

УРО-ПРО: от стартапа до имени нарицательного за четверть века

Артём Евгеньевич Пономаренко,
управляющий партнер сети клиник "УРО-ПРО"



История создания и вехи развития

- **2000: Старт и партнерство с ON Clinic**
Основание первой частной клиники на Кубани.
Партнерство с ON Clinic (Израиль).
- **2016: Качественный скачок - открытие флагманского центра в Краснодаре x10.**
площадь: 376 кв.м → 3782 кв.м
- **Развитие федеральной сети** (филиал в Краснодаре на ул. Яна Полуяна 399 кв.м, Ростове-на-Дону 4187 кв.м, Сочи 500 кв.м, Екатеринбурге 988 кв.м.)
- **От амбулаторного центра к клинике полного цикла** - эволюция в медучреждения (амбулатория + хирургический стационар).
- **25 лет инноваций.** Юбилей, награда, лидерство через внедрение новейших технологий



Четверть века
на страже вашего здоровья!



Текущая ситуация компании и вызовы

Положение компании:

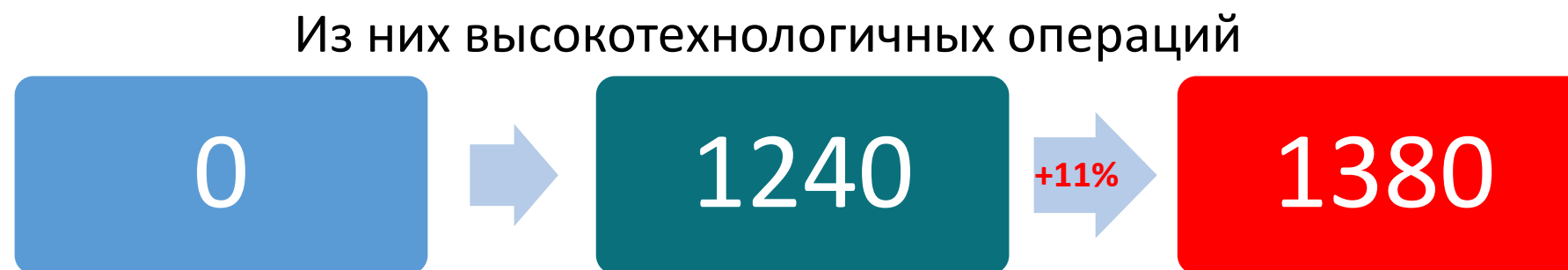
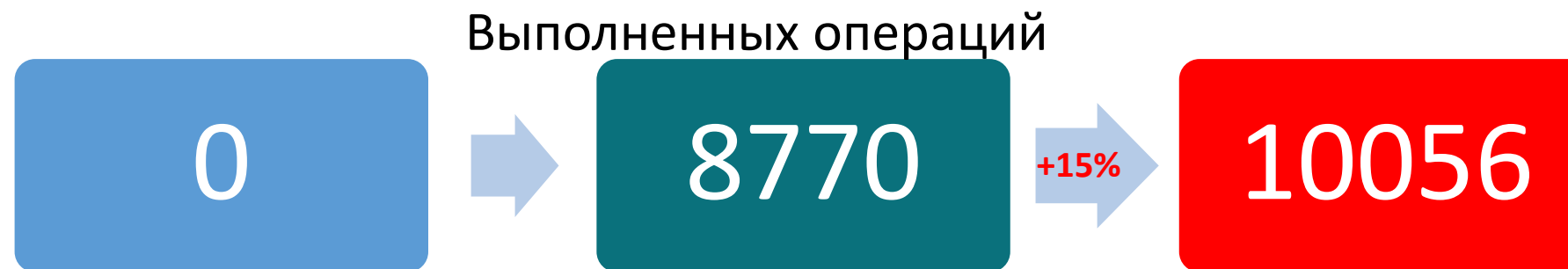
- 25 лет на рынке, 2 филиала в Краснодаре (ул. 40 лет Победы, 108 и Яна Полуяна, 51)
- 500 000+ пациентов, 100 000+ операций, 100+ врачей, включая кандидатов наук и врачей высшей категории
- выручка за 2023 год составила 567 млн. руб, за 2024 год — 641 млн руб. +13% за год

Вызовы:

- Растущая конкуренция
- Технологическая гонка
- Санкции и импортозамещение
- Кадровый дефицит



Текущая ситуация компании и вызовы



Основы бизнес-модели

Стратегия органического роста

- Реинвестирование большей части прибыли в качественное развитие и расширение

Финансовая независимость

- Опора на собственные средства. Минимальная долговая нагрузка → стабильность и выгодные условия с поставщиками. Собственные средства – основа устойчивости

Драйвер инноваций и науки

- Внедрение передовых методик (лазер, РЧА, эндохирургия и др.). Научное партнерство (РУДН, КубГМУ). Разработка и продвижение инновационных препаратов (УРОЛАЙФ). Участие в научной деятельности

Проактивный маркетинг и фокус на пациенте

- Пионеры медмаркетинга на Юге РФ (с 2000 г.: колл-центр, формирование спроса). 25-летние инвестиции в бренд → высокая узнаваемость. Рост первичных пациентов: **+15%** в год

Составляющие долгосрочного роста

- **Осознанный отказ от диверсификации:** экспертная медицина в урологии, гинекологии, колопроктологии.
- **Модель "Вглубь проблемы":** узкая специализация + ключевые диагностические/сопутствующие отделения = комплексное решение конкретной проблемы в одном месте.
- **Двигатели роста:** накопленный опыт + перманентное внедрение инноваций.
- **Результат:** конкурентное преимущество перед игроками с большим бюджетом. Финансовый рост.



Текущая стратегия и цели

- Укрепление позиций в регионах присутствия
 - Научные партнерства
 - Расширение сети
 - Продуктовые инновации: внедрение методов с минимальной инвазивностью и высокой эффективностью
 - Поддержание технологического лидерства
 - Успешная конкуренция с основными игроками рынка медицинских услуг
-
- **Рост 10-15% ежегодно**

Конкурентные преимущества компании

Комплексный подход к лечению заболеваний в рамках своих основных направлений:

- Диагностика, исследование, анализы, консервативное или операционное лечение – всё в одном месте

Постоянные инновации (приобретения в 2024-2025 годах):

- Ультразвуковая диагностическая система Mindray Imagyn i9;
- Генератор Rezum для терапии доброкачественной гиперплазии предстательной железы (2-я клиника в РФ и 1-я клиника в ЮФО внедрившая данную технологию);
- Единственный в ЮФО аппарат лазерный хирургический в исполнении Urolase + Premium с набором волокон 150,365,550 мкм.
- Физиотерапевтические аппараты BTL-4000 TL-4825SL Premium (Великобритания) и Renova (Израиль)

Постоянное обучение специалистов и участие в научной деятельности:

- Публикации и исследования, научные конференции



25 ЛЕТ КЛИНИКЕ
УРО-ПРО
МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

С радостью отвечу на ваши вопросы!

Спасибо за внимание!

