Эксперты предрекали неизбежный рост цен в частных клиниках уже в начале 2015 года. Как сегодня изменился прайс-лист в петербургских медицинских центрах, попытался узнать «Доктор Питер». Кризис в стране и девальвация рубля отразились на всех сферах экономики, в том числе и на рынке частных медицинских услуг. В конце прошлого года, 23 декабря, Единый медицинский портал спросил у руководителей частных медицинских центров Петербурга о перспективе роста стоимости их услуг для горожан. Только треть респондентов сообщили о своем решении повысить цены в начале 2015 года, еще треть — делать этого не планировали в ближайшие месяцы, оставшиеся — не смогли дать однозначный ответ. Спустя месяц «Доктор Питер» решил выяснить, что сейчас происходит с рынком частных медицинских услуг, и как реагируют на ситуацию руководители петербургских центров. В частной медицине, где велика доля импортной составляющей – большинство клиник используют зарубежные расходные материалы, препараты, оборудование, рост цен в начале года казался неизбежным. Но, оказалось, что многие платные клиники до сих пор стараются «держать» прежние цены.

Руководители нескольких многопрофильных медцентров рассказали, что пока работают по прошлогодним расценкам. Кто-то в этом контексте говорил об «акте доброй воли», кто-то — вообще о патриотических чувствах. Но фактически все опрошенные респонденты этого сегмента подтвердили, что цены не повышали, и в ближайшем будущем делать этого не планируют. Выяснилось, что держатся они не только за счет имеющихся запасов расходных материалов, медикаментов, но и сокращения доходов. Как долго они смогут сохранять «статус-кво» неясно — некоторые отвечали «пока есть возможность».

Так, по словам генерального директора «КардиоКлиники» Надежды Алексеевой, в амбулаторном комплексе, где оказывается основная часть услуг клиники, цены могут измениться весной — когда закончатся старые запасы. Речь идет о небольшом росте — около 5% на услуги в области функциональной диагностики, что связано с подорожанием реактивов, электродов, геля для УЗИ-исследований и других расходных материалов. Что касается дорогостоящих кардиооперaций, где расходные материалы составляют основную часть в структуре себестоимости, и Надежда Алексеева прогнозирует увеличение цены до 40%: «Я думаю, что это повлечет уменьшение числа пациентов нашего стационара, хотя мы и сейчас здесь работаем в убыток».

В многопрофильном центре «ОНА» изменение прайса планируют только на сентябрь. «Несмотря на рост цен по расходным материалам, препаратам и арендной плате, сейчас мы не будем менять расценки на наши услуги — пусть лучше больше людей к нам смогут обратиться, — считает директор медицинского центра «ОНА» Марина Власова. — С сентября придется менять цены — это коснется всех услуг, которые будут связаны с закупками, к примеру, в косметологии и стоматологии, диагностике — МРТ и КТ».

Несмотря на, казалось бы, фактическое уменьшение доходов россиян и спад потребительской активности, панических настроений по поводу возможного падения спроса в многопрофильных клиниках нет. Тем более что сейчас он, как нам сказали, на прежнем уровне. Кроме того, там уверены, что большая часть клиентов, которая привыкла к определенному уровню сервиса, качеству услуг и конкретным врачам, никуда не уйдет.

«Повышение цен всегда провоцирует временный спад или смену активности покупателей в целом во всех областях, не только в медицине, — считает коммерческий

