

Медицина

Вторник 25 марта 2014 №49 (5322 с момента возобновления издания)

www.kommersant.ru/regions/78

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

14 Большая часть случаев онкологических заболеваний в стране выявляется на последних стадиях, онкологи винят в этом самих пациентов

15 С 1 января в силу вступили поправки к закону «О рекламе», существенно затронувшие сегмент медицинских услуг

Какие практики пользуются спросом, с чего нужно начинать свой долгий профилактический путь к жизни без болезней и насколько петербуржцы готовы вкладываться в свое здоровье, изучала корреспондент „Ъ“ ВЛАДА ГАСНИКОВА.

Оздоровительные инвестиции

— профилактика —

Оздоровительные центры, работающие в Петербурге, в основном предлагают оздоровившимся своим здоровьем разнообразные духовно-физические практики, а также очищение в саунах и на массажных столах.

Наиболее популярными оздоровительными практиками среди петербуржцев являются йога и цигун, которые можно найти во многих спортивных клубах, однако серьезные тренеры рекомендуют заниматься в специализированных центрах.

Духовный доход

Как рассказывает Юлия Шеина, директор йога-центра «Планета переман», услуги предлагаются для всех, независимо от пола и образа жизни. «Но у нас есть несколько специализированных групп: йога для детей, для детей и родителей, для беременных и для людей старшего возраста. Также есть группы по йога-терапии, где занимаются люди, особенно заботящиеся о своем здоровье», — говорит госпожа Шеина.

По ее наблюдениям, типичные посетители йога-центра — это работающие женщины средних лет, которые находят время для себя и приходят в центр расслабиться после рабочего дня. «В основном это любители, а не профессионалы. Люди, которые ищут формы оздоровления, восстановления сил, энергии,



Летом жители города предпочитают оздоровительные мероприятия в рекреационных зонах в черте города, а лучше — на природе

избавления от физических недугов», — поясняет Юлия Шеина.

В центре йоги «Сфера» 70% посетителей — это женщины,

30% — мужчины. Однако со временем количество мужчин растет. Больше становится и молодежи, но им обычно нужны определенные классы. «Йога — обычно сначала хобби, но постепенно она начинает работать с внутренним миром через тело и превращается в одну из частей

жизни. А те, кто понимает суть йоги, идут в инструкторы», — рассказывает директор центра йоги «Сфера» Ольга Водова.

На сегодняшний день четких требований к преподавателям по йоге, регламентированных на законодательном уровне, не существует, аналогичная ситуа-

ция с цигуном, капзэйрой, ушу и другими восточными практиками: их преподавание не требует наличия лицензии и специального образования.

«Инструкторов мы готовим на своих курсах. Есть подготовка инструкторов по работе с начинающими, с детьми, с беременными женщинами. В основном все работающие в наших центрах инструкторы учились у нас. Важные требования к инструкторам, помимо специальных знаний по йоге, — умение работать с людьми, любовь к людям и желание им помогать», — перечисляет директор «Планеты переман».

Ольга Водова добавляет: у всех инструкторов в ее центре есть или медицинское, или спортивное образование, а йоге преподаватели обучаются на семинарах в России, Индии, Японии, Франции, Китае, Америке и на Украине.

Стоимость занятий, связанных с самими практиками, в подобных центрах варьируется от 100 до 5 тыс. рублей (занятие для пенсионеров и индивидуальное занятие). Но чтобы еще больше заинтересовать посетителя и оздоровить его, такие центры предлагают услуги массажа, сауны, косметологические и спа-процедуры. Их стоимость колеблется в диапазоне от 900 до 25 тыс. рублей в зависимости от количества посещений.

Перспективный анализ

— услуги —

Рынок лабораторной диагностики сегодня активно развивается, демонстрируя рост до 15% ежегодно. Участники рынка делают ставки на активное расширение филиальной сети и экспансию в регионы.

Петербургский рынок лабораторной диагностики, как и российский, делится на два основных сегмента. Первый и самый большой сегмент — коммерческие лаборатории. На местном рынке присутствуют крупные федеральные бренды, которые одновременно являются лидерами и российского, и регионального рынков. Компания «Хеликс» занимает в Петербурге долю в 20–25%, «Ситилаб» и «Инвитро» имеют по 10–15% каждая, оценивают эксперты. В городе работает около десятка региональных компаний, совокупная доля которых составляет 7%. Остальную часть коммерческого рынка лабораторной диагностики делят между собой частные клиники, оборудованные диагностическими кабинетами.

Второй сегмент рынка — государственный сектор диагностики. Коммерческий директор компании «Хеликс» Александр Соловьев отмечает, что этот сектор последние несколько лет активно консолидировался. В результате была создана сеть межрегиональных лабораторий, каждая из которых прикреплена к государственному медицинскому учреждению. В городе около десяти государственных лабораторий, и финансируются они по системе ОМС. Совсем недавно и коммерческие лаборатории получили доступ к ОМС, но пока их доля в государственном заказе минимальна.

Господин Соловьев отмечает, что, несмотря на плотность лабораторного рынка и высокую конкуренцию между его игроками, потенциал для развития остается высоким. Объем российского рынка лабораторных услуг, по оценкам опрошенных экспертов, в 2009–2010 годах составлял 12–13 млрд рублей.

600-77-77

9 отделений во всех районах города

10 лет Мы рядом, чтобы вы были здоровы!

103 тыс. пациентов ежегодно

79 медицинских направлений

www.avaclinic.ru

Специализация: Хирургический госпиталь, 5 аптек, Центр детского развития и реабилитации, Косметология, Центр коррекции веса, Скорая помощь, Центр зрения, Диагностика, Центр лечения головной боли, Стоматология, Центр лечения храпа и остановок дыхания, Родильное отделение, Все детские и взрослые специалисты.

ЛЕЧЕНИЕ ПРОВОДИТСЯ ПОСЛЕ КОНСУЛЬТАЦИИ С ВРАЧОМ О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВПОКАЗАНИЯХ