

экономика региона

Импорт здоровья

Инвестируя в новое оборудование и технологии, собственники частных клиник рассчитывали привлечь пациентов, в том числе и тех, кто пока предпочитает лечение за рубежом. Впрочем, под влиянием кризиса участники рынка готовятся к падению спроса на медуслуги на фоне неизбежного роста цен. Пессимизм менеджмента новосибирских клиник не разделяют отраслевые эксперты, по мнению которых в регионе не видят открывшихся возможностей. Даже с учетом роста цен они прогнозируют существенное сокращение спроса россиян на услуги зарубежных клиник и перераспределение его на российский рынок.

— конкуренция —

С поправкой на курсовую разницу

В 2014 году частные клиники Новосибирска активно инвестировали в обновление оборудования. Так, больше 18 млн руб. потратила в прошлом году на приобретение новой техники клиника «Санитас». Расходы поликлиники «СМИТРА» на эти цели превысили 10 млн руб. В конце года в поликлинике был установлен цифровой маммограф, а также специализированное эндоскопическое и фониатрическое оборудование. «К сожалению, только первую часть контракта успели оплатить по 48 руб. за евро, а вторую пришлось платить уже по 76 руб. В один момент затраты выросли на миллион рублей», — рассказывает директор частной поликлиники «СМИТРА» Петр Смиренко. По словам генерального директора сети медицинских центров «Здравица» Натальи Сухаревой, большой набор медицинской техники, в основном для педиатрии, был приобретен в прошлом году как для нового центра на ул. Дуси Ковальчук, так и для других медцентров сети. На 2015 год «Здравица» не планирует серьезных вложений.

Вложившись в оборудование и технологии, уже сегодня медицинские центры поднимают средний чек на свои услуги. Так, сети медицинских центров «Здравица», по словам Натальи Сухаревой, пришлось поднять цены в среднем на 5%, что не покрывает роста затрат. От девальвации рубля семейные центры «Здравица» пострадали меньше, чем стоматологические клиники или диагностические центры и стационары. «Мы не так сильно завязаны на обо-

рудование. Однако и на нас эта ситуация влияет: по некоторым позициям сильно выросли затраты, причем не только по тем, которые напрямую зависят от курсов валют. Кроме того, ускорившаяся инфляция давит на ожидания людей по заработной плате», — пояснила госпожа Сухарева.

Под влиянием кризиса руководители новосибирских клиник пессимистичны в оценке перспектив рынка. Директор сети клиник «Санитас» Михаил Андрушкевич предполагает, что в этом году сократятся на 10% и количество пациентов, и средний чек. По его наблюдениям, люди стали более экономными, в частной клинике стараются пройти только самое необходимое обследование и лечение. Петр Смиренко вспоминает, что в декабре был ажиотажный спрос на дорогостоящие медицинские услуги: «Кто-то телевизоры покупал, а у нас пациенты торопились поставить зубные протезы по старым ценам. Все же материалы импортные, и цены выросли в два раза. Например, имплантат стоил 7,5 тыс. руб., а сейчас почти 13 тыс. руб.». Более точный прогноз о том, насколько сожмется рынок платных медуслуг, участники рынка готовы обсуждать лишь по итогам первого квартала.

Что включено

Своими основными конкурентами в борьбе за лояльность пациентов новосибирские частные клиники видят зарубежных коллег. Полная диагностика (check-up) за рубежом, по наблюдениям новосибирских врачей, популярна у состоятельных новосибирцев. Стоимость такой услуги — от £2 тыс. до £20 тыс. «Все зависит от того, какие исследования в нее включены», — пояснила директор агент-

ства «Медассистанс» Елена Бобяк. «Не только за рубежом, но и в России в каждой клинике есть свой check-up. В нашей поликлинике можно сделать краткий скрининг здоровья за один день. Есть две программы в зависимости от возраста пациента. Такой check-up стоит 10-12 тыс. руб. В других местных клиниках можно провести более полное обследование, если лечь на два-три дня в стационар. В этом случае стоимость обследования доходит до 30-40 тыс. руб.», — рассказывает Петр Смиренко.

