

РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ



СКАНДИНАВИЯ
клиника внимательной медицины



Экосистема заботы о вашем здоровье

Поликлиника

Госпиталь

Репродукция

Роддом

г. Санкт-Петербург, ул. Ильюшина, д. 4, корп. 1 | avaclinic.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ,
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

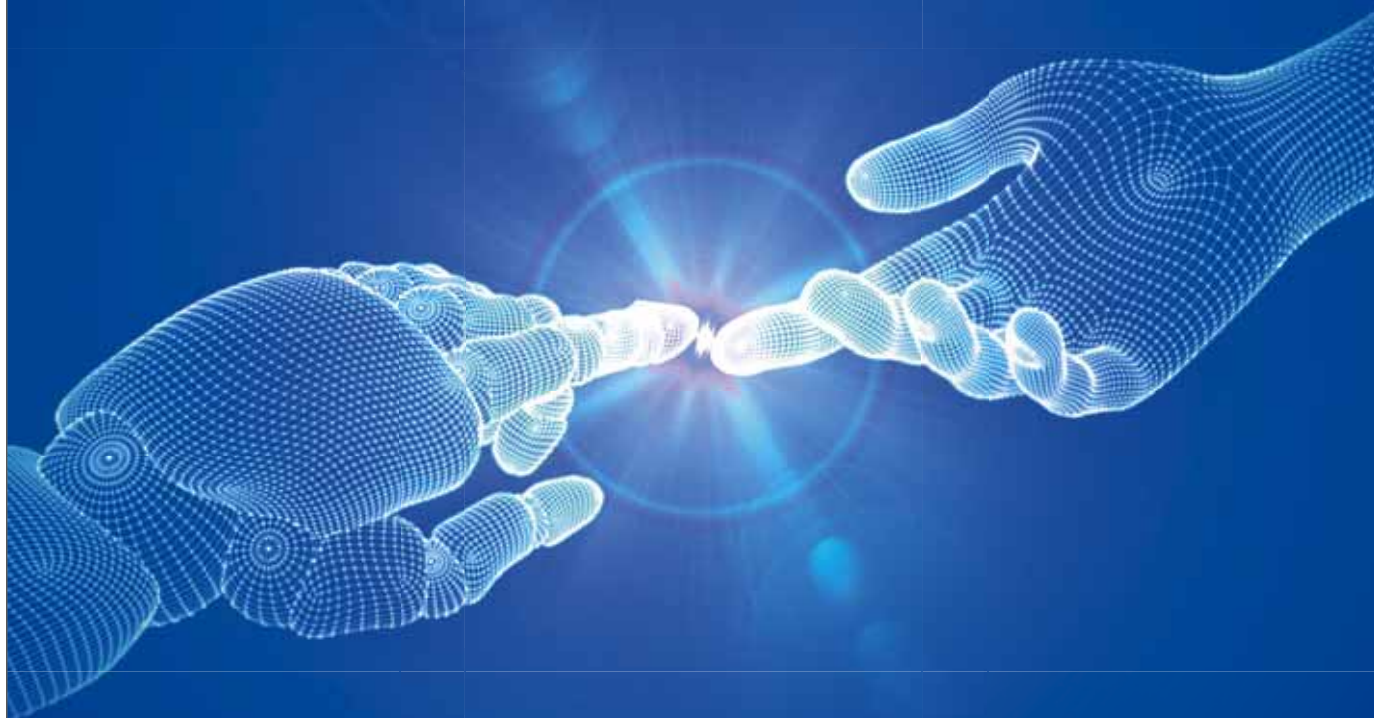
Лицензия № ЛО-78-01-010986 от 22.07.2020 г.

10⁽⁰²⁾ РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

 **Первая семейная
клиника Петербурга**

Мы приручили лазерные технологии

хирургия • ЛОР • стоматология • флебология
дерматология • гинекология • урология



исправление

носовой
перегородки

удаление

новообразований,
родинок, бородавок

лечение

храпа, апноэ,
варикоза

Малоинвазивно. Эффективно. Амбулаторно.

300-5-300 | 1-clinic.ru

ООО «Первая семейная клиника Петербурга», Лицензия № Л041-01148-78/00340490 от 29.10.2018

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ОТ РЕДАКЦИИ Бомба на рынке



СЕРГЕЙ БОНДАРЕНКО
редактор

Рейтинг медицинских компаний чуть не принёс сенсацию — система расчётов выдала на-гора доселе неизвестного игрока: компанию «Медмигсервис» с совершенно фантастической динамикой выручки в 2022 году: почти 905 млн рублей против 7 млн в 2021-м, или 11 521%. Занять первую строчку в топах по динамике и абсолютному приросту медцентру помешало только то, что работать он начал не с начала 2021 года, а значит, сравнение было бы не вполне корректным.

Зато появление неожиданного лидера заставило нас присмотреться к юрицу и поинтересоваться причинами столь выдающегося успеха. На прямой вопрос о нём компания ответила в том духе, что предпочла бы остаться в тени и никак не подсвечивать свой триумф. Но есть ведь и открытые данные.

ООО «Медмигсервис» располагается по адресу: улица Красного Текстильщика, 10-12, в одном здании с Единым центром документов и в непосредственном соседстве с Управлением по вопросам миграции. На сайте клиники бросается в глаза специальный раздел, адресованный иностранным гражданам, — это отличает её от большинства игроков рынка частной медицины.

Самой дорогой услугой клиники, судя по прайслисту, является выдача справок, необходимых для предоставления в различные инстанции. Так, медицинское освидетельствование иностранных граждан стоит 5700 рублей. Впрочем, по данным комитета по труду и занятости населения Санкт-Петербурга, количество мигрантов в 2022 году в городе увеличилось всего на 28 тыс. человек. Даже если предположить,

что все они прошли через медицинский центр на Текстильщиков, выручить удалось бы не более 160 млн рублей. Оставшиеся на прочие услуги 750 млн — это больше, чем у многих работающих долгие годы дорогих и даже элитных клиник Петербурга, активно вкладывающихся в рекламу и продвижение. Такой результат для новичка — большая победа менеджмента.

Стопроцентным владельцем «Медмигсервиса» является ООО «Нева», которое, в свою очередь, в равных долях принадлежит Никите Мурову и Наталье Негодовой, владеющим также по 1% ООО «Бронка Групп», связанного с одноимённым портом.

Что любопытно, ранее по тому же адресу, что и «Медмигсервис», располагался медицинский центр ЕМЦ, 100% которого ныне принадле-

жал Российской Федерации. В доход государства центр был изъят решением Хамовнического районного суда Москвы в апреле 2022 года в ряду другого имущества, принадлежавшего Михальченко Дмитрию Павловичу, Муровой Людмиле Анатольевне, Негодову Николаю Дмитриевичу. «Принятое судом решение относится к особым правовым мерам, направленным на предупреждение незаконного обогащения лиц, осуществляющих публичные функции, связанных с ними юридических и физических лиц», — говорится в мотивировочной части решения. Судом было установлено, что ООО «Единый медицинский центр» использовалось для легализации коррупционных доходов.

Николай Негодов — генерал-лейтенант, акционер «Бронка Групп», участник Рейтинга миллиар-

деров «ДП» с активами 10 млрд рублей. Людмила Мурова — также петербургский миллиардер, занимающая в рейтинге соседнюю с Негодовым строчку, и супруга бывшего директора ФСО России Евгения Мурова. Дмитрий Михальченко, в своё время главный инвестор порта Бронка, в 2022 году осуждён к 20 годам лишения свободы за организацию преступного сообщества.

Всего за год фирма с интересным бэкграундом «Медмигсервис» смогла занять 16-ю строчку рейтинга по абсолютной выручке, уверенно вошла в топ-50 крупнейших частных клиник Петербурга и чудом не поставила отраслевой рекорд по динамике доходов. В будущем году мы продолжим следить за её успехами, а Рейтинг медицинских компаний — 2023 с более привычными участниками представлен ниже.

Рейтинг медицинских компаний Санкт-Петербурга

Наиболее успешные частные медицинские компании по приросту выручки за 2022 год

№	Компания	Прирост выручки, руб.
1	«Скандинавия» и «Скандинавия АВА-Петер»	593 509 000
2	Медицинский институт имени Березина Сергея	388 111 000
3	«Мой медицинский центр»	385 248 000
4	Многопрофильная клиника имени Н.И. Пирогова	374 900 000
5	«СМ-Клиника»	289 999 000
6	МЕДИ	284 353 000
7	«XXI век»	275 021 000
8	Офтальмологический центр «Зрение»	261 011 000
9	Медицинский центр «Инфинити»	206 562 000
10	Многопрофильная клиника «Сестрорецкая»	176 016 000
11	Центр имплантации и стоматологии «Новая Орбита»	175 769 000
12	Первая семейная клиника Петербурга	168 620 000
13	РАМИ	150 394 000
14	Нефрологические центры В.Врауп	142 571 000
15	Немецкая семейная клиника	117 729 000
16	Цифровая стоматология «Вероника»	113 683 000
17	Офтальмологическая клиника «Эксимер»	111 277 000
18	Медицинская компания «Полис»	85 536 000
19	Dega	81 938 000
20	«РЖД-Медицина»	75 649 000
21	Medall	64 881 000
22	«М.Проф»	62 187 000
23	W Clinic	57 479 345
24	Medical On Group	41 285 000
25	World dent	35 679 000
26	EMS	31 245 000
27	BaltMed clinic	29 933 000
28	АБИА	29 073 000
29	Семейная клиника «Роддом на Фурштатской»	27 099 000
30	«Дентал Сервис DS»	26 317 000

Динамика выручки наиболее успешных частных медицинских компаний за 2022 год

№	Компания	Динамика выручки, %
1	Медицинский центр «Инфинити»	189,49
2	W Clinic	152,53
3	Центр имплантации и стоматологии «Новая Орбита»	140,82
4	Офтальмологический центр «Зрение»	67,16
5	Немецкая семейная клиника	48,58
6	Многопрофильная клиника «Сестрорецкая»	47,07
7	Многопрофильная клиника имени Н.И. Пирогова	44,88
8	Первая семейная клиника Петербурга	29,95
9	Медицинская компания «Полис»	25,45
10	РАМИ	21,69
11	«Дентал Сервис DS»	19,53
12	Офтальмологическая клиника «Эксимер»	17,56
13	«М.Проф»	16,99
14	Dega	16,95
15	Medall	15,69
16	Medical On Group	14,91
17	«Мой медицинский центр»	14,53
18	Цифровая стоматология «Вероника»	14,46
19	World dent	13,48
20	«Скандинавия» и «Скандинавия АВА-Петер»	11,88
21	«XXI век»	10,85
22	АБИА	10,72
23	МЕДИ	10,27
24	EMS	9,82
25	«СМ-Клиника»	8,21
26	Медицинский институт имени Березина Сергея	7,40
27	Семейная клиника «Роддом на Фурштатской»	5,55
28	Нефрологические центры В.Врауп	5,05
29	«Гранти-Мед»	4,72
30	BaltMed Clinic	4,64

