оставить отзыв или пожелание о нашей работе.

Темы «Школы здоровья» самые актуальные: артериальная гипертензия и профилактика сердечно-сосудистых осложнений, остеопороз и сахарный диабет, ожирение и метаболический синдром, а также рациональное питание и роль двигательной активности в качестве жизни.

**BG:** То есть основное требование первого уровня новой модели медицинской организации — комфорт для пациентов?

**С. М.:** Самое важное, пожалуй, — это доступность медицинской помощи, запись на всевозможные исследования в рамках госгарантий: мы обеспечиваем предоставление медицинской услуги в нормативный срок две недели, а в отношении онкологических больных, необходимости медицинской помощи по жизненным показаниям — практически немедленно.

**BG:** А какие требования предъявляются к организации на прогрессивном уровне?

**С. М.:** Необходимо располагать центром принятия решений и достичь определенной степени информатизации рабочих процессов, что уже было выполнено: возможно управление всей деятельностью центра с одного компьютера. То есть прогрессивный уровень проекта — это об управленческой модели медицинской организации. Но мы пошли еще дальше, разработав личный кабинет пациента (регистрируется через «Госуслуги»), где пациентам доступна информация обо всех их обследованиях,

полученных результатах и заключениях по итогам врачебной консультации.

База данных исследований у нас огромная: оцифрована вся информация, которую можно было как-то использовать, с 1997 года. Более того, поскольку у нас единое информационное пространство в пределах всех учреждений СЗОНКЦ, для врача не имеет значения, кем и на какой площадке СЗОНКЦ принимался пациент ранее.

Прогрессивный уровень — это еще и серьезная работа с кадрами. Были проверены все сертификаты медицинского персонала всех уровней. Всех, у кого срок действия сертификатов подходил к концу, обяжали пройти обучение и их обновить. В составе кадровой службы есть специалисты, которые занимаются исключительно вопросами обучения и сертификации медицинского персонала: анализируют возможности прохождения курсов по требуемой специальности, в том числе за счет бюджета, проверяют наличие мест. Наши врачи и медсестры учатся практически непрерывно.

**BG:** А что потребовалось проверить и (или) доработать для получения сертификата качества и безопасности медицинской деятельности?

**С. М.:** Мы единственная организация в Российской Федерации, которая подготовилась к прохождению такой сертификации за шесть месяцев. Многие коллеги идут по этому пути, но у них это занимает годы. И я испытываю гордость за такой результат командной работы.

Росздравнадзор — это нормативные документы в том числе, а может быть, даже и в первую очередь. Соответственно, в рамках сертификации был создан пакет нормативной правовой документации: всевозможные стандарты оказания помощи (СОП), алгоритмы, приказы о работе внутри учреждения и взаимодействии подразделений. Практически был описан весь трудовой процесс, и документы были созданы очень качественные. Когда перелистываю их, горжусь сотрудниками: просто молодцы! Самое главное — идеи, выработанные при подготовке к сертификации, сотрудники продолжают развивать. Получение сертификата — это не точка. Это очередная запятая, за которой начинается новый этап.

**BG:** Какой же?

**С. М.:** Мы решили тиражировать новую модель медицинской организации, а также помогать организациям Северо-Запада в получении сертификата качества и безопасности медицинской деятельности. Так появилась фабрика процессов: она зарегистрирована в непрерывной модели обучения, ее участники получают баллы непрерывного медицинского образования. Фабрика процессов предназначена для самого широкого круга медицинских работников — от врачей до руководителей медицинских организаций. Первая сессия, если можно так сказать, состоялась в ноябре 2022 года и собрала коллег из СЗФО. Вторая фабрика процессов запланирована на июнь — на нее мы ждем коллег из медицинских организаций Санкт-Петербурга: они заинтересовались нашим опытом и выразили желание поучаствовать в новой сессии. ■

# САНКЦИОННОЕ ЛЕЧЕНИЕ

**В МАСШТАБАХ СТРАНЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ В 2022 ГОДУ ВЫРОС В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, НО СНИЗИЛСЯ В НАТУРАЛЬНОМ. БОЛЬШИНСТВА ПРОГНОЗИРУЕМЫХ ПРОБЛЕМ УДАЛОСЬ ИЗБЕЖАТЬ. ПЕТЕРБУРГСКИЕ ФАРМКОМПАНИИ, В ЧАСТНОСТИ, УВЕЛИЧИЛИ ЛОКАЛИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА ПРЕПАРАТОВ И СОХРАНИЛИ ЭКСПОРТНУЮ И СОВОКУПНУЮ ВЫРУЧКУ.** АЛЕКСАНДРА ТЕН

Согласно данным компании DSM, объем фармацевтического рынка в 2022 году в денежном выражении увеличился на 11,9%, составив 2,57 трлн рублей, по сравнению с 2,30 трлн в 2021 году. В натуральном выражении рынок снизился на 6,2%, до 5,31 млрд упаковок против 5,53 млрд в 2021 году.

«В принципе, по итогам 2022 года можно сказать, что спрогнозированных некоторыми экспертами проблем в фармацевтической отрасли в целом удалось избежать, — констатирует Татьяна Ходанович, генеральный директор образовательного онлайн-сервиса Pharmedu. — Если говорить о конкретных цифрах, то рост отгруженной продукции увеличился на 10,6%». При этом было зарегистрировано около тысячи новых лекарственных препаратов и трех тысяч новых наименований медицинских изделий, обращает внимание госпожа Ходанович.