По словам Елены Бобяк, в Новосибирске можно пройти любые обследования и по качеству они не будут уступать зарубежным. «Горожане часто откинутся на чужую боль и собирают деньги на обследование и лечение за рубежом. Но, к сожалению, ни сам больной, ни те, кто собирают средства, просто не представляют, что и в Новосибирске есть практически все возможности для обследования и постановки диагноза. Десятки тысяч евро можно сэкономить, если поставить диагноз здесь, а не в Германии. Другое дело, что, возможно, придется поехать по городу. Какие-то исследования хорошо делают в одной клинике, какие-то в другой. В Новосибирске есть самое современное оборудование. Единственное, чего еще не делают в нашем городе, — это ПЭТ/КТ (позитронно-эмиссионная томография). Но, как правило, она и за границей почти нигде в check-up не входит, потому что нужна чаще для определения метастаз», — поясняет она.

Но далеко не всегда пациенты могут или хотят ждать государственную квоту на бесплатное лечение в государственной больнице, или просто предполагают, что за рубежом



Несмотря на рост цен, спрос на платные медицинские услуги на российском рынке может возрасти

больше опыта. Осенью прошлого года президент Новосибирского банковского клуба Владимир Женов на два дня уехал в Южную Корею, чтобы пройти полное медицинское обследование. «Здоровье — категория экономическая. У меня и в мыслях не было обследоваться в Новосибирске. Уровень медицины, качество обслуживания у нас и за рубежом не идут ни в какое сравнение», — говорит он. Господин Женов рассказал, что для проведения так называемого check-up рассматривал предложения клиник из Германии, Израиля, Швейцарии, но по соотношению «цена — качество» выбрал Южную Корею. По его словам, нисколько не разочарован, а наоборот, очень доволен результатом.

«Кто-то просто не доверяет отечественной медицине, кто-то надеется, что за рубежом операцию сделают быстрее, что там удастся поставить более точный диагноз», — считает Елена Бобяк. По ее наблюдениям, большинство обращений новосибирцев в зарубежные клиники связано с онкологией, на втором месте — травматология и ортопедия, на третьем — сердечно-сосудистые заболевания. Причину предпочтений зарубежных клиник отечественным в части лечения, например, онкологии Елена Бобяк отчасти объясняет сложившимися стереотипами. «Вопервых, существует миф, что за границей все виды рака лечат лучше. А во-вторых, там просто все можно сделать быстрее. Человек приезжает, ему за несколько дней делают обследование и уже через неделю начинают лечение. А у нас ни за какие день-

ги так быстро сделать не получится. Как правило, в общем порядке человек два-три месяца ждет, когда его обследуют, потом еще столько же ждет, когда начнут лечение», — поясняет госпожа Бобяк.

Конкурентные преимущества

Несмотря на прогнозируемый спад потребительской активности и неизбежный рост среднего чека на рынке медуслуг, по оценкам аналитика «Финам» Тимура Нигматуллина, спрос россиян на услуги зарубежных клиник существенно сократится и переместится на российский рынок. Несмотря на негативную экономическую конъюнктуру, в 2015 году он ожидает роста объема рынка платных медицинских услуг в стране на 15% (на столько же рынок увеличился и в 2014 году). «Расходы на медицину традиционно приоритетны для населения, а рост цен на медуслуги не ведет к пропорциональному падению спроса», — уверен Тимур Нигматуллин.