12⁽⁰⁴⁾ РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

Топ-50 успешных медклиник Петербурга

№	Компания	Выручка, 2022 г., руб.	№	Компания	Выручка, 2022 г., руб.
1	Helix	11 976 238 000	26	Многопрофильная клиника «Сестрорецкая»	549 953 000
2	Медицинский институт имени Березина Сергея	5 631 568 000	27	Семейная клиника «Роддом на Фурштатской»	514 955 000
3	«Скандинавия» и «Скандинавия АВА-Петер»	5 585 330 000	28	«Приоритет»	501 393 000
4	«Инвитро»	3 938 388 000	29	МСЧ №157	446 405 000
5	«СМ-Клиника»	3 821 390 000	30	«М.Проф»	428 203 000
6	«Мой медицинский центр»	3 037 243 000	31	«Адамант»	426 495 000
7	Нефрологические центры В.Враун	2 961 950 000	32	«ЛАБСТОРИ»	425 129 000
8	«XXI век»	2 808 650 000	33	Медицинская компания «Полис»	421 603 000
9	«РЖД-Медицина»	1 883 022 000	34	Международный центр репродуктивной медицины	371 905 000
10	СМТ	1 763 237 000	35	Медицинский центр «Ладья»	368 631 000
11	«Галактика»	1 506 795 000	36	«Глобус Мед»	365 280 000
12	Многопрофильная клиника имени Н.И. Пирогова	1 210 197 000	37	Немецкая семейная клиника	360 075 000
13	«Медика»	1 072 568 000	38	ЕМС	349 358 000
14	МСР-Medicare	1 040 757 000	39	«ГРАНДМЕД»	345 790 000
15	Северо-Западный центр доказательной медицины	995 379 000	40	«РЭМСИ диагностика»	321 239 000
16	Медицинский центр «Медмигсервис»	904 831 000	41	Сеть многопрофильных клиник «МЕДИЦЕНТР»	320 995 000
17	Цифровая стоматология «Вероника»	899 726 000	42	Medical On Group	318 218 000
18	РАМИ	843 619 000	43	Медицинский центр «Инфинити»	315 574 000
19	Офтальмологическая клиника «Эксимер»	744 934 000	44	EuroMed Clinic	313 144 000
20	МЕДСИ	721 438 000	45	Медицинский центр «ЭКО-БЕЗОПАСНОСТЬ»	310 786 000
21	BaltMed clinic	675 614 000	46	Медицинский центр «СфераМед»	309 275 000
22	N.G.C.	653 974 000	47	«Медкомиссия №1»	302 513 000
23	Офтальмологический центр «Зрение»	649 675 000	48	Частная стоматологическая клиника «Новая Орбита»	300 585 000
24	Lahta Clinic	587 749 000	49	World dent	300 285 000
25	«Гемотест»	565 908 000	50	АБИА	300 152 000



САМОРЕГУЛИРУЕМАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

АССОЦИАЦИЯ ЧАСТНЫХ КЛИНИК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



КАЧЕСТВО
ИННОВАЦИИ
ДОВЕРИЕ

Ассоциация представляет интересы частной медицины Санкт-Петербурга с 2005 года.

Клиники Ассоциации имеют высокую репутацию, основанную на доверии не только у пациентов, но и коллег медицинского и предпринимательского сообщества. Это пример внедрения пациентоориентированной модели, где профессионализм персонала, инновации, качество и персонализированный подход нацелены на улучшение здравоохранения РФ.

Ведущая роль частных клиник Ассоциации как социально ответственного бизнеса показывает преимущества участия негосударственного сектора в программах ОМС и ВМП, как для пациентов, так и для государства.

Основные приоритеты Ассоциации — это совершенствование нормативно-правового регулирования для снижения избыточных требований в отрасли, экспертное участие в системах рейтингования и оценки деятельности медицинских организаций для повышения репутации, содействие в образовательной деятельности при подготовке

персонала медицинских организаций, повышение имиджа частной медицины в целом.

Представители Ассоциации участвуют в работе экспертных советов органов власти как Санкт-Петербурга, так и на федеральном уровне: экспертный совет по защите конкуренции в социальной сфере и здравоохранении ФАС РФ, Медицинский совет при губернаторе, Комиссия и рабочие группы по разработке территориальной программы ОМС, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Санкт-Петербурге, экспертный медицинский совет при постоянной комиссии по социальной политике и здравоохранению Законодательного собрания Санкт-Петербурга.

Ассоциация осуществляет взаимодействие с общественными организациями: ОПОРА РОССИИ, РСПП, Деловая Россия, ТПП СПб, РОО «Врачи Санкт-Петербурга», Национальная медицинская палата, Союз Страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, Ассоциация медицинского права Санкт-Петербурга, Ассоциация частных клиник других регионов России. Ассоциация стремится к высокому качеству медицинских услуг доступных гражданам в клиниках частной медицины.

+7 (812) 930-40-03 WWW.ACSPB.RU

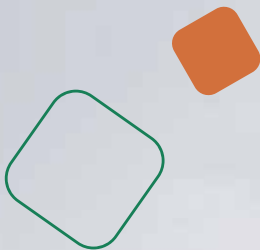
ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ



+7 (812) 435-55-55
КРУГЛОСУТОЧНАЯ ЗАПИСЬ

С заботой о вашем здоровье

- ◇ Более **20** лет на рынке медицинских услуг
- ◇ **45** медицинских направлений
- ◇ Современные технологии и оборудование



На фото – команда врачей «СМ-Клиника»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

14⁽⁰⁶⁾ РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

Медицинские компании в цифрах



Сеть стоматологических клиник DS
 Диагностика, профилактика, терапевтическая стоматология, хирургическая стоматология, пародонтология, имплантация и протезирование, ортодонтия, детская стоматология

	Количество точек	9
	Уникальные пациенты в 2022 г.	7654
	Общее количество медицинского персонала	72
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	8%
	Средний чек	21 768,48 руб.



MEDALL
 ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА ЦИФРОВАЯ СТОМАТОЛОГИЯ


MEDALL
 Высотехнологичная клиника эстетической медицины и цифровой стоматологии; пластическая хирургия, косметология, пересадка волос, флебология

	Количество точек	1
	Уникальные пациенты в 2022 г. (+прирост)	6071 (+18,5%)
	Общее количество медицинского персонала	144
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	7%



W clinic
 EVIDENCE-BASED GYNECOLOGY

W Clinic
 Многопрофильная клиника доказательной медицины (гинекология, ведение беременности, скрининги по беременности)

	Количество точек	2
	Уникальные пациенты в 2022 г.	5820
	Общее количество медицинского персонала	60
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	2 врача
	Средний чек	16 350 руб.



DEGA
 КЛИНИКА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

Клиника эстетической медицины DEGA
 Пластическая хирургия, косметология, стоматология, флебология, диагностическое отделение

	Количество точек	1
	Уникальные пациенты в 2022 г.	3741
	Общее количество медицинского персонала	90
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	15%
	Средний чек	380 000 руб., пластическая хирургия 24 832 руб., косметология




Клиника экспертной стоматологии

Основные направления

- | | |
|-------------|----------------------|
| Терапия | Хирургия |
| Ортопедия | Детская стоматология |
| Имплантация | Пародонтология |
| Ортодонтия | Лечение во сне |
| Диагностика | |

 Ковенский пер., д. 5

 660-68-68

 | lahtadental.ru

лицензия № ЛО41-01148-78/00662282
 *ЛАХТА ДЕНТАЛ

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ У СПЕЦИАЛИСТА

РЕКЛАМА



ИСКУССТВО
СОХРАНЯТЬ ЗДОРОВЬЕ:
ОТ ДИАГНОСТИКИ
ДО ХИРУРГИИ

Клиники СМТ 

15 ЛЕТ

СТАБИЛЬНОЙ РАБОТЫ

7

ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ

40

МЕДИЦИНСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ

> 1 400

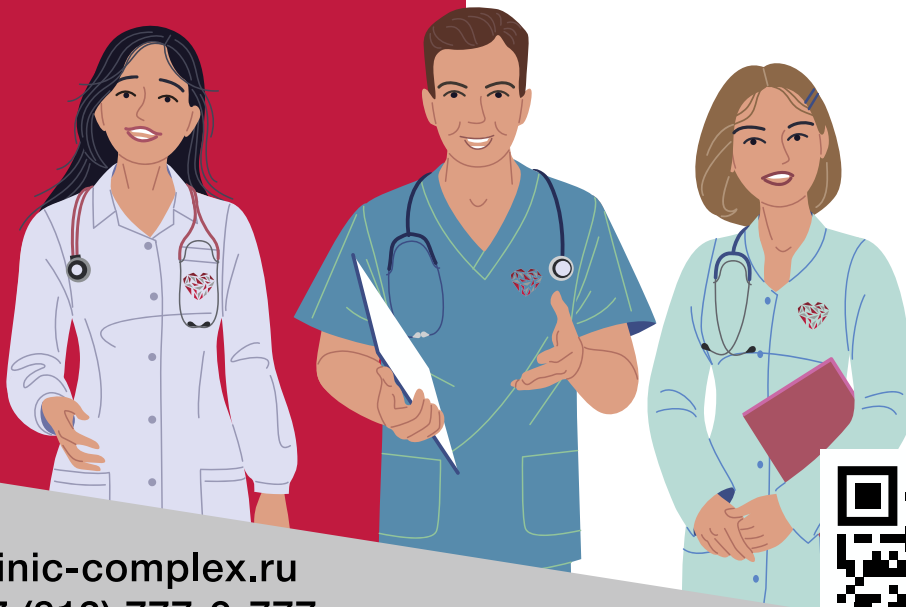
ПОСЕЩЕНИЙ ЕЖЕДНЕВНО

2 500 +


ОПЕРАЦИЙ В ГОД

9 500


КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ



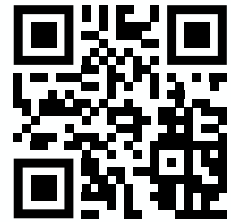
 clinic-complex.ru

 +7 (812) 777-9-777

 +7 (812) 334-01-69 отделение стоматологии

 Московский пр., 22

 пр. Римского-Корсакова, 87




РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА






16⁽⁰⁸⁾ РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

Медицинские компании в цифрах



LAHTA CLINIC

Lahta Clinic
Сеть медицинских центров: два многопрофильных учреждения (Lahta Clinic), медицинский центр женского здоровья (Lahta Woman), детский медицинский центр (Lahta Junior) и аптечный пункт Lahta Pharm

	Количество точек	4
	Уникальные пациенты в 2022 г.	30 286
	Общее количество медицинского персонала	271
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	8%
	Средний чек	4900 руб.



Многопрофильная клиника «Сестрорецкая»
Более 30 медицинских направлений, в том числе родильный дом и хирургия. Стационар, собственная лаборатория, диагностика МРТ, КТ, спа-комплекс

	Количество точек	1
	Уникальные пациенты в 2022 г.	12 000
	Общее количество медицинского персонала	115
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	10%
	Средний чек	45 000 руб.




