

# экономика региона

## Сибирские лаборатории показали конкуренцию

В последние годы Сибирь переживает экспансию федеральных сетей лабораторной диагностики. Новые игроки рынка столкнулись с тем, что жители региона по-прежнему больше доверяют государственным центрам. Тем не менее сети готовы предлагать самые разные услуги и современные исследования и строят планы создания узкоспециальных лабораторий.

— технологии —

### Сибирские крепости

Натуральный объем рынка лабораторных услуг в России, согласно оценке Businessstat, в 2019–2023 годах будет расти в среднем на 1,7% ежегодно. В 2018 году в целом по стране он составил 85,6 млрд руб., что на 6,9% больше, чем в 2017-м. Сектор коммерческой медицины в этом объеме также демонстрирует динамику. Если в 2017 году на него приходилось 54,8% рынка, то в 2018-м — 56,2%.

Рынок лабораторной диагностики в Сибирском федеральном округе по итогам 2018 года Businessstat оценил в 3,2 млрд руб. Для сравнения: объем рынка Южного федерального округа оказался втрое больше (9,6 млрд руб.).

Все самые крупные игроки российского рынка лабораторных исследований в Сибирь — «Инвитро» (80 лабораторий в Сибирь), «Ситилаб» (15 филиалов), «Гемотест» и KDL (по 13 точек в Сибирь), «Хеликс» (10 лабораторий) — активно осваивают крупные сибирские города, открывая точки и самостоятельно, и по франчайзингу. Однако завоевание рынка идет с переменным успехом.

«Если в Новосибирске «Инвитро», KDL и «Гемотест» вошли в число лидеров рынка, то в некоторых других городах доминирующее положение сохраняют старые «акулы», — рассказывает член комитета по стратегии, консультант генерального директора «Инвитро» Евгений Печковский. — В Омске — центр сертификации и экспертизы «Омск-Тест», в Иркутске — государственный «Иркутский диагностический центр». Сибиряки до сих пор куда больше доверяют в вопросах лабораторной диагностики государственным и муниципальным учреждениям, чем частным медицинским компаниям, соглашаются другие участники рынка. «В Сибирь люди привыкли получать медицинские услуги в рамках государственных гарантий, — предполагает директор по развитию компании «Гемотест» Светлана Василенко. — Это очень отличает сибиряков, к примеру, от Северного Кавказа, Республики Крым, регионов Южного федерального округа».

Заведующий сетью клинично-диагностических лабораторий «Иркутского диагностического центра» (ИДЦ) Иван Мирошниченко видит несколько причин его рыночной несокрушимости. «Во-первых, 20 лет назад ИДЦ обособился в Иркутске на редкость прочно — с передовым оборудованием и кадрами, — поясняет собеседник. — Во-вторых, наш арсенал более полон, чем у конкурентов: помимо лабораторных анализов, мы проводим и другие исследования (рентген, эндоскопию, лучевую диагностику и т.д.). В-третьих, мы выигрываем у «федералов» в сроках предоставления результатов тестов».

Как пояснили участники рынка, у большинства федеральных сетевых компаний в Сибирь нет собственных лабораторных комплексов. Чаще всего им приходится транспортировать биоматериал в столицу (в этом случае срок получения результата составляет для пациента не менее пяти дней) либо отдавать анализы на аутсорсинг. «Срочность требуется примерно в 2% случаев, — говорит господин Мирошниченко. — Например, у кого-то с утра госпитализация, и нужно, чтобы пациент поступил в больницу уже с биохимическими показателями. А кто-то хочет просто поскорее узнать ответ на волнующий вопрос о здоровье».

Тем не менее сетевые игроки не отступают. «Безусловно, мы хотим большего роста, — комментирует Светлана Василенко. — Чем больше точек, тем известнее бренд в регионе, тем больше доверия к нему. Сегодня мы прилагаем много усилий для этого: открываем собственные отделения, стараемся увеличить количество франчайзинговых точек. Во втором случае этот процесс идет медленнее. Но постепенно мы появляемся в каждом городе, просто в Сибирь для этого потребуется чуть больше времени, чем в других округах».

«Инвитро» делает ставку на собственные лаборатории в регионах. Так, в Новосибирске компания располагает лабораторным комплексом площадью 2,5 тыс. кв. м, уточнил господин Печковский. А федеральный «Ситилаб» работает с региональной медицинской компанией «Сиблаб-



Эксперты считают перспективным на региональном рынке медицинских исследований создание специализированных лабораторий

литех», управляющей сетью заборных пунктов в Новосибирске, Омске, Бердске и Искитиме.