Сохранить и даже увеличить количество пациентов даже при растущем чеке местные клиники смогут в том случае, если грамотно оценят представившиеся кризисом возможности и изменения в составе конкурентов. За российских клиентов серьезную борьбу ведут медицинские центры Китая, Южной Кореи, Турции. И они намерены привлечь к себе тех, кто еще вчера выбирал лечение в крупнейших клиниках Европы. Например, в сибирское представительство «Анадолу» (Турция) около 20 человек ежемесячно обращаются за бесплатной услугой «второе медицинское мнение». Клиент заполняет анкету, прикладывает копии медицинских до-

кументов, специалисты представительства переводят все на английский язык, и в течение 48-72 часов консилиум турецких врачей высказывает свое профессиональное мнение. Получив консультацию, пациент решает, продолжить лечение в турецкой клинике или довериться новосибирским врачам. В прошлом году в медицинский центр «Анадолу» ежемесячно отправлялись 5-7 пациентов из Сибири.

По данным официального представительства «Анадолу» в Сибирском регионе, у новосибирцев наиболее востребованы диагностика и лечение онкологических заболеваний. В «Анадолу» большинство пациентов из Новосибирска приезжают для обследования на ПЭТ/КТ (позволяет определить местоположение опухоли даже незначительного размера, обнаружить метастазы на самых ранних этапах), а также лечения онкологических заболеваний. Очень востребованы такие передовые технологии, как «кибер-нож» и «робот да Винчи». В последние месяцы растет число пациентов, которым требуются лечение гематологических заболеваний, нейрохирургические операции и трансплантация костного мозга.

По статистике агентства «Медассистанс», в среднем стоимость лечения за рубежом составляет от £20 тыс. до £100 тыс. Кризис заставляет россиян становиться экономнее. Возможно, в этом году произойдет перераспределение потоков пациентов между странами. Так, в «Анадолу» утверждают, что в кризис у клиники стало больше пациентов из России, потому что стоимость лечения в Турции на 20-30% ниже, чем в аналогичных клиниках Германии и Израиля.

Дмитрий Сердцев

Смежный интерес

— стройиндустрия —



«В условиях снижения реальных доходов населения и „сжатия“ ипотечного рычага платежеспособность покупателей снижается, они будут выбирать более дешевое жилье», — прогнозирует Сергей Сидоренко. По его мнению, в 2016-2017 годах на долю панельного домостроения придется около 50% построенного жилья.

Откуда не ждали

Впрочем, не все участники рынка верят в перспективу масштабной «панельной революции». Независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев отмечает себестоимость панельного домостроения. «Для производства железобетонных конструкций нужен металл, а он сильно дорожает. Это негативно повлияет на цену, а значит, и на конкурентные преимущества панелей. Своё влияние оказывает и рост малоэтажного строительства, где панели нежелательны», — убежден Сергей Николаев.

По данным ПСФ, всего за два месяца, декабрь и январь, сырье для производства железобетонных изделий существенно подорожало: металл — на 15-25%, щебень — на 15-20%. Рост цен подтверждает и генеральный директор строительной компании «Энергомонтаж» Иван Сидоренко. «Энергомонтаж» покупает панели у Лиевского и Томского ДСК. Оба эти предприятия предупредили застройщика о повышении цен, ссылаясь на удорожание металлической арматуры. «Мы ведем с ними переговоры, убеждаем не повышать цены», — говорит Иван Сидоренко. В переговоры с производителями строительных материалов и поставщиками сырья вступил и региональный деловой клуб строителей. Застройщики пытаются убедить поставщиков в необходимости консолидировать усилия для решения общих экономических проблем.

По расчетам DSO Consulting, в среднем по рынку в себестоимости строительства жилья доля строительных материалов составляет около 40%. Руководители ПСФ и «Энергомонтажа» отмечают, что к началу февраля себестоимость квадратного метра жилья уже выросла на 15%.