«ИНВИТРО»
Многопрофильные медицинские центры и лабораторная диагностика

	Количество точек	140
	Уникальные пациенты в 2022 г.	401 000
	Общее количество медицинского персонала	469
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	2,3%
	Средний чек	2319 руб.



«Гранти-Мед»
Сеть многопрофильных клиник (взрослая и детская)

	Количество точек	6
	Уникальные пациенты в 2022 г.	38 500
	Общее количество медицинского персонала	201
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	6%




Стоматология DS

НЕ ИЩИТЕ ПОВОД ДЛЯ УЛЫБКИ

Улыбнитесь сейчас :)

777 02 05
www.ds-spb.com



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

РЕКЛАМА



ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ЗДОРОВЬЯ СОБЕРЕТ 6,5 ТЫС. СПЕЦИАЛИСТОВ

С 4 ПО 6 ОКТЯБРЯ В ЭКСПОФОРУМЕ СОСТОИТСЯ
ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ЗДОРОВЬЯ (ПМФЗ-2023).
УЗНАЛИ ВСЕ ПОДРОБНОСТИ У ОРГАНИЗАТОРОВ И УЧАСТНИКОВ.



**Генеральный директор компании
«ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей
Воронков:**

«Основная цель Форума здоровья – содействие в реализации национальных проектов «Здравоохранение» и «Демография», федерального проекта «Развитие экспорта медицинских услуг», государственной программы «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге». ПМФЗ-2023 включает в себя официальную, деловую, конгрессную, выставочную, культурную и молодежную программу, а также Центр деловых контактов. В экспозиции примут участие более 50 компаний – производителей современных медицинских технологий, оборудования и приборов, лекарственных средств, специальной одежды для медицинского персонала. В конгрессной программе – свыше 30 событий. Среди ключевых – Пленарное заседание «Современное планирование здравоохранения мегаполиса», Форум «Медицинская реабилитация БРИКС – 2023», Петербургский экспертный форум по медицинскому и оздоровительному туризму. На мероприятиях выступят более 200 спикеров, Форум посетят свыше 6500 специалистов: представители органов управления здравоохранением, врачи различных специальностей, аспиранты, студенты профильных учебных заведений, представители бизнес-сообщества».



**Академик, председатель Совета РАН
Евгений Шляхто:**

«Концепция персонализированной медицины диктует необходимость существенного изменения инфраструктуры биомедицинской науки, подчеркивает важность междисциплинарного подхода, более эффективного использования знаний в клинической практике, быстрой трансляции фундаментальных достижений в практическое здравоохранение. Необходимы расширение приборной базы научных учреждений, развитие сети биобанков и центров коллективного пользования, широкая международная интеграция, новая структура подготовки кадров для реализации технологий персонализированной медицины. Переход к ней обозначен в стратегических документах по науке и инновациям и является предметом наиболее активного обсуждения в профессиональном сообществе. Однако остаются нерешенные проблемы, которые Совет РАН и будет обсуждать на круглом столе «Переход к персонализированной медицине – миф или реальность».



**Председатель Комитета по здравоохранению
Санкт-Петербурга Дмитрий Лисовец:**

«Комитет по здравоохранению рассматривает Форум здоровья в качестве платформы для обмена опытом, дискуссий и практических решений в различных аспектах здравоохранения. В этом году ключевой темой правительственного дня Форума станет планирование в здравоохранении.

К актуальным трендам планирования относится программа модернизации первичного звена, которая входит в нацпроект «Здравоохранение» и успешно реализуется в городе. Из 852 единиц оборудования, запланированных к поставке в этом году, 749 уже введено в эксплуатацию. Продолжается капитальный ремонт поликлиник. В этом году идут работы на 73 объектах, на 24 они уже приняты. Программа модернизации первичного звена будет продолжена и в будущем году. На 35 объектах ремонтные работы будут завершены в 2024-м. Расходы на здравоохранение Петербурга в прошлом году составили 219,9 млрд рублей, а в текущем году их планируется увеличить на 200 млн рублей.



**Председатель Комитета по развитию
туризма Санкт-Петербурга Сергей Корнеев:**

«Петербург – крупнейший центр медицинского туризма, город, стоявший у истоков его создания. Именно здесь зародилось лечебно-курортное дело в России, а сейчас – это единственный в стране регион, где на законодательном уровне закреплено понятие медицинского туризма. У Комитета по развитию туризма и Агентства медицинского туризма общие задачи: продвижение Северной столицы как центра здравоохранения высокого уровня, привлечение дополнительных турпотоков, не зависящих от сезона. Средний чек медицинского туриста в 10 раз больше, чем у обычного путешественника. У таких туристов дольше продолжительность пребывания, они возвращаются в город для новых этапов лечения и профилактики. В 2022 году в городе прошли лечение и оздоровление 250 тысяч туристов из регионов РФ и зарубежных стран, что принесло 1,4 млн рублей. Петербург предлагает медицинские и оздоровительные услуги мирового уровня».

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ПМФЗ **ФОРУМ**
ЗДОРОВЬЯ

4–6 ОКТЯБРЯ 2023

**КЛЮЧЕВОЕ СОБЫТИЕ ГОДА
В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

ВЫСТАВКА

КОНГРЕСС

ФЕСТИВАЛЬ

МОЛОДЕЖНАЯ ПРОГРАММА

РЕКЛАМА

EXPOFORUM

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»



16+

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ

18⁽¹⁰⁾ РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

Глаза боятся, а руки делают

В сфере частной медицины кризис либо закончился, либо вообще не начинался. Во всяком случае такой вывод можно сделать из анкет, заполненных участниками Рейтинга медицинских компаний, которых мы традиционно благодарим за предоставленную информацию. Если кратко: все жалуются на трудности, и все фиксируют рост, если не в деньгах, то в других ключевых показателях. Безусловно, этот опрос не вполне репрезентативен, потому что в рейтинг попадают только лидеры рынка, но, с другой стороны, согласно знаменитой кавказской поговорке, о горах нужно судить по вершинам, а не на оборот.

Конечно, все опрошенные ощущают общие проблемы: заметны потери в связи с релокацией платёжеспособной аудитории, возрастают цены на оборудование и сложности с его обслуживанием, затрудняется доступ к привычным материалам, материалам и технологиям.

Тем временем все участники анкетирования в 2022 году отметили рост числа уникальных пациентов: от 0,5% в «СМ-Клинике» до фантастических 95% в МЕДИ. У «Скандинавии» рост 12%, у Первой семейной — 16%, у «Lahta Clinic» — 8%, почти 10% у «Дентал Сервис DS», 17% у Medall. Семейная клиника «Роддом на Фурштатской» прибавила 21,3%, а служба скорой помощи «Приоритет» — 3%. Несмотря на окончание пандемии, 12%-ный рост по пациентам продемонстрировала лабораторная служба «Инвитро», правда оговорившись, что данные «очищены от COVID-19».

Также многие из опрошенных клиник, несмотря на сложности, продолжают расширение своих сетей и внедрение новых услуг. Клиникой площадью 1000 м² за год прирос «Гранти-Мед», многопрофильную и стоматологическую клиники ввела в строй Первая семейная, клинику женского здоровья и онкологическое отделение открыла «Lahta Clinic», «Инвитро» гордится новой патоморфологической лабораторией, которую удалось построить на базе альтернативного оборудования после ухода с рынка западных поставщиков. Закупал новое оборудование «Дентал Сервис DS», а «Медика»

и вовсе открыла первый среди коммерческих клиник Петербурга научно-исследовательский кардиоцентр.

Вполне закономерно большинство участников исследования за 2022 год увеличили штат медицинского персонала. При этом коммерческая медицина вслед за государственной всё острее ощущает дефицит квалифицированных кадров. Об этом заявляют многие игроки рынка.

Цены на медицинские услуги, естественно, тоже растут. Мы попросили частные клиники оценить средний чек своих учреждений либо в целом, либо, если разброс стоимости услуг слишком велик, по категориям. Самыми дорогими услугами остаются хирургические, в том числе эстетическая хирургия. Вот данные о среднем чеке, по расчётам участников исследования, пожелавших предоставить эту информацию:

Клиника	Средний чек, руб.
«Инвитро»	2319
Первая семейная клиника Петербурга	3600
«Lahta Clinic»	4900
«Медика»	5300
«СМ-Клиника»	5400 (с учётом хирургических услуг)
МЕДИ	10 500
W Clinic	16 350
Дентал Сервис DS	21 768
МК «Сестрорецкая»	45 000
DEGA	380 000 (пластическая хирургия) 24 832 (косметология)
Семейная клиника «Роддом на Фурштатской»	230 000 (роддом) 4556 (педиатрический центр)
РАМИ	5500 (амбулаторно-поликлиническое отделение) 500 000 (пластическая хирургия) 25 200 (косметология) 15 000 (стоматология) 140 800 (общая хирургия)



Опрошенные отмечают, что тенденцией года стало сокращение корпоративных программ ДМС и, следовательно, падение поступлений по этой линии. При этом частная медицина в целом по-прежнему предпочитает не связываться с обязательным медицинским страхованием. Достаточно активно ОМС освоила «Скандинавия», в её выручке поступления от этого

вида страхования составляют 32% и вдвое превышают долю ДМС (46% при этом остаётся на прямую оплату). 10% выручки получает от ОМС «Гранти-мед». Остальные участники с обязательным страхованием просто не работают.

СЕРГЕЙ БОНДАРЕНКО
sergei.bondarenko@dp.ru

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА 2022–2023 ГЛАЗАМИ ЧАСТНЫХ КЛИНИК ПЕТЕРБУРГА

«МЕДИ»: Незначительное сокращение базы постоянных пациентов за счёт их временной или постоянной релокации. Влияние санкций на логистику расходных материалов и оборудования от зарубежных производителей. Необходимость создания запаса прочности для обеспечения качественной и бесперебойной работы клиник.

«Медика»: В 2022 году наблюдалось повышение востребованности ряда медицинских направлений, связанное с последствиями коронавирусной пандемии, — таких как кардиология, функциональная диагностика, психотерапия и пр. Данная тенденция сохраняется и в 2023 году.

Lahta Clinic: в начале 2022 года пациентопоток уменьшился в связи с внешнеполитическими событиями. В 2023 году восстановили количество пациентов благодаря новым услугам, улучшению качества сервиса и новым направлениям работы.

Семейная клиника «Роддом на Фурштатской»: Сокращение объёма рынка коммерческой медицины; мелкие игроки будут уходить с рынка; цена станет решающим фактором при выборе потребителя. Ухудшение демографической ситуации в Санкт-Петербурге.

W Clinic: Отъезд платёжеспособной аудитории, «схлопывание» рынка ДМС, тренд фокуса на своём здоровье после COVID-19, популяризация психотерапии.

«Приоритет»: Ощутимое сокращение притока пациентопотока и сложности с закупкой медицинской техники. Заметное увеличение расходов на содержание автопарка скорой помощи, рост затрат на закупку медикаментов и медицинского оборудования.

Первая семейная клиника Петербурга: Начало СВО и связанные с этим трудности из-за санкций. Отсутствие привычных материалов, поиск достойных альтернатив, повышение цен на расходники, логистику.