**В ОБЩЕМ ТРЕНДЕ** Фармацевтический рынок Санкт-Петербурга продемонстрировал схожую со всей страной динамику. Как рассказали BG в компании DSM, общий прирост фармынка Северной столицы в денежном выражении в прошлом году достиг 16% в сравнении с позапрошлым годом. Объем рынка в аптечном сегменте вырос на 21%, с 61,08 млн рублей в 2021 году до 73,76 млн в прошлом. Меньший прирост в 9% показал государственный сегмент: объем петербургского рынка здесь увеличился с 106,73 млн рублей в позапрошлом году до 123,7 млн в 2022-м.

В натуральном выражении объем фарминдустрии города снизился на 1%, с 230,2 млн упаковок в 2021 году до 226,7 млн в 2022-м. В госсегменте снижение достигло 25%, с 41,8 млн упаковок в позапрошлом году до 31,2 млн в прошлом. Лучше чувствовал себя аптечный сегмент лекарственных препаратов, где объем рынка увеличился на 4%, с 188,3 млн упаковок в 2021 году до 195,5 млн в 2022-м, следует из аналитики DSM.

**АПТЕЧНЫЕ УСПЕХИ** Как заметила госпожа Ходанович, в целом по России коммерческий (аптечный) сегмент показал значительный рост, хотя в начале 2022 года эксперты прогнозировали банкротство ряда сетевых игроков. В денежном выражении рост продаж достиг почти 1,7 трлн рублей, что эксперт связывает с ростом заболеваемости «омикроном» в первом квартале прошлого года. Второй квартал подстегнуло ожидание жестких санкционных мер, а во второй половине года случилось ухудшение эпидемиологической обстановки. «При этом доля реализации отечественных лекарств выросла до 65,5% против прошлогодних 59–60%, — делится наблюдениями представитель Pharmedu. — В стоимостном выражении это составило всего лишь 47,6% от всей реализации, что говорит об их невысокой цене по сравнению с импортными препаратами».

**ЛИДЕРЫ ПРОДАЖ** Партнер Strategy Partners Ганя Шабад отметила резкое падение госпитальных закупок лекарств почти на 33% в натуральном выражении из-за сокращения закупок препаратов для лечения COVID-19. Структура рынка в разбивке на оригинальные препараты и дженерики изменилась в сторону дженериков, добавляет госпожа Шабад, однако объем рынка в натуральном выражении сократился в обоих сегментах (на 28,8% в сегменте оригинальных препаратов и на 1,7% в сегменте дженериков). «Структура рынка по форме отпуска изменилась в сторону безрецептурных препаратов, но продажи последних в натуральном вы-



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

**В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ ОБЪЕМ ФАРМИНДУСТРИИ ГОРОДА СНИЗИЛСЯ НА 1%, С 230,2 МЛН УПАКОВОК В 2021 ГОДУ ДО 226,7 МЛН В 2022-М**

ражении практически не изменились, в то время как продажи рецептурных сократились на 12,9%, — говорит госпожа Шабад.

**САНКЦИОННЫЕ ПРОРЫВЫ** Хотя санкции напрямую не коснулись поставок медоборудования и лекарств в Россию, они существенно затруднили закупки и логистику. Остановка авиасообщения между Россией и ЕС с США, проблемы с бронированием мировых контейнерных перевозок, запрет доступа российских и белорусских перевозчиков в ЕС привели к необходимости искать альтернативные маршруты поставок лекарственных препаратов и субстанций, а также менять поставщиков, в том числе поставщиков упаковочных материалов, описывает ситуацию в фарминдустрии Ганя Шабад. «Производители решали проблемы путем ввоза аналогичных продуктов из Китая и прочих дружественных стран. Импортозамещения в целом в фармацевтике в 2022 году практически не наблюдалось. Доля локализованных препаратов в натуральном выражении осталась практически неизменной: 67,7% в прошлом году против 67,3% в позапрошлом», — приводит данные представитель Strategy Partners.

Тем не менее отдельные примеры локализации были, в том числе и на петербургских предприятиях. Компания Novartis локализовала производство препарата «Юперо» для лечения хронической сердечной недостаточности на своем петербургском заводе: за год доля локализованных препаратов под данной маркой увеличилось с 68 до 78%. Компания «Биокад» повысила долю локализации препарата «Тебериф» с 50 до 70%. Компания «Герофарм» начала локально производить препарат

«Ринфаст» (МНН: инсулин аспарт двухфазный), аналогичный импортному препарату «Новомикс» от компании Novo Nordisk.

**ЦЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ** Сдерживающий фактор санкций, по мнению экспертов, дал стимул к развитию отечественного производства лекарственных препаратов, показавшего в прошлом году положительную динамику. По мнению представителей Минздрава, российская фарминдустрия сегодня может производить около 80% из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. «Определенный, хотя и незначительный перечень специфических лекарственных препаратов, и уже более широкий спектр медизделий на сегодня импортозамещению не подлежат. Этот сегмент сейчас рассматривается как основное направление развития параллельного импорта», — конкретизирует госпожа Ходанович.