И, судя по всему, рост на этой отметке не остановится. Российский союз поставщиков металлопродукции на своем сайте сообщает о 50%-ном падении спроса и ожидаемом дальнейшем росте цен на металлопрокат. Сергей Николаев считает, что быстрее всего цены будут расти на те материалы, которые можно продать на экспорт. Металлургические заводы сейчас стараются подтянуть внутрироссийские цены к экспортным. «Удивляюсь, что в этой ситуации металл подорожал всего на 20%, а не на 70%», — говорит генеральный директор группы компаний «Химметалл» Евгений Гаврилов. Компания, по его словам, занимаясь не только строительством жилья, но и торговлей металлопрокатом, столкнулась с конфликтом интересов. «У нас большие товарные остатки металла, поэтому на ближайшее время от роста цен на металлопрокат как трейдер мы в плюсе, но как застройщик в минусе», — сетует господин Гаврилов.

Коммерческий директор завода «Бетолекс» Владимир Хлякин ожидает пика сокращения спроса на стройматериалы во втором квартале этого года. А вот Майис Мамедов считает, что потребность в стройматериалах уже упала. «Но мы еще не перешли ту грань, когда надо кричать „караул!“, — уверяет он. Падение производства ждет все сегменты стройиндустрии, считает Сергей Николаев. Но оговаривается, что в силу большой инерционности строительства (дом строится в течение года-двух) отрасль и связанная с ней стройиндустрия входят в кризис постепенно. Спрос на стройматериалы будет снижаться по мере завершения строительства тех домов, что сейчас находятся в высокой степени готовности. Новых строек станет меньше. «Если реализовать все объявленные проекты только по строительству и модернизации заводов крупнопанельного домостроения, то в 2018 году производство панелей возрастет по сравнению с 2012 годом больше чем на 400%. А если сюда приплюсовать рост производства газобетона, то очевидно, что столько стеновых материалов области не нужно», — говорит независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев. Он полагает, что большая часть объявленных ранее инвестпроектов будет свернута.

Дмитрий Сердцев

КТО ОПЛАТИТ ПРОЦЕНТЫ ПО ИПОТЕКЕ

В 2015 году в Новосибирской области ожидаемый объем ввода жилья в эксплуатацию почти на 23% меньше, чем в 2014 году (1,7 млн кв. м вместо 2,2 млн кв. м). С таким прогнозом выступил начальник инспекции госстройнадзора по Новосибирской области Валерий Анищенко. В 2014 году в Новосибирске ввели в эксплуатацию более 1,3 млн кв. м жилья. По оценкам аналитиков DSO Consulting, уменьшение объемов ввода жилья в Новосибирске в 2015 году составит не менее 15%.

Менеджмент крупных строительных компаний убежден, что для строительного рынка сейчас самое важное — стимулировать спрос, а он во многом зависит от доступности ипотеки. В среднем по Новосибирску в прошлом году доля ипотечных сделок в новостройках превышала 50%. Потеря ипотечных покупателей станет болезненным ударом для строительных компаний. Именно поэтому крупнейшие застройщики региона стремятся договориться с банками и региональным

правительством о заключении трехстороннего соглашения, в рамках которого реальные ставки по ипотеке снизились бы для заемщика до 11,5-12%.

Аналитики прогнозируют снижение средне-взвешенных цен на квартиры в новостройках Новосибирска в 2015 году за счет увеличения доли относительно дешевых квартир в объеме предложения. При этом застройщики уверены, что рост себестоимости вынудит их, наоборот, поднять цены на квартиры.

БФК-Эксперт: комплексный подход как залог успеха

Сегодня холдинг БФК является одним из признанных лидеров российского рынка светопрозрачных конструкций и активно развивается во многом благодаря корпоративному направлению, представленному в структуре холдинга специально выделенным подразделением – компанией БФК-Эксперт.

За минувшие два года компания выполняла работы на ряде интересных объектов Новосибирска, очень значимым из которых является новый корпус Новосибирского государственного университета, строительство которого на сегодняшний день идет полным ходом. Здесь БФК-Эксперт ведет работы по монтажу пластиковых окон, а также алюминиевых витражей, и уже видны заметные результаты.