«Дентал Сервис DS»: Тренд на эстетические услуги, преобладающий над профилактическими и лечебными.

РАМИ: Рост количества пациентов с осознанным подходом к применению достижений эстетической медицины, связанный с желанием заниматься профилактикой и лечением болезней и «красиво стареть». В связи с этим рост спроса на услуги врачей-экспертов АПО, на реконструктивно-пластическую, бариатрическую, челюстно-лицевую, онкохирургию, аппаратную косметологию.

«СМ-Клиника»: Наблюдаем резкие колебания спроса на медицинские услуги, которые вызваны внешними шоковыми факторами. Дополнительное давление на медицинский бизнес оказывает нарастающий кадровый дефицит в отрасли.

DEGA: Изменение рынка поставщиков, блокировка сервисов, которые были одними из основных площадок для рекламных коммуникаций.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

25 ноября 2023 года,
Radisson Royal Hotel* (Невский пр., 49/2)

XV ОТКРЫТАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ДИАГНОСТИКИ И РЕАБИЛИТАЦИИ В СТОМАТОЛОГИИ

Приглашаем к участию в экспертных сессиях
опытных специалистов по направлениям:



Ортопедическая
стоматология



Детская
стоматология

Докладчики – главные специалисты по направлениям
Системы клиник МЕДИ, приглашенные спикеры.

ЗА ОПЫТОМ И ЗНАНИЯМИ – ИДЕМ В МЕДИ!

ПРОГРАММА
И РЕГИСТРАЦИЯ:
mam.ru/konf2023



МЕДИ
СИСТЕМА КЛИНИК

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
**ИНСТИТУТ
СТОМАТОЛОГИИ**
ПОСЛЕДИПЛОМНОГО ОБРАЗОВАНИЯ


*Рэдиссон Роял Хотел

20⁽¹²⁾ РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

Медицинские компании в цифрах



Семейная клиника «Роддом на Фурштатской»
Многопрофильное лечебное учреждение

	Количество точек	1
	Уникальные пациенты в 2022 г.	6 854
	Общее количество медицинского персонала	155
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	19%
	Средний чек	
	Центр гинекологии и акушерства — 8700 руб.	
	Родильный дом — 230 000 руб.	
	Педиатрический центр — 4556 руб.	



«МЕДИ»
Сеть многопрофильных клиник (стоматология, косметология, пластическая хирургия, семейная медицина, лазерная коррекция зрения)

	Количество точек (СПб и Москва)	25
	Уникальные пациенты в 2022 г. (+прирост)	61 100 (+95%)
	Общее количество медицинского персонала	872
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	9%



«Скандинавия» и «АВА-ПЕТЕР»
Сеть многопрофильных клиник

	Количество точек	20
	Уникальные пациенты в 2022 г. (+прирост)	234 733 (+43%)
	Общее количество медицинского персонала	2460
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	11%



«Рами»
Многопрофильная клиника (клинический комплекс, пластическая хирургия, косметология, стоматология, челюстно-лицевая хирургия, общая хирургия)

	Количество точек	1
	Уникальные пациенты в 2022 г.	7450
	Общее количество медицинского персонала	150
	Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.)	35%



Smart Светлановский

Гражданский проспект от 15 до 8 400 м²

Аренда и продажа помещений под ваш медицинский бизнес в сети SMART MEDICAL CENTERS

- Рассрочка на 3 года с первым взносом от 15%
- Легкое оформление медицинской лицензии на помещения
- Отдельностоящие здания
- Возможность работать 24/7
- Реализации индивидуальных планировочных решений
- Статусные архитектурные решения с потолками до 8 метров и витражным остеклением «в пол»
- Синергия медицинских кластеров SMART



Smart Восстановления

Ленинский проспект от 15 до 6 400 м²



+7 (812) 565-06-64
smart-commerce.ru



Smart Гранитная

Ладужская от 15 до 6 000 м²



РЕКЛАМА



Эндоскопическое омоложение

Ещё в 2000 году Клиника сделала акцент на новых подходах в хирургическом омоложении лица. Это сочетание концепции естественности и выразительности результатов, уход от старых штампов, постоянное совершенствование и внедрение новейших технологий. Так совпало, что становление и развитие клиники шло в ногу с появлением и развитием новой методики эндоскопического омоложения.

В ОстМедКонсалте, опередив на годы другие клиники, уже тогда операционная была оснащена специальными

инструментами, а хирурги получили возможность напрямую перенять опыт у автора методики Оскара Рамиреса.



Одновременно была сделана ставка на лазерную косметологию (что тоже было на тот момент новым) и хирургия лица прекрасно дополнялась дерматохирургией.

На сегодняшний день этот огромный хирургический опыт, в проведении тысяч операций, усовершенствовании эндоскопической методики, а также наработках авторских методик в омоложении лица сегодня является главным активом клиники ОстМедКонсалт.



Янковская Наталья Львовна

ведущий пластический хирург России, многопрофильная клиника «ОстМедКонсалт»

Взрослое отделение

- Пластическая хирургия
- Медицинская косметология
- Лечение сосудистых образований у взрослых
- Дерматоскопия/профилактика меланом
- Все виды анализы
- Эндокринология

Детское отделение

- Все виды лечение сосудистых образований у детей
- Детская сосудистая хирургия
- Программа ОМС
- Детская онкология, ранняя диагностика, удаление новообразований
- Все виды анализы



ОСТМЕДКОНСАЛТ
многопрофильная клиника

БЕЗОПАСНО | ДОСТУПНО | НАДЕЖНО



8 (812) 600-41-81
8 (812) 600-41-33

ул. Шпалерная, 34
ул. Шпалерная, 36
t.me/ostmedconsult
vk.com/ostmedconsult

Остаёмся на плаву

Рост цен не оказал существенного влияния на востребованность медицинских услуг в коммерческих клиниках Петербурга. Более того, жители Северной столицы стали ещё более тщательно следить за своим здоровьем, уделяя всё больше внимания профилактическим медицинским мероприятиям.

Неизбежный рост

Похвастаться стабильным ростом на 10–20%, как это было в золотые допандемийные годы, рынок уже не может. Однако, по словам Сергея Пониделко, медицинского директора «СМ-Клиники» в Санкт-Петербурге, несмотря на незначительное сокращение объёма (примерно на 3% за прошедший год), ситуация на рынке частной медицины сегодня в целом остаётся стабильной.

Более чем внушительно выглядит и оборот коммерческого сегмента рынка медицинских услуг Петербурга: по данным Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга, в настоящий момент он составляет 11,2 млрд рублей, где 4,5 млрд приходится на сектор ДМС.

По мнению опрошенных «ДП» экспертов, частный сектор петербургской медицины продолжает оставаться одним из самых конкурентных в стране. Сегодня здесь, по разным оценкам, работает 2 тыс. клиник, доля которых, по подсчётам «Инвитро», на сегодняшний момент составляет 84% всего рынка медицинских услуг города.

При этом в 2022–2023 годах их количество продолжает плавно расти. «При закрытии небольших частных медцентров в этот период было открыто (или уже заявлены планы об открытии) несколько новых филиалов больших медицинских сетей», — рассказывает Владислав Туликов, главный врач многопрофильной клиники «Источник».

Операторы медицинских услуг действительно изо всех сил стараются сдерживать цены, хотя из-за сложившейся геополитической ситуации делать это становится всё сложнее. «На стоимость медицинских услуг в первую очередь влияют рост расходов на логистику и колебания курса валют», — поясняет Сергей Пониделко. — Тем не менее мы постарались максимально сохранить цены на прежнем уровне и не пересматривали тарифы без сильной надобности. Исключение составили отдельные направления с дорогостоящими импортными расходными материалами: хирургия, онкология, анестезиология, лабораторная диагностика».

Андрей Кузнецов, заместитель генерального директора по лечебной работе холдинга «Первая семейная клиника Петербурга», рассказывает, что в таких сегментах, как косметология, хирургия и стоматология, цены на некоторые услуги возросли почти в 2 раза. «Связано это в первую очередь с увеличением стоимости закупки материалов», — поясняет Андрей Кузнецов. В среднем же, по подсчётам «Росгосстраха», за год медицинские услуги подорожали на 15%.

Меры профилактики

В числе ключевых тенденций эксперты отмечают растущий запрос населения на профилактическую заботу о своём здоровье — тренд, который начал формироваться ещё в пандемию. Люди осознали, что дешевле и эффективнее предотвратить болезнь, чем бороться с её послед-

ствиями. По словам Андрея Кузнецова, сейчас активно развиваются такие направления, как превентивная медицина, есть спрос на чекапы (диспансеризацию) и комплексные УЗИ. «Также наблюдается увеличение интереса пациентов к вакцинации», — комментирует Андрей Кузнецов. — Если раньше основная часть этого направления приходилась на детей, то сейчас многие взрослые делают вакцинацию от гриппа, герпеса, оспы и энцефалита».

Дарья Горякина, заместитель генерального директора лабораторной службы «Хеликс», рассказала, что стабильно растёт и спрос на анализы для оценки общего состояния организма. «Мы видим, что COVID-19 научил людей более тщательно следить за своим здоровьем и чаще сдавать анализы, в том числе с профилактическими целями», — комментирует Дарья Горякина. — Основную группу анализов, пользующихся спросом у наших клиентов, составляют общеклинические тесты, а также анализы на витамины и гормоны».

При этом эксперт отмечает снижение спроса на анализы для диагностики коронавирусной инфекции. Так, в «Хеликсе» за период с сентября 2022 года по август 2023-го доля тестов, связанных с диагностикой COVID-19, составила всего 5% от выручки компании.

«Этот показатель снизился в 2,4 раза по сравнению с периодом с сентября 2021 года по август 2022-го», — рассказывает Дарья Горякина. — Объём ковидных исследований за отчётный период уменьшился на 86%. При этом, основываясь на статистике заказов без учёта тестов на COVID-19, общий объём исследований, выполняемых в «Хеликсе» с сентября 2022 года по август 2023-го, вырос на 8%, что говорит о стабильном росте спроса на медицинские анализы».

Активно набирает обороты и тренд на «коробочные» решения, который зародился несколь-



ко лет назад. По словам Сергея Пониделко, сюда входят не только программы чекапа, но и различные готовые предложения. Например, приём специалиста совместно с диагностикой или анализами. «Пациентов такие предложения привлекают фиксированной ценой: не нужно ни за что доплачивать, опасаться дополнительных расходов и т. д.», — поясняет Сергей Пониделко.

Среди основных трендов рынка частной медицины всё более явным становится и рост популярности медицинского туризма. «Этот сегмент в основном растёт за счёт пациентов из стран СНГ и жителей других регионов России», — рассказывает Сергей Пониделко. — Среди иностранных пациентов востребованы как программы комплексного обследования организма, так и услуги пластической хирургии и высокотехнологичные операции — такие как эндопротезирование, нейрохирургия и т. д.»