Отечественный рынок фармакологии был и находится сейчас в некоторой зависимости от импорта. По словам Татьяны Ходанович, традиционно крупными партнерами России выступали Израиль, Венгрия, Германия, Индия, страны Восточной Европы. На текущий момент эти государства более чем на 50% сократили поставки фармпрепаратов в Россию. «Но геополитическая ситуация и рост фарминдустрии в Китае сделали это государство новым серьезным партнером России. Более того, серьезной перестройки логистических цепочек с Китаем и Индией не требуется, поэтому эти два государства на текущий момент стали основными поставщиками фармацевтической продукции в Россию», — полагает руководитель Pharmedu.

**ЭКСПОРТНЫЕ РЕАЛИИ** Что касается экспорта, то, по данным Федеральной таможенной службы (ФТС), поставки фармацевтической продукции из России в 2022 году существенно снизились в сравнении с 2021 годом: на 51,7%, с \$2,7 до \$1,3 млрд. Во многом экспорт снизился за счет снижения объема отгрузок из России в Европу.

Однако у петербургских предприятий экспортными направлениями до прошлого года были не страны Европы, а страны Евразийского экономического союза (прежде всего Казахстан и Белоруссия), страны Латинской Америки (в основном Венесуэла и Никарагуа), а также Марокко и Вьетнам. По информации Гани Шабад, на обозначенные шесть стран в 2021 году приходилось практически 73% совокупного экспорта петербургских предприятий. На Европу (в основном Литву) приходилось лишь 9% совокупного экспорта. Соответственно, экспортные поставки петербургских компаний в страны Европы в прошлом году снизились, но это значительно не повлияло на их экспортную и совокупную выручку, уточняет госпожа Шабад.

**ВРАЧЕБНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ** В настоящее время государственные онкоцентры и частная медицина достаточно хорошо обеспечены лекарственными средствами и медицинскими расходными материалами, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, дает оценку Александр Свиридов, исполнительный директор федеральной сети клиник «Евроонко»: «Проблемы наблюдаются в основном в регионах и точечно».

При этом представитель медицинского сообщества не скрывает, что ситуация с доступностью онкологических препаратов постепенно ухудшается. Например, периодически возникают перебои с поставками ряда позиций иммунотерапии. Тем не менее сформированных ранее запасов пока хватает для бесперебойного обеспечения пациентов, обнадеживает он.

«Принимая во внимание одностороннее прекращение поставок и необходимость замещения всей критически важной для жизни и здоровья граждан номенклатуры, отмечу, что определенные успехи в этом направлении уже есть, — продолжает представитель «Евроонко». — Так, в конце прошлого года Минздрав РФ зарегистрировал биоаналог онкологического препарата пембролизумаб, произведенный российской биотехнологической компанией. По оценкам специалистов, это увеличит доступность данного препарата на 25% без увеличения бюджета».

Традиционно в онкологии большая часть оригинальных препаратов имеет американское или западноевропейское происхождение. Регуляторами несколько упрощена процедура ускоренной регистрации новых препаратов, а также правила ввоза препаратов в нерусифицированных упаковках при их подтвержденной дефектуре. Тем не менее правила остаются достаточно строгими, что, по мнению господина Свиридова, с одной стороны, оправданно, когда речь идет о здоровье и жизни, а с другой стороны, может стать проблемой при резкой эскалации напряженности.

«Уверен, что коллеги в законодательных и исполнительных органах власти это понимают и будут оперативно реагировать на любые вызовы и угрозы, чтобы удержать ситуацию под контролем и предотвратить ее ухудшение, — выражает надежду господин Свиридов. — Прошедший год показал, что в целом мы с этим действительно неплохо справляемся». ■

# МОЛОДАЯ ОТРАСЛЬ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ

ВО ВСЕМ МИРЕ РЫНОК ГЕРОНТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ СЧИТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ СТАБИЛЬНЫХ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ. МНОЖЕСТВО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФОНДОВ ОХОТНО ИНВЕСТИРУЮТ В ЭТОТ БИЗНЕС. ПРИЧИН НЕСКОЛЬКО: ВОСТРЕБОВАННОСТЬ УСЛУГ ПОЖИЛЫМ ЛЮДЯМ И КАЧЕСТВЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. В РОССИИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ УСЛУГИ ВОСТРЕБОВАНЫ, НО ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЧРЕЗВЫЧАЙНО МАЛО. ВИНОЙ ТОМУ ХАОТИЧНОСТЬ И НЕУРЕГУЛИРОВАННОСТЬ РЫНКА ПЛЮС БОЛЬШАЯ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДЕНЕГ. ИГОРЬ ФЕДОРОВ

В Петербурге состав операторов, оказывающих услуги пожилым людям, достаточно обширен. Однако их объединяет одно: минимальное число объектов недвижимости, находящихся в собственности. Практически все используемые объекты под пансионаты взяты в аренду. Крупные компании, берут большие площади, небольшие операторы — мелкие. Сдается и снимается все — от санаториев и старых гостиниц до отдельно стоящих коттеджей. По разным оценкам, в городе и области в частный геронтологический бизнес вовлечено около 170 объектов недвижимости, на которых работают примерно 80 компаний.

