

СТОМАТОЛОГИЯ КРИЗИСУ НЕ ПО ЗУБАМ

РЫНОК СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ ПЕТЕРБУРГА ДЕМОНСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ: РАСТЕТ ЧИСЛО КАБИНЕТОВ, ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И УСЛУГИ. ОДНАКО ПОЗВОЛИТЬ ИХ СЕБЕ МОГУТ СКОРЕЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ, И СЕКТОРУ ПРОГНОЗИРУЮТ ДАЛЬНЕЙШУЮ КОНСОЛИДАЦИЮ И ВОЗМОЖНЫЙ ПРИХОД НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ. МАРГАРИТА РАХНОВА

По оценкам участников рынка, оборот рынка платных стоматологических услуг Санкт-Петербурга за 2017 год составил около 7 млрд рублей, рост — от 5 до 10% (некоторые компании, правда, его не увидели вовсе). В пятерку крупнейших игроков входят сети «Меди», «Интан», «Стома», «Вероника» и Primed, суммарно они контролируют больше 60% рынка. Ведущие компании продолжают укрупняться и открывать новые центры, а также выходить за пределы региона.

«Мы видим в сегодняшней ситуации на рынке возможности для роста», — говорит Марина Касумова, генеральный директор ЗАО «Меди». — Ежегодно мы открываем новые клиники бизнес-класса в разных районах города, чтобы быть доступнее к пациентам, особенно в условиях сложной логистической ситуации в Петербурге, продолжаем обновлять наши существующие клиники. Также мы расширяем свое присутствие и в столичном регионе: в будущем году мы приступаем к строительству второй клиники «Меди» в Москве».

Обороты сетевых компаний растут вместе с географическим охватом — например, выходом в новые жилые кварталы, а также пригородные районы, где нет государственных стоматологических поликлиник или просто не хватает стоматологических кабинетов. В общей сложности в Петербурге насчитывается 1300 точек, оказывающих стоматологические услуги. Порог входа на рынок по-прежнему низок, срок окупаемости составляет от 2 до 5 лет, и открыть свой бизнес могут практически любые частные врачи. Поэтому мелкие игроки появляются и исчезают ежегодно, хотя в последнее время больше происходит второе, нежели первое.

«Рынок растет на 5–7% в год, могу сказать, что не наблюдаю падения», — говорит Елена Шестопалова, управляющий партнер консалтинговой группы Be Winner. — Несмотря на то, что клиники ожидали стагнации после выборов президента РФ и нестабильной ситуации с курсом валют, развитие продолжается».

БОРЬБА ЗА ПАЦИЕНТА В распределении государственных средств доля частных клиник минимальна. В 2017 году на визиты к стоматологу в рамках ОМС было выделено примерно 2,5 млрд рублей (данные отчета Территориального фонда ОМС по Санкт-Петербургу), из которых только

около 35 млн рублей было распределено между частными клиниками. Крупнейшими же получателями выступили городские стоматологические поликлиники №№ 12, 18, 20, 33, 30, 32, детские поликлиники №№4 и 6. При этом объем предоставляемых государственными клиниками платных услуг оценить сложно.

Основной объем стоматологических медицинских услуг российские пациенты оплачивают сами (в отличие от зарубежного рынка, где как минимум лечение зубов в большинстве случаев покрывается страховкой). Поэтому главной проблемой сектора остается проблема ценообразования и борьба за деньги пациента, которых на всех не хватает. Так как на стоматологическом рынке доминируют зарубежные производители и поставщики расходных материалов и оборудования, то при росте курса евро к рублю, наблюдается и увеличение стоимости услуги. Это может вызывать отток пациентов. В то же время демпинга на рынке нет, хотя периодические акции для привлечения аудитории устраивают все.

«Уровень стоимости полного объема лечения на дорогостоящие стоматологические услуги, таких как имплантация, протезирование, эстетика зубов, в разных клиниках примерно одинаков», — считает Дмитрий Морозов, директор по экономике и финансам медицинского холдинга «Вероника». — Сходите в три клиники, заявляющие разные цены на имплантацию зубов, и при составлении плана лечения с установкой определенных имплантатов и прочими равными условиями вы получите одинаковую стоимость услуги».