В целом частным компаниям проще вести дела, поскольку они не ограничены законодательством о госзакупках и свободны в выборе оборудования и реагентов, считает Иван Мирошниченко. Однако директор «Сиблабтех» Геннадий Рот жалует, что возможности бизнеса сжимаются, поскольку лаборатории все чаще организуют на базе крупных клиник и конкуренция обостряется. В частности, в Новосибирске лаборатории есть у «Авиценна», у центра «Новые медицинские технологии» и у «Санитас».

### ДНК-бум

По данным участников рынка, самые востребованные в регионе тесты — это анализ кала (в том числе на паразитов), анализ крови на глюкозу, холестерин и половые гормоны. У сибиряков также пользуются популярностью анализы на витамин D и услуга «Второе мнение» — пересмотр гистологических препаратов (стекел и блоков) ведущими российскими экспертами, рассказали в «Гемотесте». В последнее время драйвером роста стало микробиологическое исследование широкого спек-

тра, говорит господин Мирошниченко. А также популярны разного рода генетические анализы, признали все опрошенные.

Помимо строго медицинских исследований, направленных на выявление генных мутаций, на рынке возникает все больше тестов «для любопытствующих», которые показывают возможность проявления заболеваний, а также любых наклонов человека. «По-моему, вероятностная генетика во многом напоминает астрологию, — признает Евгений Печковский. — Есть много серьезных факторов, помимо генетического, которые влияют на проявление заболеваний». Тем не менее генетические методы проникли сегодня в самые разные сферы, включая косметологию и диетологию. К примеру, новосибирский центр международной косметологии «Be Lusse» предлагает генетические тесты более пяти лет, говорит директор центра Наталья Коротеева. На основании результатов тестов косметолог и трихолог составляют для пациента индивидуальные программы лечения, уточнила она. По словам госпожи Коротеевой, за последний год спрос вырос в разы. Основная целевая аудитория таких анализов — женщины и мужчины старше 40 лет с доходом выше среднего. «Рентабельность генетических тестов немного ниже, чем косметологических услуг, — рассказывает Наталья Коротеева. — Но

для нас возможность подобрать для пациента по-настоящему действенные услуги — вопрос репутации. Позитивные рекомендации работают лучше любой рекламы».

В Новосибирске лаборатории генетических исследований развиваются активнее, чем в других регионах, констатируют участники рынка. Евгений Печковский связывает это с наличием квалифицированных кадров благодаря присутствию различных профильных институтов — Института цитологии и генетики, Института молекулярной и клеточной биологии, Института химической биологии и фундаментальной медицины.

Все опрошенные игроки рынка лабораторной диагностики заявили о постоянном расширении перечня услуг. В то же время многие компании намеренно не расширяют спектр услуг. Например, «Гемотест» не определяет резус-фактор и пол плода, поскольку в России не существует сертифицированных тест-систем, обеспечивающих высокую точность и достоверность результатов этих исследований, заявил директор «Гемотест Сибирь» Иван Морозов. А ИДЦ, по словам господина Мирошниченко, рассматривает возможность проведения «околомедицинских» генетических анализов, но пока не готов развивать это направление, поскольку «диагностическая ценность этих исследований ле-

жит больше в коммерческой плоскости, нежели в медицинской».

### О продвижении и узких нишах

Маркетинговая стратегия в Сибирь — тема для федеральных сетей особая. Они признают, что прямые рекламные воздействия здесь работают хуже, чем в других регионах. «Сибиряки доверяют друг другу, но во мнениях со стороны, — объясняет Иван Морозов. — Это особенность менталитета: сдержанность, взвешенность, отсутствие спонтанных решений». С учетом региональной специфики приходится выбирать оптимальные каналы продвижения. Если в Москве и центральных регионах лучше всего работает реклама в соцсетях, то в СФО наиболее результативны локальные СМИ — любимый всеми местный журнал, городская или региональная радиостанция, интернет-портал, говорит Светлана Василенко. Продвижение в поисковиках оказалось более действенным, чем в соцсетях, утверждает господин Рот из «Сиблабтех». Но самым эффективным в сегменте медицинских услуг по-прежнему является канал «сарафанного радио», констатирует Иван Мирошниченко.

Объем потребления услуг лабораторной диагностики в регионе ежегодно растет на несколько процентов, говорят участники рынка. Этот сегмент до сих пор остается коммерчески успешным, но из-за насыщения рынка прирост сокращается, сетует Геннадий Рот.