«На российском рынке только зарождается качественная статистика в сегменте геронтологических услуг, и точные данные еще не обнародованы. Ожидаемо по числу мест в пансионатах лидируют Москва и Санкт-Петербург, а также их агломерации. В Санкт-Петербурге общее число коек составляет 3224, в Ленинградской области — 2835», — говорит основатель сети центров для пожилых людей «Опека» Алексей Маврин.

**РОСТ И РАЗВИТИЕ** Сами участники рынка считают, что у отрасли большие перспективы. Эксперты смотрят в будущее с оптимизмом. Господин Маврин перечисляет факторы, которые окажут позитивное влияние на отрасль. Во-первых, значительно растет осведомленность населения о специфике геронтологических услуг: это заслуга как государства, так и частных структур, активно занимающихся маркетингом своих проектов. Во-вторых, увеличивается доля возрастного населения в стране. Впрочем, пока потребность в коечном фонде еще далека от предела, сейчас наблюдается скорее дефицит. В-третьих, постоянно повышаются качество и разнообразие предоставляемых услуг.

У работающих «вбелую» пока не хватает сил или желания самоорганизоваться и избавить рынок от «теневинок». Значительная часть отраслей российского бизнеса прошла подобный период еще 10–20 лет назад. Объяснить задержку в развитии у «геронтологов» можно только молодостью отрасли и началом становления крупных игроков. По сути, большая часть рынка живет исключительно сегодняшним днем. Как следствие, отсутствие инвестиций в материальную базу и недвижимость.

Впрочем, ситуация может измениться и рынок станет понятием потенциальным инвесторам. В компаниях давно обсуждают возможное введение государством лицензирования пансионатов. Делается это для исключения несчастных случаев в домах содержания пожилых людей.

Однако, как уверяют предприниматели, проверяющие не всегда ходят в «сумрачную зону геронтологических услуг». Поэтому под удар могут попасть работающие на виду. И если у крупных групп все нормально, то у мелких игроков, имеющих один-два пансионата и дрейфующих в сторону «света», при желании всегда можно найти нарушения. Например, чтобы сделать клиенту обычный укол, необходимо иметь соответствующую лицензию на предоставление медицинских услуг. Ряд ограничений касается персонала, пожарной безопасности и других нюансов. Все вместе это выливается в дополнительные расходы.

**ГЛАВНЫЙ ИГРОК** Тем временем самым крупным оператором как по числу коек, так и по количеству объектов остается государство. В России существует два



СЕЙЧАС ОБЩАЯ ЕМКОСТЬ ПАНСИОНАТОВ ДЛЯ ПОЖИЛЫХ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ЕДВА ПРЕВЫШАЕТ 5400 КОЕК

типа государственных учреждений для пожилых людей: это дома ветеранов или дома престарелых и психоневрологические интернаты (ПНИ). Дома престарелых встречаются в небольшом количестве и государством оцениваются как неликвидные. ПНИ же, напротив, очень востребованы у населения: соотношение ПНИ и домов престарелых от государства составляет примерно 5:1. И, соответственно, именно государство управляет здесь наибольшим количеством коек.

В Петербурге работает 14 государственных психоневрологических и домов-интернатов для престарелых людей. Плюс специнтернат для инвалидов и граждан пенсионного возраста, освобожденных из мест лишения свободы. Все эти постояльцы находятся на гособеспечении. Однако коек всем не хватает, и в городе копится очередь. Более того, нельзя исключать ее дальнейшее увеличение.

«Официальная очередь в государственные стационары составляет более 500 человек. К этому надо добавить, что три или четыре ПНИ должны быть расформированы, негосударственные поставщики заполнены. И поскольку услуга стационарного ухода в принципе дорогая, нуждающиеся часто вынуждены обращаться в „пиратские“ частные пансионаты недостойного качества с низкой ценой», — говорит руководитель благотворительного центра «Хэсэд Авраам» Леонид Колтон.

Для решения проблемы очередников комитет по социальной политике городской администрации проводит

специальные конкурсы, на которых определяет, сколько мест в конкретном частном пансионате будет профинансировано из бюджета. Ежегодно на эти цели тратится 2,2–2,3 млрд рублей. Нельзя забывать, что и область поддерживает своих пенсионеров. На круг получаются неплохие деньги.

Однако господин Колтон добавляет, что в 2023 году городской комитет по социальным делам намерен сокращать количество субсидированных мест, что приведет к увеличению очереди. В том числе за счет людей, находящихся уже в частных пансионатах.

Комитет социальной политики не смог предоставить информацию о планах работы в 2023 году.

**СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ** Как рассказал руководитель НКО «Фонд 60+» Вадим Баранов, пандемия и карантин заставили многие пансионаты закрываться и искать способы выживания. Карантинные условия усложняли прием клиентов, а противовирусные ограничения увеличивали затраты для бизнеса. Дала знать и повышенная смертность людей старшего возраста.

«В 2022 году выручка ведущих операторов снизилась в среднем на 5%, а объем рынка уменьшился до 2,5–2,7 млрд рублей», — говорит господин Баранов, — сейчас общая емкость (Петербург и Ленобласть) едва превышает 5400 коек».

