

«Деловой квартал» узнал, какие частные клиники Нижнего Новгорода имеют самое большое количество корпоративных клиентов по состоянию на 1 января 2014 г.

Первое место в этом субрейтинге ДК занял «Альфа-Центр Здоровья», где по состоянию на 1 января 2014 г. по корпоративным программам обслуживается 17 тыс. человек. Всего у клиники 200 корпоративных клиентов. В тройку лидеров также вошли сеть клиник «Александрия» с 2 тыс. человек (всего 18 корпоративных клиентов) и «Клиника семейного врача», где по корпоративным программам обслуживаются 7428 человек.

«Клиника семейного врача» при этом стала лидером субрейтинга по инвестициям в высокотехнологичное оборудование. За 2013 г. учреждение здравоохранения направило на эти цели на 14% больше средств и сейчас там находится свыше 40 единицы оборудования стоимостью более 1 млн руб. каждая.

В то же время сеть клиник «Александрия» оказала в 2013 г. больше всего медицинских услуг – 828,249 тыс. Это на 53% больше, чем в 2012 г. Она же стала и лидером по количеству повторных пациентов: 110,261 тыс. человек вернулись за получением медуслуг именно туда.

Рейтинг частных клиник в Нижнем Новгороде 2013

В рейтинг частных клиник вошли многопрофильные сетевые и не сетевые частные клиники Нижнего Новгорода и филиалы федеральных и региональных многопрофильных клиник со стационаром.

Основной ранжирующий показатель для обеих групп — площадь частных многопрофильных медицинских клиник в НН, кв. м на 01.02.2014.

Дополнительные ранжирующие показатели — штатный медицинский персонал на 01.04.2013 г., кол во повторных пациентов в 2013 г., кол во единиц медицинского оборудования стоимостью выше 1 млн руб. в 2013 г., кол во корпоративных клиентов на 01.01.14 г., общее кол во оказанных мед. услуг в 2013 г.

Принятые сокращения: Н/д — нет данных, т. е. компания не предоставила данные.

Рейтинг частных клиник

№

Название клиники/ФИО руководителя

Площадь учреждений в НН, кв. м на 01.02.14

Кол-во учреждений в НН, шт. на 01.02.14

Средняя площадь 1 учреждения, кв.м.

Кол-во койко-мест в стационаре, на 01.01.14

Наличие своей лаборатории

Наличие скорой помощи

Кол-во направ-лений узких специа-лизаций*

Год основания в НН

1

Сеть клиник « [Персона](#) « [Исаев Владимир Олегович](#)

2500

3

833

30

да

да

20

1994

2

« [Альфа-Центр Здоровья](#) « [Меленин Игорь Львович](#)

2017

1

2017

3

да

нет

24

2012

3

[Клиника семейного врача Раснецов Лев Давидович](#)

2000

1

2000

11

да

да

19

1996

4

«Рост-Медицина» ЖГМУ клиническая база [Александрия](#) «сеть клиник» [Верещагина](#)

[Ираида Борисовна](#)

1100

2

550

8

да

нет

19

2008

В/р

Сеть клиник « [САДКО](#) «* [Соколов Владимир Юрьевич](#)

Н/д

4

Н/д

32

да

нет

52

1998

В/р

Медицинский [Центр](#) <<< * [Михалева Ольга Владимировна](#)

Н/д

4

Н/д

20

да

нет

20

1999

* Из открытых источников

Лидеры по штатным сотрудникам

№

Клиника

Штат-ный меди-цинский персо-нал на 01.04.13

Доля вра-чей, %

Кол-во сотру-дников меди-цин-ского персо-нала на основе совме-щения на 01.02.14

Доля вра-чей, %

Структура шатных/внештатных врачей на 01.02.2014

Тера-певты

Узкие спе-циа-листы

Педи-атры

Спе-циа-лис-ты лабо-рато-рии

Ане-сте-зио-логи-реа-нима-толог-и

Спе-циа-лис-ты фун-кцио-наль-ной диаг-нос-тики

Специалисты реабилитационного отделения

1

Сеть клиник «Персона»