директор ООО «Евромед Клиник» Наталья Полтаракова. — Но мы ориентируемся на клиентов нашего сегмента, им в любое время должна быть доступна качественная медицинская помощь
специалистов, которым они привыкли доверять здоровье всей семьи. Мне не очень нравится формулировка «спрос на медуслуги», мы все живые люди, и мы иногда болеем. Поэтому «спрос» в нашей сфере возникает тогда, когда есть срочная необходимость или сезонное обострение. Отказ от привычного медицинского сервиса может привести к неожиданным последствиям, и я уверена, что наши клиенты не станут рисковать своим здоровьем во времена напряженной психологической ситуации. Что касается людей, пользующихся услугами частных клиник вообще, здесь сложно комментировать, но, возможно, некоторые услуги часть клиентов предпочтет получать по полисам ОМС».
А в «КардиоКлинике» вообще говорят об увеличении числа пациентов, которые приходят для комплексного кардиологического обследования. «У нас с лета число таких пациентов увеличилось и продолжает прогрессивно расти — в день амбулаторная служба принимает около 150 человек. Сейчас думаем даже об открытии двух дополнительных кабинетов», — сообщила Надежда Алексеева.
В сетевых стоматологических клиниках похожая ситуация. По словам главного врача сети «Астра» Игоря Харитошина, в целом планов по повышению цен у них пока нет: «Мы пойдем на сокращение доходной части, но повышать цены на все стоматологические услуги не планируем, — сказал Игорь Харитошин. — Иначе это повлияет на спрос — люди меньше будут пользоваться нашими услугами. Лучше оказать две услуги, чем одну. Увеличение стоимости возможно только по отдельным позициям дорогостоящего лечения, такого как протезирование или имплантация — в первом квартале этого года она может вырасти на 10-15%».
У руководства сети клиник «Вероника» тоже принципиальная позиция — как можно дольше работать по ценам 2014 года. Как рассказала директор по продвижению компании Марина Ващило, для этого используются все пути: «Мы делаем, по возможности, большие запасы расходников и препаратов, ищем альтернативные варианты материалов — вместо «брендовых» закупаем более дешевые, но не менее качественные аналоги. Пережив два экономических кризиса, наше руководство пришло к выводу, что лучше недополучить прибыль, чем потерять клиентов. Хотя мы не отрицаем, что ближайшие два месяца для нас будут очень тяжелыми».
Немного иначе обстоят дела в отдельных стоматологических центрах. Так, в клинике эстетической стоматологии «Денти» и стоматологическом центре «Орхидея» с 1 января цены на все услуги все-таки подняли на 10%. По словам главного врача обеих клиник Сергея Якимова, сейчас поставщики продают материалы минимум на 30% дороже, и если раньше в структуре себестоимости «расходная часть» занимала 25% без налогов и заработной платы врачам, то сейчас она уже составляет 30-40%. При этом Сергей Якимов рассказал, что они стараются идти навстречу постоянным пациентам, даже несмотря на уменьшение дохода – давать скидки, рассрочку и часть услуг оказывать по старым ценам.
На прайс-листе службы частной скорой помощи экономическая ситуация пока не сильно отразилась. «Мы периодически повышаем цены на наши услуги, хотя для физических лиц стоимость вызова скорой помощи не менялась уже больше года — она и так у нас самая высокая в городе, — сказал генеральный директор «КОРИС ассистанс» Лев Авербах. — С начала года незначительно выросли расценки для страховых компаний,

работающих по полисам ДМС, — это основной контингент пациентов в нашем бизнесе».
Как отразится повышение цен на числе пациентов частных медицинских компаний четко не могут сказать даже эксперты – возможно, они станут реже обращаться в негосударственные клиники, возможно, уменьшится только «средний чек» — люди за раз будут пользоваться меньшим количеством услуг. По их оценкам, больше шансов пережить кризис у тех, кто сможет дольше не повышать стоимость или повышать ее незначительно – например, те же сетевые клиники, которые имеют «подушку безопасности».
— У многих сетевых клиник сейчас есть возможность расширить свою долю на рынке, они могут искусственно сдерживать рост цен и за счет этого наращивать оборот, — считает генеральный директор Ассоциации частных клиник Петербурга Александр Солонин. — Небольшие центры будут поглощаться крупными компаниями, которые уже переживали кризисы 1998 и 2008 годов. Так, к примеру, может произойти в стоматологии, где сейчас переизбыток предложений. В целом по городу количество частных медицинских компаний велико, и сегодня предложение выше спроса, многие работают с «недозагрузкой». Сейчас наша ассоциация готовит предложения в общественную организацию «Опора России» по антикризисным мерам для малого и среднего бизнеса – мы говорим не о преференциях, а о грамотном профессиональном регулировании.
Директор Петербургского медицинского форума Сергей Ануфриев тоже считает, что удержать пациентов в частной медицине можно только не меняя правила:
«Покупательская способность не растет, поэтому повышать цены нельзя. Сегодня стратегия медицинских компаний, если они хотят сохранить своих пациентов, должна строиться на уменьшении себестоимости услуг и сокращении издержек».
Несмотря на то, что некоторые частные медицинские компании уже повысили цены с начала года, основного подорожания следует ожидать весной. Правда, каким оно будет, наши респонденты все же затруднились сказать – все заняли выжидательную позицию.
Доктор Питер