По словам эксперта, итоги 2022 и начала 2023 года не позволяют оценивать ситуацию слишком оптими-

стично. Сезонный — летний — приток клиентов вывел спрос на услуги пансионатов на пик, после чего началось медленное падение рынка. К концу года средняя загрузка оказалась на 5% ниже максимума. К марту 2023 года заполняемость еще немного сократилась, по среднему показателю все же оставаясь выше 70%, тем самым вернувшись к результатам годовой давности.

«Показатели продаж остаются на 20–25% ниже 2021 года, а это, нужно отметить, было время активного распространения пандемии и ограничений на поездки в пансионаты. Стабилизация с заболеваемостью и смертностью резидентов в 2022 году говорит об улучшении ситуации, но до восстановления допандемийных уровней еще далеко», — констатирует эксперт.

По словам операторов, в среднем рентабельность на рынке находится на уровне 10%. Однако этот показатель снижается, так как увеличивается конкуренция и растут расходы. По разным оценкам, порог входа в сегменте домов престарелых можно оценить как 300–400 тыс. рублей на создание одного койко-места. В сегменте патронажа на одну вакансию сиделки закладывается 10–20 тыс. рублей.

«Безусловно, сегмент данных услуг способен быть самокупаемым и приносить доходность владельцам. Рынок молод и активно развивается, но мы видим, что модель востребована, а спрос не удовлетворен, соответственно, здесь есть потенциал для развития и роста доходов», — резюмировал господин Маврин. ■

# СТИСНУТЬ ЗУБЫ

РЫНОК СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ В ПЕТЕРБУРГЕ, ПЕРЕЖИВ ШОК 2022 ГОДА, ПОСТЕПЕННО ПРИХОДИТ В СЕБЯ. МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ, ЧЕГО ОЖИДАТЬ ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА, РАЗДЕЛИЛИСЬ. ПОЛИНА МАКАРОВА

По итогам 2022 года, согласно данным BusinesStat, спрос на коммерческую стоматологию в стране упал до 71,3 млн с 77,7 млн приемов в 2021 году. При этом даже в не самом лучшем с точки зрения спроса пандемийном 2020 году речь шла о 74,2 млн приемов, не говоря уже о 2018-м, когда объем рынка стоматологических услуг оценивался в 271,1 млн приемов. Прошлогоднее снижение спроса аналитики объясняют ростом цен и частичным оттоком платежеспособных клиентов из страны.

В Петербурге спрос упал на 20–25%, отмечает Дмитрий Морозов, директор по экономике и финансам медицинского холдинга «Вероника». Особенно, по его словам, это коснулось лечения длительного характера — ортопедии, ортодонтии.

Екатерина Чижова, генеральный директор стоматологического центра «Дентсовет», уточняет, что поначалу, сразу после февральских событий, поток пациентов увеличился. «Пациенты стремились зафиксировать цены на лечение, в основном на протезирование и имплантацию, ожидая их роста», — поясняет госпожа Чижова. Однако весенний ажиотаж довольно быстро сменился долгой паузой.

**ЕСЛИ ГДЕ-ТО УБЫЛО, ЗНАЧИТ, ГДЕ-ТО ПРИБЫЛО** На появлении этой паузы сказался и рост цен на стоматологические услуги. «Петербургцы сэкономили денежные средства и откладывали несрочные приемы до лучших времен. Некоторые потребители стоматологических услуг перешли в клиники эконом-класса. Пациенты с невысокими доходами стали лечить зубы по полисам ОМС», — поясняют в BusinesStat. «Цены на стоматологические услуги действительно возросли, — подтверждает госпожа Чижова, — но не запредельно. Многие центры не поднимали их совсем, пытаясь сохранить поток пациентов и работая с меньшей прибылью».

По словам господина Морозова, рост цен на услуги был вынужденный, так как большая часть материалов, оборудования, инструментов ввозилась из-за рубежа, а после санкций логистика усложнилась, что сказалось на себестоимости. При этом отечественных аналогов сопоставимого качества нет. Многие компании вообще ушли из России, из-за чего стоматологи вынуждены были в срочном порядке искать замену их продукции. Как в свое время отмечали в GxP News, весной 2022 года врачи стоматологических клиник жаловались на отсутствие шовного материала для хирургии, а, например, после ухода американского производителя популярных в России элайнеров для выравнивания прикуса и закрытия доступа к его цифровой системе российские стоматологи столкнулись с проблемой изготовления кап для новых клиентов.

Екатерина Чижова, исходя из опыта открытия центра в самый разгар кризиса 2022 года, оценивает повышение стоимости стоматологических материалов и оборудования в 20–30%. «Мы получили лицензию в июле 2022 года, — рассказывает госпожа Чижова. — Закупка оборудования и материалов совпала по времени с началом СВО. Резкое прекращение торговли с европейскими поставщиками привело к отсутствию товаров на складах и росту цен. Сроки поставок сильно увеличились. Приходилось на ходу менять модели и образцы стоматологических аппаратов, в результате возникли проблемы с монтажом. Но со всем справились. А спустя пару месяцев после открытия из-за частичной мобилизации поток пациентов, который и без того был далек от совершенства, еще больше сократился».