Стоимость услуг в Петербурге также остается более низкой по сравнению с европейским уровнем цен, что отдельным игрокам позволяет рассчитывать и на небольшой процент клиентов из-за рубежа. Тем не менее кое в чем российский рынок уступает зарубежному. «Разница с европейским рынком проявляется в более позднем появлении новых технологий и методик, что связано с сильными бюрократическими проволочками при их регистрации и сертификации в РФ», — поясняет Сергей Лобанов, генеральный директор медицинского холдинга Primed.

ИСТОЧНИКИ РОСТА Рост оборота крупных клиник также продолжается за счет



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

поддержания старых клиентов и развития новых направлений. Например, услуг для детской аудитории, рынок которых показывает рост уже не первый год подряд.

«Детская стоматология развивается стремительными темпами», — продолжает Дмитрий Морозов. — Если раньше было достаточно одного детского кабинета в рамках существующего медицинского учреждения, то сейчас открывают полноценные специализированные детские клиники. Растет и уровень оказания стоматологической помощи детям, а использование инновационных методик и создание особой комфортной обстановки помогают облегчить процесс лечения».

В качестве еще одной тенденции эксперты называют развитие междисциплинарного подхода — к примеру, когда выявляется, что причиной неправильного прикуса являются проблемы с дыханием или аномалии позвоночника. Использование таких методов может быть особенно актуально для многопрофильных клиник. С другой стороны, на территорию стоматологов могут наступать и другие отрасли.

«Сейчас мало вылечить зуб, поставив пломбу, все более активно работают связки докторов лор-стоматолог, ортодонт-остеопат, ортопед-невролог, парадонтолог-косметолог», — говорит Елена Шестопалова. — Набирают обороты и так называемые услуги экспресс-преобразования, что очень печально с точки зрения качества медицинской помощи и доверия потребителей к врачу. Я имею в виду салоны по отбеливанию зубов, расположенные в салонах красоты и торговых центрах».

ЗУБЫ В 3D Одним из основных трендов называют цифровизацию, хотя и отмечают, что она проходит неравномерно. К примеру, активнее всего она внедряется в ортопедической стоматологии (3D-фрезирование компьютером коронок и протезов) и ортодонтии (виртуальное прогнозирование лечения, индивидуальная 3D-печать).

«Перспективы сейчас лежат в основном в плоскости цифровизации стомато-

ОСНОВНОЙ ОБЪЕМ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ РОССИЙСКИЕ ПАЦИЕНТЫ ОПЛАЧИВАЮТ САМИ — В ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАРУБЕЖНОГО РЫНКА, ГДЕ КАК МИНИМУМ ЛЕЧЕНИЕ ЗУБОВ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПОКРЫВАЕТСЯ СТРАХОВКОЙ

логических технологий», — говорит Сергей Лобанов. — Соответственно, технологии предыдущего поколения будут на их фоне становиться более дешевыми, а это главный тренд востребованности в складывающейся в 2019 году конъюнктуры».

Остается актуальной и конкуренция за квалифицированных врачей — специфика рынка в том, что клиентская база часто привязана к конкретным персоналиям.

«Будущее за теми компаниями и игроками, кто ведет непрерывное изучение, апробацию и внедрение инноваций и новых технологий в ежедневную практику», — говорит госпожа Касумова. — Но очень важно помнить, что новейшие технологии — это лишь вспомогательные инструменты в сфере здравоохранения, где главными приоритетами остаются квалификация врача и здоровье пациента».

ПОДГОТОВКА К СЛИЯНИЮ По прогнозам петербургский рынок стоматологических услуг ожидает дальнейшая консолидация и, возможно, появление новых крупных игроков. «Все будет зависеть от желания инвесторов», — заключает господин Лобанов.

«Глобализация — это уже не страшилка из телевизора, а вполне наступившая реальность», — добавляет Елена Шестопалова. — Крупные игроки уже вышли на рынок общей медицины, логично, что рано или поздно они начнут смотреть и в сторону стоматологии».

Правда, будет ли это именно приход новых игроков, общего мнения нет. К примеру, по словам госпожи Касумовой, можно скорее ожидать перераспределение рынка и выход на рынок новых управленческих команд.

В 2017 году произошло поглощение двух ведущих частных клиник Петербурга — «АВА-Петер» (бренды «АВА-Петер» и «Скандинавия») и Medem. Покупателями выступили компании миллиардеров Владимира Евтушенкова и Алексея Мордашова. Обе клиники являются многопрофильными и имели свои подразделения стоматологии. ■