Профессии будущего

К числу негативных тенденций петербургского рынка коммерческой медицины, несомненно, можно отнести проблему кад-

рового дефицита, которая продолжает обостряться. По данным Минздрава, в настоящее время почти треть (28%) врачей в России старше 55 лет, при этом доля молодых специалистов составляет всего 31%. Причём, как отмечают специалисты, это касается всего рынка медицинских услуг: платный сектор не является исключением.

«Конкуренция за высококлассных специалистов на рынке сегодня высока как никогда», — подтверждает Сергей Пониделко. — Причём не только за врачей, но и за медицинских сестёр. В борьбе за хорошие кадры клиники начали активнее привлекать специалистов из других городов и регионов».

По словам Андрея Кузнецова, основная нехватка кадров в указанный период наблюдается в таких специальностях, как лоры, неврологи, терапевты, гастроэнтерологи.

Что касается перспектив, то, по мнению Виктории Стеценко, коммерческого директора ООО «ИНВИТРО СПб», смещение внимания в сторону превентивной медицины и лечения возрастных заболеваний (переход от массового лечения к индивидуаль-

ной терапии) даёт толчок к развитию в обозримом будущем ещё целого ряда новых специальностей. «Например, таких как генетический консультант при планировании беременности, который выдаёт подробный анализ с обозначением рисков возникновения патологий плода либо исследует генетические характеристики эмбриона и меняет некоторые из них для предотвращения возникновения наследственных заболеваний», — рассказывает Виктория Стеценко. — Кроме того, будут востребованы услуги консультанта по здоровой старости, занимающегося профилактическим лечением людей старше 65 лет, корректирующего их образ жизни и питания и разрабатывающего планы реабилитации».

По словам эксперта, к медицинским профессиям будущего можно также отнести специальность ИТ-генетика, занимающегося программированием человеческого генома, и сетевого врача для проведения консультаций в режиме онлайн.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА
tatyana.elekoeva@dp.ru

W Clinic* провела ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ АКУШЕРОВ И ГИНЕКОЛОГОВ



Клиника доказательной медицины W Clinic собрала врачей из государственных и частных клиник, чтобы наладить коммуникацию между амбулаторным и стационарным звеньями и повысить юридическую грамотность врачей. Мероприятие, которое назвали «Проветривание», прошло 19 августа.

ЧТО ЭТО ЗА СОБЫТИЕ

«Проветривание» — ежегодное профессиональное мероприятие, которое придумала и организует клиника доказательной медицины W Clinic. Название выбрали, исходя из формата: летом российские роддома закрывают для ремонта и дезинфекции и называют этот режим «проветриванием». Так же решили назвать и неформальное мероприятие для врачей, на котором можно «починить» коммуникацию с коллегами и пациентами, поделиться опытом и отдохнуть.

Основатели W Clinic, Евгений и Дарья Бурмакины, проводят «Проветривание» уже второй раз. В этом году арендовали теплоход и пригласили около 100 гостей, среди них — акушеры ведущих государственных и частных роддомов, амбулаторные гинекологи, юристы по уголовному и гражданскому праву и судмедэксперт.

«Проветривание» проходило в формате лекций от нескольких спикеров, а в перерывах участ-

ники общались между собой и могли задавать юристам любые рабочие вопросы.

У мероприятия несколько задач:

- наладить коммуникацию с пациентами и смежными специалистами, чтобы качественно вести пациенток от планирования беременности до родов и посещения педиатров;
- расширить пул акушеров, к которым гинекологи направляют на роды;
- помочь врачам повысить юридическую грамотность;
- построить канал взаимосвязи бизнеса с государственной системой здравоохранения.

Расскажем о каждой задаче подробно.

НАЛАДИТЬ КОММУНИКАЦИЮ МЕЖДУ ВРАЧАМИ СТАЦИОНАРНОГО И АМБУЛАТОРНОГО ЗВЕНЬЕВ

Большинство частных клиник помогают женщинам вести бере-

менность, но не принимают роды. А роддома не занимаются пациентами после родов. В итоге беременную и её ребенка ведёт несколько специалистов, у которых может быть разный подход к лечению или недостаточная информация о предыдущих назначениях.

Иногда из-за этого возникают «поломки» в коммуникациях.

Например, после родов возникло осложнение и ребенок заболел. В роддоме пациентке сказали, что во всем виновата женская консультация, которая не пролечила инфекцию во время беременности. Соблазн перевести ответственность на другого больше, чем смелость признать свою ошибку. Такие пробелы в коммуникации снижают комплаентность — готовность пациента следовать рекомендациям врача, и в целом уменьшают доверие к медицинскому сообществу.

На «Проветривании» гинекологи и акушеры обсудили, как научиться слушать друг дру-

га и решать вопросы в интересах пациентов. Важный вывод встречи — не стоит пытаться возвыситься в глазах пациента, опустив предыдущего врача: это только усилит сомнения и тревогу беременной или мамы. Вместо этого лучше созвониться с коллегой и напрямую обсудить разногласия.

УЛУЧШИТЬ КОММУНИКАЦИЮ С ПАЦИЕНТАМИ

Молчание врачей и недостаток информации у пациентов — болезненная тема в медицинском сообществе. В медвузах не учат общаться с пациентами, поэтому врачам приходится тренировать этот навык самостоятельно. Без него невозможно предоставлять качественную услугу.

Специалисты клиники W Clinic и школы медицинского общения «Врачи Говорят» провели мастер-класс на эту тему. Показали, как молчание врачей может зародить у пациентки чувство вины. Героиня мастер-класса — женщина, которой во время родов провели вакуум-экстракцию, но ничего не рассказали о процедуре. Когда ребенок начал говорить, у него случилось заикание, а неврологи и педиатры предположили, что причина в неправильно проведенных родах. После этого пациентка начала обвинять себя в том, что согласилась на процедуру, ничего о ней не зная.

Разыгранная ситуация типична для системы здравоохранения: для врачей все процедуры — рутинные, и иногда они не задумываются, как важно рассказать обо всем пациентам.

РАСШИРИТЬ ПУЛ АКУШЕРОВ, К КОТОРЫМ ГИНЕКОЛОГИ НАПРАВЛЯЮТ НА РОДЫ

Клиники, которые ведут беременность и не принимают роды, не могут влиять на качество медпомощи на всём клиентском пути. При этом не хочется отпускать беременную пациентку в неизвестность. Обычно гинекологи дают рекомендации по выбору роддомов и акушеров, но их, как правило, немного. Роженицам приходится выбирать из нескольких фамилий: часть отсеется из-за неудоб-

ного расположения роддома, часть не подойдет по другим критериям. В итоге пациентка может обратиться в другое место и столкнуться с некачественной медицинской помощью или даже акушерской агрессией.

Поэтому очень важно передать пациентку в руки специалистам, которые разделяют принципы доказательной медицины и этичной коммуникации. Чем больше таких акушеров знают гинекологи, тем выше шанс, что пациентка попадет к грамотным врачам. Это одна из задач «Проветривания» — познакомить коллег, разделяющих общие ценности, и расширить список специалистов, к которым можно направлять пациенток.

ПОВЫСИТЬ ЮРИДИЧЕСКУЮ ГРАМОТНОСТЬ ВРАЧЕЙ

Каждый врач сталкивается с негативом со стороны пациента. Год к году претензий становится всё больше, по данным Росздравнадзора. Но не все врачи знают, как выходить из таких ситуаций.

Юристы и судмедэксперт, приглашённые на мероприятие, рассказали о трёх инструментах:

- Коммуникация с пациентом: если заранее предупредить его о рисках и досконально ответить на все вопросы, можно избежать части обвинений.
- Правильное оформление документов. Например, если назначить операцию до того, как пациент подписал информированное добровольное согласие, можно получить иск. Когда человек не предупрежден обо всех рисках процедуры, он имеет право обвинить в них врача.
- Добровольное страхование ответственности врачей. Это недорогой и эффективный инструмент, который может убедить специалиста от многомиллионных исков.

О WCLINIC

W Clinic — это клиника с доказательным подходом в медицине и решением проблем здоровья в интересах пациента. Только нужные анализы и проверенные методы лечения.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ

На стыке науки и практики

Директор НИИ скорой помощи имени И. И. Джанелидзе, нейрохирург, полковник запаса, профессор и клирик собора Иоанна Богослова в Кудрово Вадим Мануковский об институте, управленческих находках, развитии здравоохранения и службе на подводной лодке

Что сегодня представляет собой НИИ скорой помощи имени Джанелидзе?

— Если смотреть по бюджетной составляющей, то 92–93% — это клиническая деятельность. Казалось бы, всего 8% остаётся на науку и учёбу, но тем не менее они очень существенны. У нас есть и фундаментальные исследования, и прикладные, и учёба. Есть лицензия на клиническую ординатуру. Единственное, к сожалению, до сих пор отсутствует госзадание от города на обучение клинических ординаторов для Петербурга, что довольно удивительно. Особенность института, так же как Института скорой помощи им. Склифосовского, заключается в том, что это — два уникальных учреждения, и они имеют городское подчинение, а не федеральное. И по-моему, абсолютно логично было бы готовить врачей для себя. Но этого пока нет. Вот сейчас, например, с Сахалина приехали учиться в клиническую ординатуру, и эти ребята, врачи, поедут в Сахалинскую область работать.

Если коротко, что даёт связка научно-исследовательского института и клиники?

— То, что, находясь у постели больного, врач может ведь ещё и быть научным работником на полставки, например. Или научный работник на четверть ставки может быть — а как иначе в институте? — врачом: он в том числе может заниматься обработкой данных, которые получает от лечения пациента, особенно когда ему интересно участие в научной программе (которая преимущественно деперсонифицирована, но это уже тема для отдельного большого разговора). Соответственно, можно делать большие научные программы за счёт как раз смыкания клинической части и научной.



Что бы вы хотели изменить в современной организации здравоохранения?

— Как учреждение мы страдаем от разобщённости медицины амбулаторного звена с медициной клинической. У нас разное подчинение больниц и поликлиник: поликлиническая часть вся принадлежит району, стационарная часть относится к правительству города и возглавляется комитетом здравоохранения. В моём представлении здесь возникают некоторые сложности. В наш институт поступает 80 тыс. человек в год. Из них 40 тыс. — это амбулаторное звено, то есть пациенты, которые находятся в институте 2–3 часа, проходят обследование и получают помощь, а дальше переходят в районную поликлинику. И какая обратная связь от них у нас отсутствует. То есть получается так, что, грубо говоря, мы перевязываем рану, заводим историю болезни, короткую, и дальше этот человек для нас теряется.

Сейчас как раз проводятся очень большие мероприятия в городе, чтобы обеспечить взаимодействие, предполагается, что мы будем вводить новую медицинскую информационную систему, которая позволит хотя бы объединить — пускай не организационно, но функционально — все эти звенья. И мы сможем отслеживать судьбу пациентов. Для нас это очень важно, потому что сейчас они выпадают из поля зрения для науки, а это достаточно большой пласт.

Что с кадрами у вас сейчас? Такой же дефицит испытываете, как и везде?