Это не единственный пример появления новых стоматологических клиник в городе. По некоторым оценкам, в 2022 году их было открыто свыше 150. Сегодня,



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ПРОШЛОГОДНЕЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ НА 20–25% АНАЛИТИКИ ОБЪЯСНЯЮТ РОСТОМ ЦЕН И ЧАСТИЧНЫМ ОТТОКОМ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ КЛИЕНТОВ ИЗ СТРАНЫ

по данным сервиса 2ГИС, в Петербурге насчитывается почти 1,8 тыс. стоматологических учреждений, включая частные и государственные кабинеты, отделения, в том числе в многопрофильных клиниках, диагностические центры.

По мнению экспертов BusinesStat, в целом ситуацию в стоматологии в 2022 году можно назвать стабильной благодаря поддержке госсектора. Как пояснили в компании, для эффективного функционирования системы здравоохранения правительством России были приняты меры для упрощения закупки медтехники и расходных материалов, именно это позволило поддержать государственные медучреждения в условиях нового кризиса и частичного перераспределения спроса в сектор ОМС. По расчетам BusinesStat, в прошлом году выручка петербургских стоматологических медучреждений могла составить более чем 100 млрд рублей. При этом частная стоматология, по данным СМИ, ссылающихся на оценку Ассоциации частных клиник Петербурга, в 2022 году просела в доходах на 10%.

**ОПТИМИСТИЧЕСКАЯ ТРАГЕДИЯ** Текущий год для стоматологии вряд ли будет простым, полагают эксперты. При этом в BusinesStat отказались делать какие-либо прогнозы по Петербургу. Господин Морозов рассматривает два возможных варианта. «Позитивный прогноз: спрос на стоматологические услуги стабилизируется на уровне 2022 года. Негативный: спрос сократится еще на 5–10% к уровню 2022 года», — комментирует он.

По мнению господина Морозова, основные тренды в стоматологии будут диктоваться доступностью новых технологий, материалов и оборудования. «В этом

смысле ничего трагичного не происходит, предложение сократилось, но оно есть, — говорит эксперт. — Другое дело, что, помимо логистики, есть серьезные сложности в прогнозах стабильности сотрудничества на сколько-нибудь длительный период, хотя бы на период внедрения той или иной инновации. Иными словами, производя крупные инвестиции во внедрение передовых технологий, инвестор не получает никаких гарантий, что он сможет довести до конца процедуру внедрения, так как на любом этапе сотрудничество может быть прекращено в одностороннем порядке».

По его словам, сегодня часть компаний, чтобы хоть как-то сводить концы с концами, ушла в тень. «Небольшие клиники из-за сложной ситуации в отрасли не в состоянии конкурировать с крупными игроками, и чтобы остаться на плаву, сокращают свои издержки за счет невыполнения финансово емких требований, которые предъявляются к учреждениям с лицензией на медицинскую деятельность», — поясняет эксперт. По его словам, этот «серый» сегмент за счет демпинга оттянет на себя весомую часть пациентов. В итоге качество услуг упадет, что, в свою очередь, может привести к росту недоверия к коммерческой стоматологии со стороны пациентов.

Госпожа Чижова надеется на лучшее. В целом, по ее словам, ситуация стабилизировалась: налажена логистика, все меньше проблем с оплатой поставок импортной стоматологической продукции, часть иностранных компаний, которые сомневались уходить или нет, приняли окончательное решение, те, кто остался, достаточно успешно сотрудничают, недостающие материалы поставляют азиатские партнеры без потери качества, достойное развитие должно получить импортозамещение.

По ее словам, с начала 2023 года оживились и клиенты, появились запросы на дорогостоящее лечение, например, вырос интерес на протезирование на имплантатах «все на 4 или 6». В любом случае, по ее словам, как бы ни развивались события, главную ставку следует делать на качество медицинской помощи. «А это — врачи с их опытом и профессионализмом, — уточняет госпожа Чижова. — Я — оптимист и искренне верю в то, что отечественная стоматология будет успешно развиваться».

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Здравоохранение»)

**Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор  
**Анатолий Гусев** — автор дизайн-макета  
**Андрей Ершов** — главный редактор СПб страниц  
**Александр Коряков** — бильд-редактор  
**Валерий Грибанов** — выпускающий редактор  
**Марина Шевченко** — корректор  
**Мария Громова** — верстка  
**Марина Победенная** — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб. д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000  
Распространяется бесплатно.  
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

# ОБСЛУЖИВАНИЕ НА ПАУЗЕ

АНТИРОССИЙСКИЕ САНКЦИИ ПРИВЕЛИ НЕ ТОЛЬКО К СЛОЖНОСТЯМ С ЗАКУПКОЙ ИМПОРТНОГО МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, НО И К ПРОБЛЕМАМ С ЕГО ОБСЛУЖИВАНИЕМ. АРТЕМ АЛДАНОВ

По данным Минздрава РФ, на текущий момент доля отечественного медицинского оборудования и изделий, используемых в отрасли, составляет только треть от всего объема. Все остальное — импортируется из других стран. Антироссийские санкции 2022 года привели к проблемам с поставкой медицинского оборудования и препаратов из «недружественных» стран. Также наши медики столкнулись с проблемой сервисного обслуживания ранее приобретенной импортной техники.

