

Московская сеть клиник "Семейный доктор" анонсировала выход на петербургский рынок в апреле 2015 года. Компания уже арендовала отдельно стоящее здание 1,5 тыс. м², входящее в бизнес-центр River House. Здесь главное не перепутать, так как клиник с таким названием в столице несколько. В частности, на сайте клиники рассказывается о корпоративном конфликте, который произошел в 2002 году. Тогда "из-за разных взглядов учредителей на будущее клиники" часть персонала ушла, а другая преобразовала компанию в "Медицинскую клинику "Семейный доктор".

По словам директора по маркетингу клиники Алексея Ветрова, филиал в Петербурге — это пилотный проект. "У нас есть план регионального развития, первый проект — в Петербурге. Если он будет успешен, то мы откроем и другие клиники не только здесь. Это решение будет принято в течение года", — рассказал Алексей Ветров.

Для петербургского рынка это нехарактерная ситуация – в город крайне редко приходят крупные столичные инвесторы в сфере медицинских услуг. Дело в том, что Петербург уже сейчас вполне может своими собственными силами удовлетворить потребности пациентов во всех ценовых сегментах. Так, на сегодняшний день в городе работает 32 федеральных медицинских учреждения, более 270 городских и еще 800 частных клиник.

По словам генерального директора "Ассоциации частных клиник Петербурга" Александра Солонина, сегодня петербургский рынок платных медицинских услуг объемом 40 млрд рублей насыщен. "С точки зрения выхода в регионы для московских инвесторов есть и более перспективные направления. В Петербурге рынок сформирован, но это не повод от него отказываться. Безусловно, есть перспективы, все зависит от самой компании и ее возможностей", — рассказал эксперт.

При этом новые игроки должны быть готовы к серьезной конкуренции. Возможно, именно поэтому до сегодняшнего дня крупные сетевые столичные клиники не развивали свой бизнес в Петербурге. Конечно, в городе есть представители Москвы, некоторые клиники имеют часть капитала в столице, однако сети в город до сих пор не приходили, поэтому прогнозировать успешность бизнеса крайне сложно.

В свою очередь, основатель клиники "Меди" Тамаз Мчедлидзе отметил, что у петербургских клиник нет страха перед массовым выходом на рынок московских компаний. "В нашем бизнесе крайне важно доверие пациентов, которое зарабатывается годами. В городе сложились свои команды профессионалов, к которым идут люди, мало кто захочет экспериментировать с собственным здоровьем", — рассказывает эксперт. Медицинский бизнес довольно специфичен — здесь ценятся преемственность и традиционность, поэтому к новым компаниям часто относятся скептически. "Если у другого бизнеса есть возможность "захватить" рынок, то в медицине такая ситуация крайне маловероятна", — резюмировал Тамаз Мчедлидзе.

Последние годы рынок платных услуг непрерывно растет – прирост оценивается в 20% ежегодно. Но, как и в большинстве отраслей, и платной медицине пророчат небольшой, но все же спад.

Согласно официальным данным, цены на платные медицинские услуги в России выросли с начала года примерно на 8,1%. При этом игроки рынка называют совсем другие цифры — из-за подорожания зарубежных расходных материалов в среднем расценки частных клиник в стране увеличились на 15-20%. Более того, аналитики прогнозируют дальнейший рост еще на 20-30%.

"Петростат" уже отчитался о стоимости услуг. Так, по данным статистиков, больше всего с

начала 2015 года подорожали общий анализ крови (+14,5%) и лечение кариеса (+10,6%). УЗИ брюшной полости стало дороже на 8,5%, а первичный осмотр у врача вырос в цене на 5,7%.

dp.ru