По версии Евгения Печковского, в такой ситуации самым перспективным вектором дальнейшего развития регионального рынка станет создание специализированных лабораторий, поскольку многие медицинские проблемы сейчас требуют узкопрофильных исследований. «В Новосибирской области есть НИИ туберкулеза, но нет, в частности, современных бактериологической и микологической лабораторий, — говорит эксперт. — В микологии в последнее время возникает много вопросов, которые требуют качественного анализа». Между тем качественная и быстрая бактериологическая диагностика — залог правильно назначенного лечения, отмечает он.

В «Гемотесте» подтверждают продуктивность нишевого подхода. Как пояснила Светлана Василенко, сначала компания изучает специфику региона, особенности рынка и работу сетевых конкурентов, а потом выбирает узкопрофильное направление. «Например, мы никогда не пойдем с микологией в Санкт-Петербург, поскольку там есть сертифицированный институт, — говорит топ-менеджер. — А вот в Новосибирске мы можем пойти по этому пути».

Елена Богданова

## Энергетика без золы и дыма

### Российским электростанциям нужна модернизация

Сегодня в России на угле работают 350 тепловых электростанций, а также многие крупные промышленные предприятия. Но далеко не везде используется современное оборудование, что сказывается на экологии и эффективности производства. О проблемах в топливно-энергетической отрасли и путях их решения рассказали в встрече с журналистами руководители новосибирской компании «КОТЭС Инжиниринг».

#### УГОЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ

По словам генерального директора ООО «КОТЭС Инжиниринг» Дмитрия Серанта, угольная генерация в России — самая отсталая отрасль в энергетике. «Если в мире доля использования угля в энергетике составляет всего 22%, то в Сибирь — более 45%, а на Дальнем Востоке — 90%. При этом КПД угольных электростанций в России очень низкий — около 30–35%. Для сравнения: в Китае он достигает 45%, — рассказал господин Серант. — А вот цифры по вредным выбросам в атмосферу в сотни раз превосходят средние значения по миру. В Китае лучшие показатели по выбросам золы составляют 2 мг/м<sup>3</sup>, в Европе — 5–10 мг/м<sup>3</sup>, в России на новых станциях — 200–250 мг/м<sup>3</sup>, а на старых (до 2001 года) доходят до 500–900 мг/м<sup>3</sup>. Похожая картина с выбросами окислов азота и окислов серы». Как заметил эксперт, несмотря на то, что на новых электростанциях более жесткие требования к экологичности, используемые технические решения безнадежно устарели. «Станции устанавливают энергоблоки советского образца, заменяя оборудование на аналогичное: хоть и новое, но без модернизации. И при этом всем мы строим самые дорогие в мире электростанции: они обходятся

примерно в полтора раза дороже, чем за рубежом», — пояснил он.

Однако, по словам главы компании, ситуация медленно, но меняется: собственники электростанций и энергохозяйств готовы инвестировать в модернизацию оборудования, что повышает и экологичность, и эффективность его работы. «Хорошим примером такого шага является выполненное нами обоснование инвестиций по модернизации ТЭЦ филиала АО «ОТЭК» в Северске. Мы проработали все возможные варианты конфигурации, стоимости, показателей и намерены в ближайшем будущем принять участие в реализации одного из них», — отметил господин Серант.

#### СУХОЕ ЗОЛОШЛАКОУДАЛЕНИЕ

Сегодня большая часть электростанций и ТЭЦ, работающих на угле, использует мокрую систему золошлакоудаления и складировать отходы на золоотвалах. Проблема утилизации золошлаковых отходов очень остро стоит в Сибирь: здесь золоотвалы уже переполнены. И разумный выход из ситуации — налаживать системы утилизации золы, не складывая ее на огромных территориях, а перерабатывая и используя. Как отмечают специалисты «КОТЭС Инжиниринг», есть простые и недорогие решения, которые позволяют это сделать. Правильно подготовленная зола используется при производстве цемента, бетона, в нефтегазовой отрасли, как материал для строительства дорог, для рекультивации оврагов и сглаживания ландшафтов.