**ДОСТАТЬ ДЕФИЦИТ** Курс на импортозамещение медтехники был взят еще девять лет назад, когда правительство России начало ограничивать ввоз оборудования из западных стран. Однако с 2014 года серьезного прорыва в импортозамещении сделано не было, признается член экспертного совета комитета по защите конкуренции Госдумы РФ Дмитрий Тортев. «Самая непростая ситуация в настоящее время — в сегменте высокотехнологичного оборудования. К примеру, у компьютерных томографов просто нет на данный момент аналогов. У российских разработчиков есть прототипы таких аппаратов, но перспективы их серийного производства туманны», — указывает он.

По словам руководителя отдела продаж медтехники и расходных материалов компании «ШАГ» Владимира Корягина, в настоящий момент существует острая проблема с осуществлением гарантийного и постгарантийного обслуживания и ремонта медицинского оборудования. Часть запасных частей рассматривается как продукция двойного назначения. Также существуют определенные сложности с получением сертификации сервисных инженеров от производителей по обслуживанию и ремонту оборудования. В некоторых компаниях-производителях наложен запрет на предоставление технической документации специалистам из России.

Директор по развитию бизнеса IT-компании «ТехЛАБ», работающей в сфере цифрового здравоохранения, Артем Магницкий отмечает сложную ситуацию с программным обеспечением медицинского высокотехнологичного оборудования. Большая часть представленных на рынке решений была от зарубежных разработчиков, тех же Philips или GE. Правда, добавляет он, сейчас активно появляется отечественный софт для МРТ и КТ.

По данным нашего всероссийского исследования, более 94% компаний, занимающихся сервисом медицинского оборудования, рассказывает заместитель руководителя отдела развития отраслевых решений и интеграций Okdesk Александр Шиянов, столкнулись с увеличением сроков поставок запасных частей, а 83% — с дефицитом комплектующих от допустимого до критического уровня. Это говорит о том, что медицинские учреждения получают сервисные услуги медтехники с задержкой, что уменьшает безопасность эксплуатации оборудования и срок службы аппаратов.

Спрос на оборудование для медицинских учреждений удвоился в 2022 году, а количество предложений на «Авито» выросло в пять раз, делится своей статистикой руководитель макрокатегорий «Готовый бизнес и франчайзинг» и «Оборудование и товары для бизнеса» на «Авито» Илья Дудковский. «При этом речь идет о новом оборудовании напрямую от отечественных и зарубежных производителей и поставщиков. Например, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области их доля в общем объеме предложения составляет более 90%. Стоимость товаров варьируется от сотни рублей до нескольких миллионов. В эту категорию входит широкий спектр товаров — от одноразовых простыней и салфеток до высокоточных медицинских аппаратов — эндоскопов, кардиорегистраторов», — сообщает он.

Генеральный директор благотворительного фонда помощи людям с БАС (боковой амиотрофической склероз, при котором человек перестает двигаться, говорить, дышать) «Живи сейчас» Наталья Луговая отмечает,



**БОЛЕЕ 94% КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ СЕРВИСОМ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СТОЛКНУЛИСЬ С УВЕЛИЧЕНИЕМ СРОКОВ ПОСТАВОК ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ, А 83% — С ДЕФИЦИТОМ КОМПЛЕКТУЮЩИХ ОТ ДОПУСТИМОГО ДО КРИТИЧЕСКОГО УРОВНЯ**

что их беспокоят перебои с поставками запчастей для европейских приборов. «Например, мы уже полгода не можем дождаться деталей, чтобы отремонтировать откашливатели. Также очень заметно ухудшилась логистика при поставках запчастей к некоторым НИВЛ европейского производства», — говорит она.

**ЗАЛОЖНИКИ СИТУАЦИИ** Представители медицинских организаций текущую ситуацию описывают более критично. Они отмечают, что, помимо проблем с закупкой и обслуживанием оборудования и изделий, существенно выросли и цены на них.

По разным позициям увеличение стоимости составило от 30 до 100%, рассказывает директор Института ядерной медицины Сергей Дорощев. Это связано и с логистикой, и с какими-то еще санкционными мероприятиями. «Что касается эксплуатации имеющегося уже эксплуатируемого оборудования, то здесь мы, безусловно, испытываем трудности. Но, к сожалению, российский рынок не совсем готов заместить существующих зарубежных производителей настолько, чтобы выполнять добросовестно гарантии перед пациентами и те программы, которые мы реализуем в рамках хотя бы института. Нет сегодня ПЭТ-сканеров, компьютерных томографов необходимого уровня, клинической и диагностической лаборатории. «Росатом», — добавляет он, — совместно с ФМБА разрабатывает линейные ускорители, которые, возможно, в ближайшие год-два станут соперничать с разработками американских компаний, той же Varian. Но это пока может быть в не очень далеком будущем».

Самый болезненный вопрос — ремонт и гарантийное обслуживание работающих приборов и оборудования, делится своими выводами главный врач и владелец «Центра микрохирургии глаза „Я вижу“» Виталий

Авалиани: «Здесь клиники становятся заложниками сложившейся ситуации. Чтобы произвести ремонт по гарантии, мы должны отправить неисправную деталь или блок производителю. А это подчас запрещено. Запчасти также едут до нас долго в связи с удлинёнными сроками транспортировки, сложностью оформления документов. Цены возросли как в рублевом, так и в валютном эквиваленте. А в конечном счете все это сказывается на кошельке пациента и удорожании стоимости лечения».

