



АЛЕКСАНДР ГОРЯКИН

ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ

ПАНДЕМИЯ УСТРОИЛА МЕДИЦИНСКОМУ БИЗНЕСУ СЕРЬЕЗНОЕ ИСПЫТАНИЕ НА ПРОЧНОСТЬ. НА ПЕРЕДОВОЙ ОКАЗАЛСЯ РЫНОК ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ: ПОКА ОДНИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПЕРЕЖИДАТЬ ЛОКДАУН, ДРУГИЕ УЧАСТНИКИ ПЫТАЛИСЬ СПРАВИТЬСЯ С ВОЗРОСШИМ В ДЕСЯТКИ РАЗ ПОТОКОМ КЛИЕНТОВ. АНАСТАСИЯ ДЕМИЧЕВА

введено столь жестких ограничений ни на плановую медицинскую помощь, ни на работу по совместительству.

ЧЕРНЫЙ АПРЕЛЬ По словам господина Солонина, глобальное падение произошло в апреле, когда участники рынка в среднем потеряли 70–80% выручки. Потери мая составили уже 50–60%, к июню они сократились до 30–40%, в июле и августе — 15–20%. «Сейчас идет восстановление спроса, обращаемость в сентябре и октябре увеличилась за счет фактора отложенного спроса тех, кто сидел на пандемии и не хотел обследоваться либо лечиться в плановом порядке», — подытожил он.

Весной под локдаун попала часть наиболее прибыльных для коммерческой медицины услуг, к которым традиционно относятся стоматология, гинекология и терапия. «Нам пришлось на три месяца закрыть прием пациентов, однако расходы на аренду и зарплату сотрудников остались, в итоге мы уже потеряли до 40% годовой прибыли», — рассказала владелица стоматологической клиники «Ультрадент» Елена Брызгина. — После снятия ограничений у нас пошел поток пациентов, при этом у большинства из них изменился план лечения, став более сложным и дорогостоящим».

Также на рынке негативно отразился рост цен на индивидуальные средства защиты, медкостюмы и дезинфицирующие средства, которые необходимо было использовать ежедневно. А это, естественно, увеличивало затраты и снижало рентабельность. «Мы должны были соблюдать меры безопасности: проводить постоянную дезинфекцию, отказываться от ожидания пациентов в холле, увеличив промежутки по времени в записи. Это увеличило не только наши расходы, но и часы работы сотрудников, так как мы работали практически без выходных», — прокомментировала госпожа Брызгина.

Сильно ударил кризис и по крупным медицинским центрам. «В период самоизоляции моя компания потеряла около 30% годовой прибыли, так как мы простаивали из-за закрытия бизнес-центра, в котором мы арендуем площади», — рассказала Любовь Алимова, владелица медцентра «Вита», куратор программы «Здоровье женщины» ассоциации «Деловая петербурженка».

ФЕСТИВАЛЬ ДИАГНОСТИКИ Наиболее выгодно сложилась ситуация для диагностов. Лабораторная служба «Хеликс» — одна из первых частных лабораторий в России, которая начала выполнять тестирование на COVID-19. «На старте пропускная способность ПЦР-лабораторий была 2500 тестов в сутки, сейчас мы выполняем в пять раз больше — 12 500 те-

стов. Сейчас доля этих тестов в общем объеме исследований, выполняемых компанией, составляет 18%», — рассказала Дарья Горякина, заместитель генерального директора лабораторной службы «Хеликс».

Также высоким спросом пользовались услуги по лучевой диагностике. По словам операционного директора ГК «Медси» Родиона Ступина, помимо мобилизации всех систем тестирования на коронавирус, компанией были развернуты все КТ-центры, чтобы проводить диагностику пневмонии и COVID.

Впрочем, им тоже пришлось серьезно перестраивать работу под условия, продиктованные пандемией, минимизировав присутствие пациентов в клиниках. В «Медси» отметили, что компания оптимизировала исследования, в частности КТ: сама процедура проводилась в стационаре, куда пациента привозили, а затем по результатам КТ корректировалась схема лечения пациента на дому.

Не нарушая режим самоизоляции, можно было сделать и лабораторные исследования. «В апреле за две недели мы разработали и реализовали проект бесконтактной сдачи анализа на COVID-19 на дому без участия медперсонала», — рассказала госпожа Горякина. — Также у нас был высокий спрос на услуги мобильной службы «Хеликс» в Москве и Санкт-Петербурге за три месяца (с апреля по июнь) 2020 года достигло показателя выездов на дом за весь 2019 год и составило более 60 тыс.». По мнению экспертов, данная услуга остается востребованной и, возможно, будет одним из тех паттернов поведения, который останется у клиентов и после завершения пандемии.