— Дефицита как такового нет. Почему? Потому что люди хотят работать. Но у нас маловато сотрудников старшего звена, именно наставников. Дело в том, что здесь работа очень динамичная, и мы всё больше и больше повышаем именно эффективность труда, чтобы человек мог работать при желании на полторы ставки, зарабатывать больше денег. А это может выдержать всё-таки молодой или среднего возраста врач. А вот старших наставников маловато: ведь именно научные работники, профессора исторически имеют в системе института очень важное значение — они как раз формируют направление, которым идёт современная медицинская наука.

Ситуация не похожа на то, что происходит в других местах.

— Мы вовремя подготовились к тому, что будут проблемы. Например, мы сделали аутсорсинг младшего медицинского персонала: взяли фирмы, которые убирают сложные помещения. Или, например, у нас младший медицинский персонал отвечал за перемещение больных. Вроде бы так



и должно быть, но у нас 1 тыс. пациентов, и все они куда-то перемещаются. Кто-то идёт на ЭКГ, кто-то — на МРТ, на анализы. Этим огромным муравейником надо управлять. И мы полностью перешли на аутсорсинг. Сейчас служба отвечает за безопасное перемещение пациентов. Сняли часть нагрузки с нашего персонала, и оказалось, даже финансово это целесообразнее. Разгрузили санитарок, разгрузили медсестёр. Это уменьшило текучку кадров в младшем и среднем звене. Но зарплата, я бы сказал так, на грани. То есть она не такая, чтобы восхищаться ею. Хотя все президентские нормативы мы, естественно, выполняем.

А что мотивирует именно докторов, которые к вам приходят и не уходят?

— Мотивирует то, что они получают уникальную практику. Молодой хирург, который отработал в институте 3–4 года, всегда найдёт себе место в любом другом учреждении, если нужно. Но уходят немногие, повторно, потому что коллектив у нас сплочённый.

Немного о личном: что вам дала служба на подводной лодке?

— Наверное, понимание того, что по жизни мы идём не всегда прямым путём. Когда я учился в Военно-медицинской академии, после второго курса у нас должна была быть практика на подводных лодках. Зимой построили весь курс и сказали: «Кто хочет чистить яхты в нашем питерском яхт-клубе?» Я вызвался с мыслью: «Всё равно в увольнение не пускают» — и всю зиму яхты чистил, днища обрабатывал. И в общем, вместо практики на подводной лодке я попал на яхту летом и катался по Балтике на паруснике: великолепная практика была. После пятого курса во второй раз полтора месяца мы должны были проходить практику на подводных лодках, на Севере, но я выиграл первый в истории ВМА конкурс, и меня отправили в Англию. Вместо Северного флота я полтора месяца жил у английского профессора в Лондоне. А занимался я тогда глазами болезнями, и мне начальник профильной кафедры сказал, что в принципе, если напишу диссертацию, меня оставят в ординатуре.

В общем, я написал диссертацию, сдал её начальнику кафедры и поехал по распределению на Балтийский флот — ждать вызова из академии. Подлодку, соответственно, я увидел впервые в жизни. И вот, созваниваюсь с начальником кафедры, и он мне говорит: «Тут какое-то недоразумение, но, когда твоя лодка зайдёт в Кронштадт, буквально в следующем году, мы тебя заберём на кафедру глазных болезней». Ну я, значит, так офицерам на лодке и говорю: «Я у вас ненадолго, лодка зайдёт в Кронштадт, и меня заберут в ординатуру». Они засмеялись в ответ: «Вадим, дело в том, что по водоизмещению наша лодка в Кронштадт зайти не может. Мы ни разу

там не стояли и никогда туда не попадём, так что не обольщайся, ты отсюда не уйдёшь».

Ну и всё, я смирился, привязал кирпич к диссертации офтальмологической и выкинул её за борт, сказав себе, что никогда глазным врачом не буду. И, когда через 3 года службы на подводных лодках мне позвонили из отдела кадров Балтийского флота и сказали, что освобождено место окулиста в поликлинике, я отказался. Все подумали, что я сумасшедший. В общем, странное, конечно, решение, но вот так.

В итоге где-то месяца через три меня всё-таки перевели в поликлинику, но уже хирургом, а потом отправили в госпиталь на нейрохирургию. И в ординатуру в академию я поступил по этой специальности. А тут всё повторилось. «Вадим, если напишешь диссертацию, оставим на кафедре». А я отвечаю, что уже такое слышал. Но на этот раз получилось. Хотя в итоге я в своей жизни написал две диссертации.

Судьба. Вот как будто подвели этой историей к ещё одной теме, которую нельзя обойти. Вы нейрохирург и при этом — диакон. Светскому человеку это трудно понять, потому что работа врача кажется сферой сугубо материалистической. Как это уживается?

— Одно другому абсолютно не мешает, потому что кто-то занимается душой, кто-то — телом. Я занимаюсь, получается, и тем и другим. В институте мы лечим чисто тела, телесные проблемы, которые возникают, которые Господь каким-то образом сподобил получить нашим пациентам. А ещё я молюсь за них, и всё. Я даже не ожидал, что эта тема так всех заинтересует, что будут её обсуждать.

А в работе помогает?

— Мне — да, я как-то спокойнее, смиреннее стал всё-таки. Как любой верующий человек я понимаю, что Царствие Небесное ждёт. И тогда как-то иначе воспринимаешь всё: и проблемы, и хорошие моменты, и говоришь: «Слава Богу за всё!» И за то, что у тебя насморк возник: «Спасибо Тебе, Господи!» И за то, что у тебя пациент выздоровел: «Спасибо Тебе, Господи!» То есть ты понимаешь, что кому-то обязан. И от этого становится очень легко — серьёзно. Это ключевой момент, который я недавно понял, что Господа надо благодарить за всё: и за болезнь, и за радость, и за всё, что Он тебе посылает. А так-то в принципе с рукопожатием формально словно ничего не поменялось — я как к людям относился по-человечески, так и отношусь, как не кури, так и не кую, и так далее; но изменилось всё — стараюсь больше людям прощать, а как оказалось, что может быть сложнее?

СЕРГЕЙ БОНДАРЕНКО
sergei.bondarenko@dp.ru



Здоровый бизнес — в здоровой семье

Правильно составить бизнес-план, определить стратегию и выбрать надежных партнеров — это, безусловно, важные вещи. Вопрос сохранения здоровья коллектива компании, их семей и родственников выходит на первые позиции все чаще.

Философия благополучия

Коронакризис 2020-2022 отчетливо показал каждому работодателю, насколько хрупким может оказаться бизнес из-за нескончаемого потока больничных. Более того, нехватка кадров и психологическая нестабильность сотрудников из-за специальной военной операции (СВО) серьезно сказались на здоровье людей.

Фокус внимания владельцев компаний смещается в сторону комплексного подхода к управлению здоровьем руководителей и персонала. Профилактика заболеваний, осознанное

потребление медицинских услуг и продвижение здорового образа жизни теперь становятся неизменными составляющими концепции благополучия well-being*, которая, в свою очередь, ложится в основу корпоративной культуры.



ВЛАДИСЛАВ ТУПИКОВ, главный врач клиники «Источник»

— Современные руководители понимают, что создание здоровой бизнес-экосистемы в долгосрочной перспективе способно принести впечатляющие результаты, — говорит главный врач клиники «Источник» Владислав Тупиков. — Забота о здоровье коллектива стала реальным и особенно актуальным способом сохранить бизнес и вывести его на новый уровень.

В клинике «Источник» востребованность превентивных мер увидели на практике. Пациенты — в первую очередь владельцы бизнеса — стали чаще приходить на профилактические обследования, медицинские чек-апы. Клиника разработала несколько вариантов комплексных

обследований для мужчин и женщин. Программы различаются по своему наполнению, а также по возрасту пациентов. В них включены лабораторные анализы, инструментальные исследования, консультации врачей разных специальностей.



ОЛЬГА ГРОМОВА, заместитель главного врача по поликлинике

— Пациентам нравится, что на чек-ап не нужно тратить много времени — его можно пройти всего за два-три визита в клинику. За это время вы получите большой объем важной информации о своем здоровье. По итогам чек-апа можно понять, каким физическим ресурсом обладает человек, а также выявить возможные риски для здоровья и предпринять меры. Пациент получает персональный план с рекомендациями от врачей. Такую комплексную проверку здоровья достаточно проходить раз в год-два: получается своего рода биохакинг, растянутый во времени, — говорит заместитель главного врача клиники «Источник» Ольга Громова.

На ДМС всем офисом

Корпоративное медицинское обслуживание давно стало для руководителей действенным способом повысить лояльность сотрудников. Соискатели охотней соглашаются прийти в ту компанию, где в социальный пакет включены программы медобслуживания. В их числе — договоры добровольного медицинского страхования.

В разгар ковидной пандемии и во время проведения СВО, ряд компаний отказались от таких договоров. Но, по данным аналитического исследования Mercer Marsh Benefits, это лишь временная мера.

Клиника «Источник» сотрудничает со многими страховыми компаниями, предоставляющими добровольное медицинское страхование.

Удобное расположение многопрофильной клиники в центре Санкт-Петербурга, современное оборудование и команда опытных врачей позволяют пациентам использовать все плюсы программ добровольного медицинского страхования.

Вариативность решений

Обслуживание корпоративных клиентов, а также семей и их родственников в клинике возможно не только по договорам ДМС. Медицинскую помощь клиенты могут получить напрямую в «Источнике» на выгодных условиях.

— Мы заключаем договор с партнером, а затем предоставляем нашего куратора. К нему можно обратиться по всем организационным вопросам: будь то медицинское обслуживание или административные нюансы, — уточняет Владислав Тупиков. — В договоре можно закрепить пакет необходимых медицинских услуг. К каждому партнеру-предприятию или семье мы подходим индивидуально, с учетом задач бизнеса и его масштабов, а также семейных ценностей. И, конечно, разрабатываем специальные предложения для топ-менеджеров компаний, включая персональные программы обследования и лечения.

Прямые договоры на корпоративное медицинское обслуживание с клиникой «Источник» позволяют получать качественную медицинскую помощь и при этом воспользоваться налоговыми льготами.

Стоимость медицинского обслуживания для резидентов и нерезидентов РФ единая. Это позволяет обслуживать в «Источнике» граждан других государств, работающих на предприятии. ■

* Well-being (англ.) — благополучие.

Финский переулок, д. 4
 м Площадь Ленина
 г. Санкт-Петербург
 ☎ 317-78-78
 cispb.com



НАДЕЖДА ЭРЛИХМАН, заместитель главного врача клиники «Источник» по ВРТ, главный специалист по ЭКО



ЭКО по ОМС

Клиника «Источник» — участник территориальной программы для граждан РФ по оказанию услуг ЭКО по полису ОМС. Это позволяет пациенту, который ценит свое время, получить качественную медуслугу в комфортных условиях и при индивидуальном подходе бесплатно.

Можно, только осторожно

В медицинском сообществе начали активно обсуждать вопрос развития частной врачебной практики в России

Большинство медиков позитивно относятся к этой идее, однако весомые риски при полном отсутствии правовой защищённости мешают им в принятии решения открыть свой собственный кабинет.