На сегодняшний момент, продолжает тему главный врач и руководитель сети московских стоматологий Dental Way Дмитрий Тимофеев, мы приходим к необходимости закупок остатков привычных материалов и медицинского оборудования по ценам в разы более высоким, чем ранее, а также к поиску качественных аналогов, на что требуется немало времени. «В частности, имеется проблема с поставками анестетиков иностранного производства. Американская компания 3M полностью прекратила поставлять комбинированный анестетик „Убистезин“, и сейчас даже малые его партии очень трудно найти. Мы пытались перейти на российские анестетики, но, к сожалению, формула наших аналогов существенно уступает зарубежным. Кроме того, нет полных аналогов американского цемента универсальной фиксации, который можно было использовать для всех типов коронок», — отмечает представитель стоматологической отрасли.

**МЕНЯЯ ЛОГИСТИКУ** Между тем некоторые производители отечественного медицинского оборудования за последние месяцы смогли решить проблемы с логистикой приобретения определенных импортных деталей для своих изделий.

По словам Сергея Грибанова, директора компании «Круст» (производство специального оборудования

для инвалидов), организации из США, Великобритании и других европейских стран, с которыми они раньше сотрудничали, отказались продолжать совместно работать. «Мы вышли из этой ситуации с помощью различных каналов параллельного импорта и компаний-посредников. Но, к сожалению, у нас выросли транспортные и логистические издержки, поэтому розничная цена на нашу продукцию повысилась», — делится он.

Исполнительный директор компании «Моторика» Руслан Бабинцев отмечает, что наблюдались неожиданные трудности с микродвигателями для бионических протезов рук: «Но мы оперативно нашли канал поставок на Востоке, замещающий Европу. Новые микродвигатели смогли интегрировать так, что они ничем не уступают западным, а где-то и превосходят их. На сегодняшний день нам удалось обойти все возникающие сложности, подобрать новых производителей и построить альтернативные логистические цепочки».

По мнению генерального директора НИПК «Электрон» (производство рентгенов и аппаратов для УЗИ) Александра Элинсона, если мы хотим, чтобы большая часть медизделий выпускалась у нас, нужна последовательная политика. «В рамках которой следует вычленять заказы по тем группам изделий, которые не производятся в стране, и дальше находить способы привлечения новых игроков на рынок. Не просто размещать здесь производства, но передавать необходимый объем интеллектуальной собственности, чтобы российская сторона владела всеми правами на изделия и могла их совершенствовать. Все это делается в обмен на рынок. В данный момент это очень непростая задача», — резюмирует он. ■

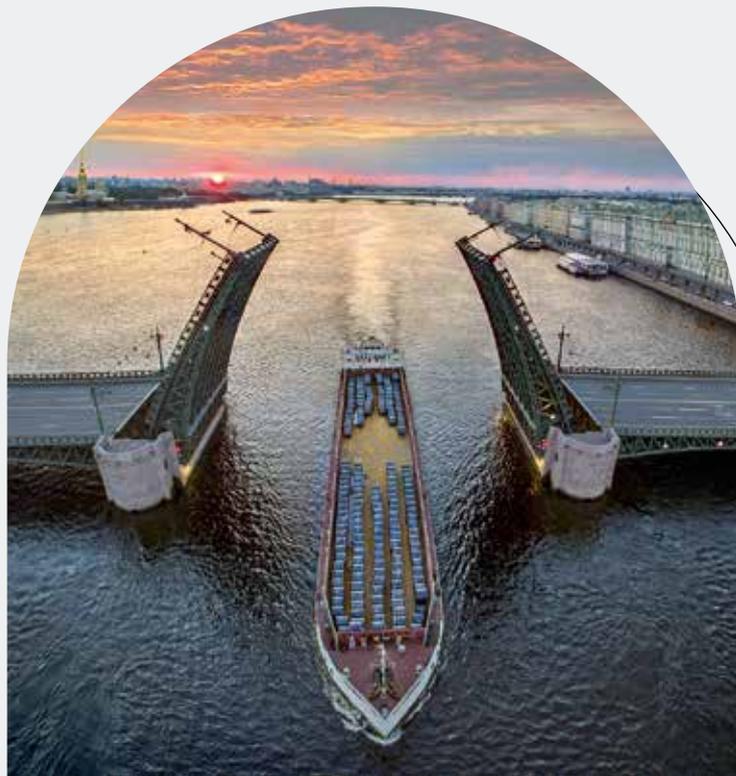
# Коммерсантъ

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

## ПЕТЕРБУРГ

### Истории бизнеса

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ  
«ПЕТЕРБУРГЪ. ИСТОРИИ БИЗНЕСА»  
О ВКЛАДЕ КОМПАНИЙ  
В РАЗВИТИЕ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ



Ответственные предприниматели заботятся не только об увеличении доходности своих компаний, но и о том, какой позитивный след они оставят в богатой истории нашего города

ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В ПРОЕКТЕ / (812) 325-85-96, e-mail: [M.pobedennaya@kommersant.ru](mailto:M.pobedennaya@kommersant.ru)