ТОЛЧОК ДЛЯ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ Локдаун послужил драйвером для развития телемедицины и дополнительных проектов частных клиник: даже те, у кого не было онлайн-консультаций и дистанционного сопровождения пациентов, волею-неволею их начали. «У нас запущены телемедицинские мощности для консультации пациентов на дому. Появился комплексный продукт — тестирование, ведение пациентов амбулаторно, с выездом врача на дом, телемедицинские консультации пациентов на дому и лучевая диагностика, для контроля», — рассказал господин Ступин. Также эксперты отмечают, что этот опыт, несомненно, будет использоваться в дальнейшем. «Нас спасло то, что мы начали проводить онлайн-семинары по здоровью для поддержки клиентов. Если начнется вторая волна, мы однозначно перейдем полностью на онлайн-режим работы. Параллельно мы занимались реализацией товаров для здоровья, в частности, для поднятия иммунитета, именно это направ-

ление позволило нам выжить. Здесь в марте рост продаж вырос на 50%, а потом держался в плюсе на 35%», — отмечает госпожа Алимова.

По итогам первой волны крупных банкротств на медрынке Петербурга не последовало. По словам Александра Солонина, все попавшие под ограничения компании реформировались, сократили фонд оплаты труда в связи с уменьшением потока пациентов. В большинстве организаций административный персонал также был переведен на удаленку с сокращенной зарплатой. «Сейчас компании скрупулезно подходят к оценке эффективности работы клиник и оценке финансовых показателей, поскольку необходимо было сокращать затраты и каким-то образом остаться на плаву», — констатировал он.

Так, в «Медси», помимо запуска новых продуктов, введено оперативное управление расписанием врачей, новыми технологиями и инфраструктурой. «В таких условиях необходимо быстро реагировать на вызовы рынка, оперативно управлять своими мощностями и ресурсами, поэтому во многих клиниках мы вышли на круглосуточный прием, расширили мощности по помощи на дому с привлечением новых врачей, медицинских сестер, внедрили новые продукты, открыли свою лабораторию», — рассказали в компании.

Сейчас в свете второй волны клиники проводят вакцинацию от гриппа и делают акцент на сопровождение врачами общей практики и терапевтами пациентов, программы по укреплению иммунитета, чтобы в случае заражения заболевание проходило в легкой форме или средней степени тяжести. Также укрепляется диагностическая база клиник, многие рассматривают возможность приобретения нового диагностического оборудования. «За прошедшее с начала пандемии время мы выстроили новые бизнес-процессы, инвестировали дополнительные средства в оснащение и персонал ПЦР-лабораторий, обеспечили бесперебойные поставки расходных материалов и СИЗ, а также ре-агентов для тестов на COVID-19 и антитела к нему», — заявили в «Хеликсе».

Ряд участников рынка уже отметил, что на протяжении последних двух недель, несмотря на беспрецедентные меры безопасности, наблюдается неуклонное уменьшение посещений пациентами клиник.

И хотя во вторую волну рынок вступает более подготовленным, она может преподнести неприятные сюрпризы в виде более серьезных ограничений, нежели весной. По крайней мере, эксперты видят предпосылки к этому, так как возможно большее число тяжелых пациентов, более молодой возраст заболевших и более частые переводы в реанимацию. ■

НА РЫНКЕ НЕГАТИВНО ОТРАЗИЛСЯ РОСТ ЦЕН НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ, МЕДКОСТЮМЫ И ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО БЫЛО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЕЖЕДНЕВНО. ЭТО УВЕЛИЧИВАЛО ЗАТРАТЫ И СНИЖАЛО РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

В начале года рынок частной медицины в Петербурге демонстрировал стабильный рост параллельно увеличению численности совершенных медицинских приемов и цен на услуги. По прогнозам BusinessStat, в 2020 году ожидается рост на 16%. Среди положительных факторов эксперты указывали увеличение объема медпомощи в связи с ковид-эпидемией, включая дорогостоящую стационарную помощь заболевшим коронавирусом, и индексацию цен на услуги из-за роста курса валют. Однако, по оценке генерального директора Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга Александра Солонина, рынок коммерческой медицины Петербурга к концу года скорее потеряет до 10%, от 50 млрд рублей, на которые он вышел по итогам 2019 года.

ЛОКДАУН УСУГУБИЛ ПРОБЛЕМУ Первая волна пандемии для рынка прошла в подавляющем большинстве тяжело. В режиме самоизоляции клиенты предпочли отложить на потом неострые проблемы со здоровьем. Усугубил ситуацию ряд региональных ограничений, часть из которых, на взгляд экспертов, была необоснованна. В частности, мартовский жесткий запрет главного санитарного врача Натальи Башкетовой на совместительства для медицинских работников. «Многие врачи и медсестры в частных клиниках работают сразу в нескольких клиниках или в госсекторе. Идея была в принципе правильная, чтобы сократить перемещения и не переносить инфекцию», — отмечает Александр Солонин. — Но она оказалась абсурдной для рынка, потому что многие врачи работали по совместительству дистанционно, например, расшифровывая снимки МРТ или КТ». Для сравнения, в Москве не было