Страх ответственности

Преимущества индивидуальной медицинской практики очевидны всем. «Врачи, работающие в частной медицинской практике, имеют большую независимость в принятии решений, чем те, которые работают в государственных медицинских учреждениях», — говорит Мария Шакина, главный врач медицинского центра «Капитал-полис». — И могут получать больше денег, контролируя самостоятельно свои расходы, доходы и ценовую политику».

Однако врачей, которые принимают пациентов частным образом на официальной основе, в России настолько мало, что не существует даже официальной статистики. По словам Марии Шакиной, сейчас распространена только «теневая» частная практика в стоматологии и косметологии, когда врач арендует помещение с оборудованием (или приобретает его) и работает «на себя». В последние несколько лет открывают свои кабинеты также психотерапевты. Встретить же частный кабинет врача общей практики, гинеколога, офтальмолога, лор-специалиста практически невозможно.

Для большинства врачей самым серьёзным камнем преткновения на пути к самостоятельному плаванию являются риски частной практики. «Работая в медицинской организации, врачи защищены с законодательной точки зрения: в коллективе они могут рассчитывать на дополнительную коллегияльность», — поясняет Максим Маскин, главный врач лаборатории «Гемотест». — Это значит, что при возникновении серьёзного вопроса у тебя всегда есть возможность обратиться к коллеге. А в случае критической ситуации — очень быстро позвать на помощь более опытных старших товарищей, сохранив жизнь и здоровье пациента. Когда ты один в своём кабинете, всегда нужно помнить об этом и оценивать риски и для пациента, и для себя. Поэтому самый, наверное, большой риск для врачей — это возникновение критической ситуации и невозможность быстро привлечь дополнительную помощь со стороны вспомогательного медперсонала».

Помимо повышения персональной ответственности за оказание некачественной услуги медики опасаются усиления контроля со стороны надзорных органов, таких как Роспотребнадзор, Росздравнадзор, прокуратура. Об этом рассказали 57% врачей в ходе опроса, проведённого по инициативе Национальной ассоциации управленцев сферы здравоохранения и платформы «Справочник врача». Кроме того, 45% медиков беспокоит высокий риск противоправных действий в отношении врача, а 33% респондентов считают высоким риск персонального банкротства.

По словам Ольги Шуппо, научного руководителя сети клиник иммунореабилитации и превентивной медицины Grand Clinic, частная практика должна быть регламентирована и органично встроена в систему здравоохранения. «Для этого

нужно серьёзное развитие законодательной базы, соответствующих регламентов для врачей и контроля качества их работы», — говорит Ольга Шуппо. — Вероятность врачебной ошибки всегда есть, специалисты должны понимать, как в частной практике будут защищены их права. Сейчас они часть машины, где основная ответственность ложится на руководство и главврача клиники».

Дайте лицензию

Действительно, в нашей стране понятие частной медицинской практики до сих пор не получило предельно чёткого и обозначенного законодательного регулирования, несмотря на то что ведение индивидуальной деятельности в сфере медицины официально не запрещено.

Как рассказал Олег Матюнин, управляющий партнёр адвокатского бюро «Матюнины и партнёры», право на занятие частной медицинской практикой было закреплено ещё в 1993 году статьёй 56 Основ законодательства РФ об охране здоровья граждан в Российской Федерации» №323, который заменил ФЗ 1993 года. При этом статьи, подобной статье 56 Основ, в законе №323-ФЗ нет.

Закон №323-ФЗ установил, что частную систему здравоохранения составляют создаваемые юридическими и физическими лицами медицинские организации, фармацевтические организации и иные организации, осуществляющие деятельность в сфере охраны здоровья».

Однако, по словам Олега Матюнина, в том же законе есть интересная формулировка, меняющая смысл написанного. Звучит она следующим образом: «К медицинским организациям приравниваются индивидуальные предприниматели, осуществляющие медицинскую деятельность». «Кроме того, в законе даётся определение медицинского работника. К таковым относятся не только работники медицинских организаций, но и ИП, непосредственно осуществляющие медицинскую деятельность. Параллельно с законом №323-ФЗ действует несколько подзаконных



нормативных актов, из которых следует, что индивидуальные предприниматели вправе осуществлять медицинскую деятельность. Таким образом, индивидуальное предпринимательство в медицине — это та же частная практика», — поясняет Олег Матюнин.

Однако, по словам Марии Шакиной, по факту получить лицензию на частную практику сегодня невозможно. «Для того чтобы легализовать частную врачебную практику, необходимо прежде всего разработать механизм её получения», — считает Мария Шакина.

Олег Матюнин подтверждает, что именно из-за необходимости соблюдения всех установленных законодательством о здравоохранении административных (в первую очередь лицензионных) требований, а также поднадзорности, и застыло в своё время развитие частной медицинской практики в России. «С этим невозможно справиться одному, ведь врач должен прежде всего лечить», — говорит Олег Матюнин.

Убережь пациента

В свою очередь частная медицинская практика имеет риски и для пациентов. Одним из наиболее серьёзных на сегодняшний момент является отсутствие достаточно контроля за деятельностью врачей-частников. По мнению Ольги Шуппо, для решения этой проблемы необходимо развивать систему страхования ответственности. «Её сейчас, по сути, нет, хотя, конечно, должны быть доступны различные программы страхования ответственности с актуальным набором рисков для врачей», — убеждена Ольга Шуппо.

Кроме того, по мнению опрошенных «ДП» экспертов, законом должны быть установлены жёсткие ограничения относительно манипуляций, которые могут проводить частные врачи, работающие вне пределов государственной или коммерческой клиники.

«Должна быть запрещена инвазивная помощь любого плана, такой вопрос вообще не должен подниматься», — убеждён Максим Маскин. — Даже простые операции

вроде удаления вросшего ногтя или вскрытия большого прыща могут проводиться только в условиях хорошего многопрофильного медицинского учреждения».

По словам врача, любая инвазивная процедура может привести к тяжёлым осложнениям вплоть до летального исхода. «Например, гинекологи занимаются микрохирургическими манипуляциями на половых органах, удалением папиллом и новообразований. Лор-врачи выполняют микрохирургию при заболеваниях и патологиях горла, носа и ушей, офтальмологи могут проводить различные виды инъекций. Сюда же относится и инъекционная косметология: введение лобного, даже безопасного препарата может привести к серьёзным последствиям. Именно поэтому любая частная практика, связанная с хирургией, должна быть запрещена. Она просто недопустима», — заключил Максим Маскин.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА
tatyana.elekoeva@dp.ru

INVITRO



Медицинские центры ИНВИТРО

Многопрофильные медицинские центры ИНВИТРО предоставляют широкий спектр услуг, в числе которых лабораторные исследования, функциональная диагностика, приемы врачей, вакцинация и капельная терапия.

Работа медицинских центров, оснащенных современным высокоточным оборудованием, организована по международным стандартам качества врачебной помощи. Специалисты ИНВИТРО используют передовые методы диагностики и лечения, придерживаются принципов доказательной медицины и постоянно повышают квалификацию.



Адреса медицинских центров
ИНВИТРО в Санкт-Петербурге

Лиговский пр-т, д. 109
Петергофское ш., д. 53

*Примите к сведению

ООО «ИНВИТРО СПб», ОГРН 1057813259371, юр. адрес: 196105, г. Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 18, лит. А. Подробная информация о видах услуг, сроках и порядке их оказания, о ценах, об адресах мест нахождения медицинских офисов приведена на сайте invitro.ru, а также предоставляется по телефону 8 (800) 200-363-0.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО
ПОЛУЧЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА.

ДМС в условиях турбулентности

По итогам 2022 года и I квартала 2023-го самым убыточным направлением для страховых компаний стал сегмент добровольного медицинского страхования (ДМС)

Однако эксперты уверены в неизбежном восстановлении рынка. Ведь полисы ДМС — одно из наиболее мощных конкурентных преимуществ при найме сотрудников.

Полный провал

Оценить ситуацию в полной мере эксперты пока не могут, поскольку на сегодняшний день есть только показатели Центробанка за 2022 год и I квартал 2023-го. «Апеллируя к этим данным, можно сказать, что петербургский рынок продемонстрировал довольно серьёзное падение. По России он тоже просел, но гораздо меньше, чем в нашем городе», — комментирует Алексей Кузнецов, генеральный директор страховой компании «Капитал-полис».

Действительно, если говорить о российском рынке в целом, то ДМС сотрудников предприятий показало существенное падение: сборы снизились на 26,6% — с 79 млрд до 58 млрд рублей. Ситуация по Петербургу выглядит ещё более печальной: общие сборы по ДМС упали на 30% — с 30,5 млрд до 18,7 млрд рублей.

По мнению Татьяны Никифорович, вице-президента по развитию бизнеса компании «Ренессанс Страхование», основной причиной подобного падения рынка стало снижение числа застрахованных по полисам добровольного медицинского страхования. «Частично это связано с уходом западных компаний, которые всегда активно интересовались качественным ДМС, частично — с уменьшением количества трудовых мигрантов и с релокацией. Также кризис подтолкнул ряд компаний сокращать расходы и открывать сотрудников от соцпакета», — поясняет Татьяна Никифорович.

При этом, как рассказал Игорь Лаппи, генеральный директор «Совкомбанк Страхование», полисы добровольного медицинского страхования для физических лиц традиционно не пользуются популярностью, и в 95% случаев ДМС оформляется в рамках корпоративных программ. «В первую очередь это происходит потому, что средняя розничная стоимость полиса, в зависимости от наполнения, довольно высока и колеблется в диапазоне от 40 тыс. до 100 тыс. рублей», — полагает Игорь Лаппи.

«Добровольное медицинское страхование остаётся в основном ориентированным на корпоративных клиентов», — подтверждает Татьяна Никифорович. — По данным Центрального банка за I квартал, 64,6% сборов по ДМС приходится на корпоративное страхование сотрудников предприятий. Это в 5 раз больше, чем доля полисов ДМС, приобретаемых физлицами». По словам эксперта, по большей части это сборы по добровольному медицинскому страхованию детей до года и трудовых мигрантов.

Однако и они упали. «Не столь критично, как по другим направлениям, — примерно на 10%», — подхватила Юлия Тарасова, руководитель медицинской практики компании «Независимые Страхования Консультанты».

Неожиданный взлёт

В то же время на фоне снижения объёмов корпоративного страхования и страхования частных лиц резко взлетела вверх доля страхования путешественников. По словам Юлии Тарасовой, сборы по страховкам выезжающих за рубеж и страховкам с лечением за рубежом выросли практически на 1200%. «У нас нет возможности увидеть статистику конкретно по выезжающим за рубеж (ВЗР), так как обычно страховые в показатель «ДМС за рубежом» включают и ВЗР, и международное медицинское страхование, и страхование критических заболеваний с лечением за рубежом, но мы точно знаем, что ВЗР там больше всего, поэтому смело говорим о его росте», — комментирует Юлия Тарасова.