Не менее значимым объектом является и здание Новосибирского цирка. Его реконструкция завершена в 2014 году, в рамках которой был осуществлен сложный демонтаж оконных конструкций и установлены уникальные по своим размерам и техническим характеристикам витражи. При этом монтаж осуществлялся сразу при доставке изделий на объект.

Если говорить об элитной жилой недвижимости, то в 2014 году сдан в эксплуатацию ЖК «Премьер», пластиковые окна и алюминиевые конструкции которого были изготовлены и установлены в довольно сжатые сроки благодаря слаженной работе специалистов БФК-Эксперт. Еще один значимый для компании объект — ЖК «Статус», настоящий символ престижной жизни Новосибирска, где, согласно проекту, используется «теплый» алюминиевый профиль от компании Schüco, установка которого производится также силами БФК-Эксперт.

Что касается работы корпоративного направления в регионах, хотелось бы выделить такие города, как Кемерово, Новокузнецк, Омск и Красноярск. Огромным достижением омского филиала является освоение северных регионов. Так, в 2014 году заключен договор по остеклению жилых домов нового микрорайона в г. Тюмень. Кроме того, в целях обеспечения потребностей корпоративного направления, активно развивающегося в данном регионе, и перспективного дилерского сегмента в Тюмени был открыт региональный склад БФК.

Особая гордость БФК-Эксперт — собственное проектно-конструкторское бюро, многолетняя работа по формированию которого привела к тому, что на сегодняшний день бюро является самостоятельной единицей в структуре холдинга и делает проекты с прохождением всех необходимых экспертиз. В свою очередь, разработанные и внедренные проекты неизменно получают высокие оценки специалистов в данной области. Таким образом, компания БФК-Эксперт осваивает новый для себя рынок проектных услуг, и уже достигнуты колоссальные результаты. Работа по формированию аналогичной структуры ведется и в регионах, в частности в Красноярске и Омске.



Микрорайон «Европейский берег», Новосибирск

Действительно уникален по своим профессиональным навыкам и прорабский состав БФК-Эксперт, который владеет технологией монтажа по трем видам продукции (пластиковые окна, алюминий, навесные вентилируемые фасады). Таких специалистов, выполняющих подобный комплекс работ, на рынке практически нет.

Несмотря на достигнутые внушительные результаты, БФК-Эксперт постоянно совершенствует не только кадровый состав компании, но и свои продукты в рамках комплексного подхода (например, компания имеет лицензию на монтаж противопожарных, противозломных конструкций), что дает БФК-Эксперт возможность максимально удовлетворить потребности заказчика в работах по монтажу фасадных конструкций и внутренних перегородок. Сама компания, в свою очередь, благодаря такому подходу может максимально использовать собственные ресурсы для выполнения всех договорных обязательств.

Таким образом, работая с компанией БФК-Эксперт, заказчик неизменно получает выразительные и эффективные решения, надежные конструкции и инженеринговую поддержку на всех этапах проекта, соответствие продукции современным техническим стандартам, сжатые сроки реализации и долговременное гарантийное обслуживание.

	
Новосибирск ул. Фабричная, 8, т. (383) 223-39-26	Новокузнецк ул. Металлургов, 48, т. (3843) 99-12-12
Омск ул. Куйбышева, 81; ул. К. Маркса, 85, т. (3812) 77-40-40	Барнаул пр. Ленина, 75, т. (3852) 53-90-90
Томск ул. Фрунзе, 96, т. (3822) 69-61-00	Абакан ул. Богдара, 135, т. (3902) 30-58-38
Кемерово ул. 50 лет Октября, 13; б-р Строителей, 22, т. (3842) 58-30-30	Красноярск пр. им. газеты «Красноярский рабочий», 160, с. 19, т. (391) 255-77-55
www.bfk.ru	