циентов, пересмотром условий оплаты труда специалистов или уходом части игроков в „серую“ зону. Каждый из этих вариантов в той или иной степени отрицательно влияет на устойчивость бизнеса и финансовые показатели клиник»,— говорит он.

Как считает господин Смирнов, медицинская отрасль в Санкт-Петербурге переходит от бурного роста к выходу на плато в развитии. Продолжает наблюдаться тенденция к консолидации. Крупные сети поглощают более мелкие клиники. Причем, процесс укрупнения происходит не только в частном секторе.

ГИБКИЙ ПОДХОД Директор Санкт-Петербургского филиала СК «Ренессанс страхование» Максим Алташкин говорит, что основной вклад в медицинскую инфляцию дают удорожание оборудования и расходных материалов, а также рост зарплат медицинского персонала на фоне острого дефицита кадров. «Тарифы ДМС растут при пролонгации в среднем от 8 до 13%»,— говорит он. При этом, по словам господина Алташкина, массового отказа от ДМС не происходит, от ДМС отказываются менее 1% портфеля.

«Работодатели предпочитают искать более эффективные модели покрытия, пересматривают лимиты и исключают самые затратные риски. Чаще всего под сокращение попадает стоматология как одна из самых убыточных опций в ДМС. Списки клиник пересматривают в пользу тех, кто дает лучшие ценовые условия без потери качества. ДМС чаще становится инструментом управления издержками и сокращения потерь рабочего времени на больничные, растет спрос на превентивные процедуры, от комплексных чекапов до программ ЛФК»,— перечисляет господин Алташкин. Он уверен, что ДМС сохранит позицию обязательного элемента соцпакета, однако клиенты тщательнее отслеживают убыточность программ, шире применяют гибкие схемы с франшизами и разделяют покрытие для разных категорий сотрудников.

Управляющий партнер агентства «ВМТ Консалт» Екатерина Косарева отмечает, что пик спроса на ДМС со стороны работодателей пришелся на 2022–2024 годы, в период острого кадрового голода. «Сейчас рынок постепенно выравнивается, и компании предлагают менее комплексный и более выборочный ДМС. 2025 год стал наименьшим по числу договоров ДМС (660 тыс. против 929 тыс. в 2024 году). По России падение не такое чувствительное — всего на 1,4%. На наш взгляд, снижение числа полисов связано с постепенным преодолением последствий демографической ямы 1990-х, на рынок труда массово приходят зумеры, дети 2000-х, и работодателям есть, из чего выбирать. Сказывается и тренд на „затягивание поясов“, когда администрация урезает издержки в пользу менее дорогого соцпакета»,— говорит она.

Рассуждая о будущем отрасли, эксперты полагают, что среди перспективных направлений для частной медицины станут развитие сложных и высокотехнологичных методов диагностики и лечения, требующих серьезных инвестиций в оборудование. «Частные клиники зачастую более гибко внедряют такие решения и могут быстрее адаптировать новые подходы в практику. Кроме того, коммерческая медицина традиционно делает акцент на сервисной составляющей: возможности оперативной записи, комфортной логистике для пациента и более персонализированном сопровождении. При этом система ОМС и частная медицина сегодня скорее дополняют друг друга, решая разные задачи в рамках единой системы здравоохранения»,— полагает господин Пониделко.

Управляющий партнер, главврач цифровой стоматологии MEDALL Дмитрий Черный считает, что развитие медицины в Петербурге в ближайшие годы будет определяться тремя основными факторами: государственными инвестициями, цифровизацией и динамикой рынка ДМС. «Если говорить о государственном векторе, то город активно наращивает финансирование здравоохранения. В 2026 году на программу бесплатной медпомощи выделено 309 млрд рублей — на 19 млрд больше, чем в 2025-м. Растет объем высокотехнологичной помощи: в 2025-м ее получили 150 тыс. человек, что на 15% больше. Планируется ввести 23 новых объекта здравоохранения. Для частных клиник это означает рост конкуренции за пациента, особенно в первичном звене»,— отмечает эксперт.

Артем Кольцов обращает внимание, что основным фактором, повлиявшим на рынок частной медицины и стоматологии в 2026 году, стала отмена льгот по страховым взносам для отрасли. «Для клиник это означает существенный рост операционной нагрузки, прежде всего — фонда оплаты труда, который традиционно занимает значительную долю в структуре расходов. Перед участниками рынка фактически встал выбор между несколькими непростыми сценариями: повышением цен для пациентов, пересмотром условий оплаты труда специалистов или уходом части игроков в „серую“ зону. Каждый из этих вариантов в той или иной степени отрицательно влияет на устойчивость бизнеса и финансовые показатели клиник»,— говорит он.

НЕГАТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ На этом фоне он наблюдает сразу несколько заметных тенденций. Во-первых, снижается количество запусков новых клиник. «По информации, которую мы получаем от участников рынка и профильных регуляторов, число новых стоматологических лицензий сократилось в три раза по сравнению с предыдущими периодами»,— объясняет эксперт. Во-вторых, меняется структура спроса. «Пациенты стали более осторожно относиться к дорогостоящему лечению — в частности, к хирургии и имплантации — и чаще откладывают данные процедуры в пользу терапевтических услуг и поэтапного лечения»,— рассуждает господин Кольцов. Третий важный тренд — консолидация рынка. «Крупные сетевые игроки легче адаптируются к росту издержек за счет масштаба, централизованных процессов и маркетинга. Независимым клиникам, особенно небольшим, работать становится значительно сложнее»,— говорит эксперт.

Алексей Образцов, генеральный директор медтех-компании Lab4U, считает, что в целом рынок платных медицинских услуг в Петербурге в 2026 году будет расти примерно на 12–15% к прошлому году. В основном этот рост формирует медицинская инфляция, в частности, вызванная повышением заработной платы медицинского персонала, основная причина которого — серьезный кадровый дефицит.

«В 2026 году можно ждать усиления консолидации активов, в частности, из-за того, что новые требования существенно повышают расходы небольших клиник — речь идет о вложениях в медицинские системы, защиту данных, передачу данных в ЕГИСЗ. Небольшим клиникам (площадью до 100 кв. м) выживать будет сложнее, как следствие, продолжится рост сетей, в том числе федеральных, мелкие клиники будут закрываться или специализироваться. Например, традиционный рынок лабораторной диагностики в Петербурге серьезно перегрет и стагнирует»,— отмечает эксперт.

Основные направления инвестиций — проекты, связанные с цифровизацией, обновление парка оборудования и расширение амбулаторных мощностей у успешных компаний, проекты, связанные с реабилитацией и женским репродуктивным здоровьем, развитие клиник в больших спальных районах. «Крупные инвестиционные проекты, уровня строительства стационаров, в условиях высокой ключевой ставки в Петербурге пока маловероятны»,— замечает господин Образцов.

При этом он полагает, что высокая ключевая ставка также снижает количество новых проектов, сейчас успешным можно считать проект, который выходит на начало окупаемости на второй-третий год работы. ■