Тем не менее, по характеристике Игоря Лаппи, рынок выезжающих за рубеж начиная с 2020 года находится в некотором колеблющемся состоянии. «Если оценивать его динамику в сравнении с допандемийным периодом, например с 2019 годом, то можно отметить значительное его снижение. В то же время по сравнению с ситуацией в 2020–2021 годах сегодня, напротив, наблюдается рост продаж. Если же посмотреть на рынок ВЗР в 2022 году, то на его протяжении мы наблюдали разнонаправленные тенденции — как падение продаж в первой половине года, так и резкое увеличение спроса в IV квартале 2022-го. В 2023 году происходит постепенная адапта-

ция к новой реальности — радикальная смена направлений поездок в сторону Востока, Юго-Восточной Азии, стран ближнего зарубежья».

Эксперты не уверены, что рост, который наблюдался в сегменте страхования выезжающих за пределы России в конце 2022 года, продолжится в дальнейшем. «Как правило, страхование выезжающих за рубеж является бонусом для сотрудников, которые застрахованы по корпоративному ДМС», — рассказывает Анна Васильева, директор Северо-Западного филиала страхового консультанта АСТ. — В 2022 году увеличилось число длительных поездок, связанных с временной сменой пребывания в других странах. Данное событие привело к увеличению выплат и к пересмотру политики ВЗР у ряда участников страхового рынка, например к сокращению количества дней пребывания за рубежом по полису ВЗР. Не все страховые компании готовы подтверждать ВЗР в качестве бонуса для сотрудников и их родственников. Также по рынку Петербурга мы фиксируем снижение интереса к релокационным программам — страховым программам российских страховщиков для сотрудников российских компаний в других странах — таких как Казахстан, Грузия, Армения, Кипр и пр.

Туманные перспективы

Эксперты признаются, что делать точные прогнозы относительно перспектив рынка, даже на са-

мый ближайший период, сегодня очень затруднительно. Год был не самым удачным, и если 2022 год закончился хоть и небольшим, но ростом — в пределах 10%, — то, по предположению Алексея Кузнецова, итоги 2023 года многих разочаруют. «Скорее всего, рынок уйдёт в минус — на 5–10%, в самом лучшем варианте показатели останутся на уровне прошлого года», — считает Алексей Кузнецов.

Однако, по признанию эксперта, существуют факторы, которые вселяют надежду на то, что в ближайшее время рынок будет более активным.

«Безусловно, ситуация сейчас напряжённая, — признаёт Алексей Кузнецов. — Мы видим, что с одной стороны, на понижение рынка работает экономическая и политическая ситуация, а также общая тревожность. С другой стороны, в какой-то степени нам помогает ситуация на рынке труда, когда работодатели постоянно конкурируют за рабочую силу, за кадровые ресурсы. Это вынуждает их увеличивать социальный пакет для сотрудников, поскольку добровольное медицинское страхование является одним из самых больших и эффективных инструментов социальной политики работодателя».

Анна Васильева подтверждает, что наполнение программ стало для компаний реальной отстройкой от конкурентов.

«Мы видим рост запросов на отраслевой анализ рынка при продлении договоров по полисам ДМС.

Компании начали активно интересоваться тем, как устроено страхование персонала у отрасли в целом», — отмечает Анна Васильева.

В частности, работодатели внимательно изучают возможные способы экономии в сегменте ДМС и всё чаще выбирают добровольное медицинское страхование с франшизой, когда застрахованный из собственного кармана оплачивает за услугу в клинике.

«С начала этого года число полисов ДМС с франшизами увеличилось почти на 9%. И это при том, что база уже была достаточно высокой, поскольку в прошлом году такие программы показали рост на 22%», — рассказывает Татьяна Никифорович.

По её словам, частым требованием корпоративных клиентов является сохранение стоимости ДМС на следующий год или минимальное увеличение стоимости программы. Поэтому, с учётом роста расценок клиник, введение франшизы позволяет сдерживать для них рост стоимости ДМС.

По мнению Игоря Лаппи, также высока вероятность того, что популярными станут корпоративные программы ДМС, в которых оплата медицинских услуг будет производиться на паритетной основе (50% — работодатель, 50% — сотрудник) либо же на условиях софинансирования, где работодатель будет оплачивать не более 70% стоимости медицинских услуг.

ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА
tatyana.elekoeva@dp.ru



*Р*оддом
на Фурштатской

Здесь рождается
СЧАСТЬЕ



Санкт-Петербург, ул. Фурштатская, д.36а лит. А
+7 (812) 4587676 | www.rd2.ru

Лицензия Л041-01148-78/00574506 от 28.05.2019

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ

Реклама

30⁽²²⁾ РЕЙТИНГ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ

Медицинские компании в цифрах



Первая семейная клиника Петербурга

Первая семейная клиника Петербурга
Четыре многопрофильные и четыре стоматологические клиники, один травмпункт, два отделения неврологии

- Количество точек: **11**
- Уникальные пациенты в 2022 г.: **159 460** в многопрофильных клиниках, **21 870** в стоматологических клиниках
- Общее количество медицинского персонала: **290** в стоматологии, **82** в клиниках
- Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.): **13%**
- Средний чек: **3600 руб.**



Институт красоты «Галактика»
Клиника эстетической медицины

- Количество точек: **1**
- Общее количество медицинского персонала: **250**
- Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.): **22%**



«Приоритет»
Группа компаний, оказывающая комплекс услуг: частная скорая помощь, профмедосмотры, КТ и МРТ-диагностика для детей и взрослых

- Количество точек: **3 медцентра, 18 медпунктов, 2 базы скорой помощи**
- Уникальные пациенты в 2022 г. (+прирост): **45 241** (+3%)
- Общее количество медицинского персонала: **321**
- Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.): **3%**



«СМ-Клиника»
Сеть многопрофильных клиник

- Количество точек: **6**
- Уникальные пациенты в 2022 г.: **222 959**
- Общее количество медицинского персонала: **1249**
- Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.): **65 к. м. н., 2 д. м. н., 1 профессор**
- Средний чек: **5400 руб.** с учётом хирургических услуг



«Источник»
Многопрофильная клиника

* ПОСКОЛЬКУ КЛИНИКА БЫЛА ОТКРЫТА В КОНЦЕ 2020 ГОДА, В 2021 ГОДУ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ КОЛИЧЕСТВА ПАЦИЕНТОВ.

- Количество точек: **5** (1 — СПб, 4 — Челябинск)
- Уникальные пациенты в 2022 г.: **103 832**
- Общее количество медицинского персонала: **355**
- Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.): **70%**
- Средний чек: **4500 руб.**



«Медика»
Сеть медицинских центров, объединяющих как узкоспециализированные, так и многопрофильные клиники

- Количество точек: **15**
- Уникальные пациенты в 2022 г.: **107 482**
- Общее количество медицинского персонала: **640**
- Доля старшего медперсонала с учёными степенями (к. м. н., д. м. н.): **31%**
- Средний чек: **5300 руб.**



23 октября

Газета «Деловой Петербург» готовит тематический выпуск

ДП ЛИЦА. ДЕТСКАЯ МЕДИЦИНА

В выпуске «ДП Лица. Детская медицина» будут представлены ведущие специалисты петербургских клиник, которые смогут напрямую поделиться с родителями маленьких пациентов своим опытом работы и рассказать о современных методах лечения, доступных сегодня в Петербурге.

Для участия свяжитесь с нами: Лея Кристина +7 (921) 957 48 83, kristina.leja@dp.ru





Современная клиника эстетической
медицины и цифровой стоматологии

Уже 15 лет дарим любовь к себе
и своему телу через преображение
и заботу о здоровье

MEDALL ЭТО:

Цифровая стоматология
входит в ТОП-3* клиник Санкт-Петербурга,
в ТОП-10* клиник России. Все виды
стоматологических услуг: терапия,
эстетическая стоматология (реставрации,
виниры, элайнеры), тотальная реабилитация
(протезирование, методика «зубы за день»),
экстремальная хирургия.

Все виды пластических операций
(15 высококлассных хирургов,
комфортабельный стационар)

Специализированное отделение
пересадки волос (опыт работы с 2006 года,
свыше 5000 успешных операций)

Уходовая, инъекционная, аппаратная
косметология

Остеопатия и мануальная терапия

Флебология и центр лечения трофических
поражений



г. Санкт-Петербург
Левашовский пр., д.24
+7 (812) 603 02 01
medall.clinic

* Рейтинг ТОП-3 и ТОП-10 по версии журнала стоматологических клиник
России Startsmile при поддержке ИД Коммерсантъ

РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПОБЕЖДАЕМ ИЗ ГОДА В ГОД!

Победители премии «Доктор Питер — частная медицина»
в номинациях «Пластическая хирургия» (2022 г.)
и «Эстетическая медицина» (2023 г.)

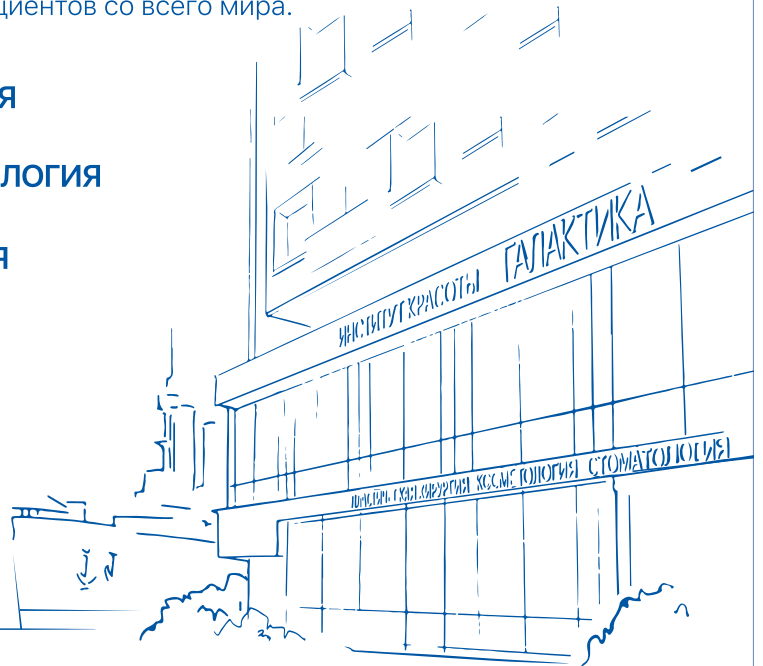
ГАЛАКТИКА ИНСТИТУТ КРАСОТЫ

Институт красоты ГАЛАКТИКА — одна из лидирующих клиник Санкт-Петербурга и России в сфере эстетической медицины. Решение эстетических и функциональных задач достигается через взаимодействие пластических хирургов, косметологов и стоматологов. Клиника предоставляет высокий уровень сервиса для максимального комфорта пациентов со всего мира.

- ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ
- МЕДИЦИНСКАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ
- ЭСЭТИЧЕСКАЯ ЦИФРОВАЯ СТОМАТОЛОГИЯ

Пластическая хирургия
Медицинская косметология
+7 (812) 403-02-01

Эстетическая цифровая
стоматология
+7 (812) 403-02-03



Санкт-Петербург, Пироговская набережная, 5/2