«Мы даже готовы дать гарантию на полную реализацию золь при условии, что проект будет сделан в соответствии с нашими требованиями. А они достаточно простые: менее 5% недожога, селекция золы по фракционному составу и ее постоянное наличие для регулярных поставок при стабильном

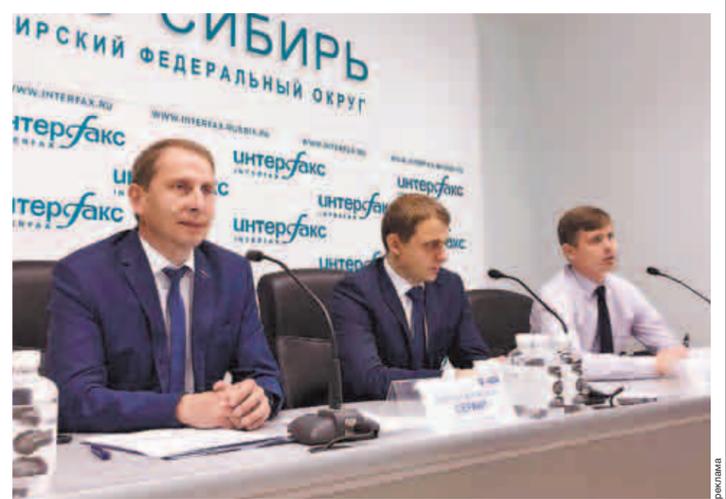
качестве. Несложно сделать правильную золу и правильно ее складировать для дальнейшей переработки, — объясняет Дмитрий Серант. — Но до сих пор огромные деньги вкладываются в строительство золоотвалов — вырубку леса, подготовку гидроизолированной чаши, последующее наращивание ярусов. Хотя строительство системы с сухим золошлакоудалением и обеспечением 100% утилизации золы, а также ее эксплуатация обходятся значительно дешевле».

Стоимость внедрения системы СЗШу начинается от нескольких сотен миллионов рублей, для крупной станции она обойдется в 1,5–2 млрд руб. «При этом с учетом установки современных электрофильтров можно добиться выбросов золы 50 мг/м<sup>3</sup> и окупить инвестиции всего за несколько лет, в том числе за счет продажи золошлаков. Для энергетики это очень маленький срок», — добавил господин Серант.

#### ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Государство все больше обращает внимание на экологическую ситуацию в стране. Например, Минприроды утвердило список 300 предприятий высшей категории опасности по выбросам загрязняющих веществ (пять из них находятся в Новосибирске — ТЭЦ-2, ТЭЦ-3, ТЭЦ-5 и два очистных сооружения Горводоканала). Они обязаны получить комплексное экологическое разрешение до 2022 года и в течение четырех лет внедрить систему автоматического мониторинга вредных выбросов. Она будет в режиме реального времени передавать данные по выбросам в государственный реестр объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду.

«Мы как инжиниринговая компания уже давно готовы к внедрению подобных систем не только в Сибирь, но и по всей России, —



Слева направо: Дмитрий Серант, генеральный директор ООО «КОТЭС Инжиниринг», Антон Серант, заместитель генерального директора, Виталий Кучанов, главный инженер

рассказал заместитель генерального директора ООО «КОТЭС Инжиниринг» Антон Серант. — Мы уже выполнили пилотные проекты для нескольких энергосистем и промпредприятий. Сейчас разрабатываем варианты установки систем мониторинга для «Дальневосточной генерирующей компании»».

Но не только энергетика нуждается в модернизации. «Наш опыт применим в разных отраслях промышленности: углеобогащения, нефтепереработке, металлургии, лесопромышленном комплексе. Например, мы участвовали в проекте теплереоборудования сордерегационного котла на станции Усть-Илимского лесопромышленного комплекса (ГК «Илим»), разрабатывали проектную и рабочую документацию. Установка нового финского парового котла позволила увеличить производительные мощности, повысить эффективность и экологичность работы предприятия», — привел пример главный инженер компании Виталий Кучанов.

Компания «КОТЭС» уже 27 лет внедряет современные технические решения на тепловых электростанциях и крупных промышленных предприятиях, занимается проектированием, пусконаладочными работами и сервисным обслуживанием, повышая эффективность, надежность и экологичность угольных электростанций. Компания взаимодействует с представителями топливно-энергетического комплекса и промпредприятиями России и стран Восточной Европы. Среди последних проектов, реализованных в Новосибирске, — техническое перевооружение газовой котельной завода «Тажстанкогидропресс», реконструкция газового хозяйства и внедрение «под ключ» системы оборотного водоснабжения в одном из цехов «Сибирской теплоэнергетической компании», а также выполнение проекта установки сажеоборудования на котлоагрегатах новосибирской ТЭЦ-5.