300

83

Н/д

Н/д

Н/д

Н/д

Н/д

Н/д

Н/д

Н/д

Н/д

2

«Рост-Медицина» Клиническая база НижГМА «Александрия» сеть клиник

155

69

32

84

7

62

7

15

3

3

0

3

«Альфа-Центр Здоровья»

79

47

13

100

2/2

25/10

2/0

6/0

0/1

2/0

0/0

4

Клиника семейного врача

48

67

20

100

5/2

10/14

1/0

9/0

1/2

2/1

2/1

В таблицу вошли компании, предоставившие данные

Лидеры по повторным пациентам

№

Клиника

Кол-во повторных пациентов в 2013 г.

Динамика по сравнению с 2012 г., %

Кол-во первичных пациентов в 2013 г.

Динамика в сравнении с 2012 г., %

Доля первичных пациентов

1

«Рост-Медицина» Клиническая база НижГМА «Александрия» сеть клиник

110261

163

40863

182

27%

2

«Альфа-Центр Здоровья»

15000

120

29969

118

67%

3

Клиника семейного врача

10530

104

12500

104

54%

В таблицу вошли компании, предоставившие данные

Лидеры по инвестициям в высокотехнологичное оборудование в 2013 г.

№

Клиника

Кол-во единиц медицинского оборудования стоимостью выше 1 млн. Руб. в 2013

Динамика в ср. с 2013, %

1

Клиника семейного врача

40

114

2

Сеть клиник «Персона» и «Прозрение»

25

125

3

«Альфа-Центр Здоровья»

8

114

В таблицу вошли компании, предоставившие данные

Лидеры по корпоративным клиентам

№

Клиника

Кол-во корпоративных клиентов на 01.01.14 г.

Кол-во человек, обслуживающихся по корпоративным программам на 01.01.14 г.

Среднее кол-во обслуживаемых сотрудников из 1 компании

1

«Альфа-Центр Здоровья»

200

17 000

85

2

«Рост-Медицина» Клиническая база НижГМА «Александрия» сеть клиник

18

2000

111

В/р

Клиника семейного врача

Н/д

7428

Н/д

В таблицу вошли компании, предоставившие данные

Лидеры по медицинским услугам, оказанным в 2013 году

№

Клиника

Общее кол-во оказанных мед.услуг в 2013 г.

Динамика в сравнении с 2012 г., %

Структура мед.услуг, оказанных в 2013 г., %

Первичные приемы

Повторные приемы

Процедуры и манипуляции

Сложные хирургические операции

1

«Рост-Медицина» Клиническая база НижГМА «Александрия» сеть клиник

828249

153

11

34

54

0,1

2

«Альфа-Центр Здоровья»

299966

115

12

24

64

0,01

3

Клиника семейного врача

101372

Н/д

15

66

17

2

В таблицу вошли компании, предоставившие данные

События рынка частной медицины 2013

1 | В 2013 г. открылась новая клиника — Заречный [многопрофильный медицинский центр](#) «Персона» на пл. Комсомольской. В сети клиник это стал третий по счету филиал, в котором оказываются услуги амбулаторно поликлинического комплекса, проведения медицинских осмотров, а также выдача справок, услуги стоматологии.

2 | 25 июня 2013 г. в Нижнем Новгороде состоялось открытие клиники «Будь Здоров» площадью более 2100 кв. м, входящей в собственную сеть медицинских центров ОСАО «Ингосстрах». Она готова принимать до 900 пациентов ежедневно, включая выходные дни. Клиника в Нижнем Новгороде стала одиннадцатой в сети «Будь Здоров».

3 | В июле 2013 года был принят закон, который вносит изменения в закон о рекламе в части, касающейся рекламы лекарственных средств. Федеральный закон направлен на регулирование отношений в сфере распространения рекламы лекарственных средств, медицинских изделий и медицинских услуг, в том числе методов лечения, а также биологически активных добавок. За нарушение требований к рекламе вышеперечисленных пунктов закона предусматривается повышенная административная ответственность для рекламодателей и рекламодателей. Закон вступил в действие в январе 2014 г., на данный момент нет единого понимания и трактовки его среди рекламодателей и федеральной антимонопольной службы. В связи с этим, многие представители медицинской сферы по этой причине отменили рекламные компании на 1 квартал 2014 г.

Тренды рынка частной медицины 2013

1 | В нижегородской области продолжается рост платных медицинских услуг населению. Их объем увеличился в 2013 г. на 10% и составил около 7 млрд руб. Это связано как с развитием частной медицины, так и с увеличением количества платных услуг населению, оказываемых муниципальными учреждениями здравоохранения. При этом доля нижегородских частных многопрофильных клиник составляет более 50%.

2 | В 2013 г. посещаемость частных клиник Нижнего Новгорода выросла на 30%. Наиболее востребованными, как и в прошлом году, останутся услуги узкоспециализированных врачей — гинеколога, уролога и дерматолога, их доля в

оборотах компаний составляет около 30%. Набирают популярность услуги педиатра. Посещаемость детского врача выросла в 2013 г. на 10%.

3 | Клиенты возвращаются в успешные клиники с комплексным подходом, на долю повторных пациентов приходится около 50%. Это связано с тем, что в частных медицинских клиниках можно получить консультации большего количества специалистов в сжатые сроки и с уровнем сервиса.

4 | Цены на услуги частных клиник увеличиваются. В среднем, стоимость посещения узкоспециализированного специалиста выросла на 10% и составила от 700 до 1000 руб. за прием врача 1 категории, вызов врача на дом порядка 1500 руб. По мнению участников рынка, оказание бюджетными учреждениями платных медицинских услуг и их цены “сбивают” рынок, и частным клиникам приходится работать порой в убыток.

5 | В Нижнем Новгороде сохраняется тенденция нехватки высококвалифицированных врачей. Специалистов высокого уровня частные медицинские клиники «перекупают» друг у друга. Это связано с тем, что многие нижегородские врачи уезжают работать в Москву. Также надо отметить, что около 40% врачей работают в частных клиниках «по совместительству».

Прогнозы рынка частной медицины 2014

Ираида Верещагина, генеральный директор сети клиник «Александрия»

В 2013 году рынок медицинских услуг продолжал расширяться. Помимо того, что открывались новые медицинские учреждения, филиалы крупных медицинских центров, на рынок оказания платных медицинских услуг выходят страховые компании, вышли (пытаются выйти) федеральные сети («Мать и дитя»). Рынок частной медицины по прежнему развивается в поликлиническом сегменте. Можно спрогнозировать, что общей тенденцией рынка частной медицины будут укрупнение формата и расширение профиля

частных клиник, а также формирование сетей. Определяющим критерием открытия будет являться критерий «шаговой доступности», территориальная привязанность к районам спального проживания.

Игорь Меленин, директор многопрофильной клиники «Альфа Центр Здоровья» в г. Нижний Новгород

Экономическая ситуация, фактическое признание кризисной ситуации в России не способствует бурному росту рынка частных медицинских услуг, однако состояние государственной медицины не удовлетворяет всех потребностей граждан, это приводит к росту числа обращений в коммерческие центры, думаю что и госструктуры понимают пользу от сотрудничества с частными клиниками, поэтому движение навстречу друг другу неизбежно, я имею ввиду сотрудничество на поле ОМС.

Лев Раснецов, генеральный директор Клиники семейного врача

Наука не стоит на месте. В медицине появляются новые технологии, новое оборудование, а, соответственно, и новые возможности помочь человеку. Частная медицина, обычно, быстрее реагирует на инновации. Пациент ищет, где ему помогут. Значит, основной тренд маркетинговой стратегии — вовремя донести информацию о том, как можно помочь, до того, кто нуждается в помощи. Объем рынка будет расти. Конкуренция усилится. Основные риски — не увидеть потребности общества, опоздать с необходимой медицинской помощью