

Так, ООО «Стоматологическая клиника» в Новороссийске увеличило в 2020 году прибыль с 3 млн руб. до 4,2 млн руб. Прибыль стоматологии «Интан-Н» выросла почти в три раза, с 1,3 млн руб. до 3,2 млн руб. Краснодарская стоматология MEDISSA ART работала в 2020 году 6,8 млн руб. против 360 тыс. руб. убытка в 2019 году.

В ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВУ Отраслевые игроки и эксперты сходятся во мнении, что частный медицинский сектор быстро справился с потрясением, вызванным пандемией COVID-19. Сейчас отрасль перешла от принятия экстренных мер в ответ на пандемию коронавируса к реформированию и внедрению новых услуг.

«Спустя год после начала пандемии, в апреле 2021 года, Клиника Екатерининская открыла Центр реабилитации полного цикла площадью более 3,5 тыс. кв. м для пациентов после инсульта и инфаркта, заболеваний органов дыхания, опорно-двигательного аппарата, пищеварительной и других систем организма», — рассказали "Ъ-Экономика региона" в пресс-службе Клиники Екатерининской.

Если сравнить первый квартал 2020 года с первым кварталом 2021 года, то в клинике наблюдают рост консультативного приема на уровне 15%. На 18% вырос объем инструментальной диагностики (КТ, МРТ, УЗИ). «В последние месяцы эта тенденция сохраняется — пандемия научила людей внимательнее относиться к собственному здоровью и выбирать лечение под наблюдением врача вместо самолечения, как это зачастую бывало раньше», — отмечают в Клинике Екатерининской.

По мнению представителя медицинской организации, с появлением в жизни COVID-19 в несколько раз возросла нагрузка не только на специалистов, но и на медицинское оборудование. И частная медицина в этом контексте стала главным помощником государственной. «Коммерческие краснодарские медицинские учреждения помогают разгрузить очереди в государственных поликлиниках, которые не справляются с постоянным увеличением пациентопотока. Наша сеть клиник находится в тесном партнерском взаимодействии с государственным сектором и интегрирована в систему ОМС», — отмечают в пресс-службе Клиники Екатерининской.

«Наша клиника узкоспециализированная, мы оказываем услуги в области диагностики, лече-

ния онкологических заболеваний, в том числе на поздних стадиях», — рассказала "Ъ-Экономика региона" директор департамента по стратегическому развитию федеральной сети клиник экспертной онкологии "Евроонко" Елена Калмыкова. — Однако в период пандемии количество обращений в "Евроонко" увеличилось. Особенно ощутимо это было весной прошлого года, когда в нашу клинику стали обращаться пациенты, чье лечение в зарубежных онкологических центрах прервалось из-за того, что эти страны закрыли свои границы в связи с распространением COVID-19. За три месяца карантина количество таких пациентов увеличилось у нас на четверть. В том числе это были пациенты государственных и частных клиник, закрывших свои отделения из-за пандемии. Все пациенты убедились, что лечение в "Евроонко" проходит в соответствии с актуальными международными протоколами и теми же оригинальными препаратами, что и за рубежом. Многие пациенты продолжили лечение в нашей клинике».

С ПОЯВЛЕНИЕМ В ЖИЗНИ COVID-19 В НЕСКОЛЬКО РАЗ ВОЗРОСЛА НАГРУЗКА НЕ ТОЛЬКО НА СПЕЦИАЛИСТОВ, НО И НА МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. И ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА В ЭТОМ КОНТЕКСТЕ СТАЛА ГЛАВНЫМ ПОМОЩНИКОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ

По ее словам, к самым востребованным услугам относится услуга обследования родинок на аппарате FotoFinder, поскольку рак кожи лидирует в структуре онкологических заболеваний в Краснодарском крае.

Генеральный директор стоматологической клиники ABC Clinic Артем Москвин говорит, что самой востребованной услугой в стоматологии во все времена было и остается лечение кариеса: «Статистика ВОЗ говорит о том, что кариес есть у 99% населения земного шара, поэтому ответ на этот вопрос всегда один. Наша клиника не исключение — лечение кариеса и его последствий является самой популярной услугой».

ЛИДЕРЫ СПРОСА Основным драйвером развития рынка коммерческой медицины, по мнению аналитиков группы «Деловой профиль», является сетевая лабораторная диагностика. Пандемия подстегнула развитие медицинских лабораторий по франшизе.

По данным "Ъ", за январь—август 2021 года число запросов со стороны франчайзи по развитию медлабораторий под брендом «Инвитро» увеличилось вдвое год к году. В «Хеликс», по словам заместителя гендиректора лабораторной службы Дарьи Горякиной, произошел двукратный рост числа заявок на франшизу. В сети «Ситилаб» также подтвердили, что популярность партнерских программ существенно возросла.

Дарья Горякина рассказала "Ъ-Экономика региона", что в 2020 году за счет роста спроса на ПЦР-тесты существенно вырос объем рынка лабораторной диагностики. Крупные федеральные игроки закрепили свое лидерство, быстро включившись в диагностику COVID-19. «"Хеликс" стал первой частной лабораторией, которая начала выполнять ПЦР-исследования на COVID-19 и количественные и качественные тесты на антитела к коронавирусу», — говорит госпожа Горякина.

По ее словам, пандемия сыграла еще одну важную роль: она дала колоссальный импульс для технологического развития отрасли. У лабораторий появилась возможность протестировать альтернативные форматы взаимодействия с клиентом. Популярными во время пандемии стали дистанционные сервисы, так как минимизация контактов в 2020 году стала одним из главных условий оказания услуг: «"Хеликс" вовремя подхватил этот тренд и усилил уже существующую мобильную службу (выезд медицинской бригады на дом). В 2020 году спрос на услуги мобильной службы вырос на 45% в сравнении с 2019 годом, а за 10 месяцев 2021 года количество вызовов на дом увеличилось еще на 10% по отношению к такому же периоду в прошлом году».

Быстро включиться в новые реалии рынка и разработать новые дистанционные сервисы, по мнению Дарьи Горякиной, смогли компании, у которых есть сильная IT-инфраструктура: «"Хеликс" всегда придавал огромное значение IT-направлению, и именно поэтому мы оказались максимально готовыми к оперативному запуску новых

технологических решений, которые потребовались клиентам во время пандемии».

С начала 2021 года в «Хеликс» наблюдают стабильный рост спроса на исследования, причем не только на ПЦР-тесты и анализы на антитела к COVID-19, но и на базовые исследования, такие как клинический и биохимический анализы крови.

В топ-5 исследований по количеству заказов в 2021 году вошли ПЦР-тесты на COVID-19, количественный анализ на антитела IgG к COVID-19, клинический анализ крови, общий анализ мочи. «Если в 2020 году наибольшей популярностью пользовались ПЦР-тесты на COVID-19, то в 2021 существенную долю в выручке компании составляют и тесты на антитела к коронавирусу», — уточняет Дарья Горякина.

Самыми востребованными анализами из рутинной линейки исследований являются общий анализ крови, мочи, исследование на тиреотропный гормон (основной регулятор функции щитовидной железы) и определение концентрации глюкозы в плазме.

Что касается прогноза на следующий год, то Дарья Горякина полагает, что высокий спрос на ПЦР-тесты и тесты на антитела к COVID-19 будет сохраняться: «Но надо сказать, что спрос растет не только на ковидные исследования, но и на рутинные анализы, позволяющие оценить общую картину здоровья, а также диагностировать многие заболевания и контролировать их течение. Например, по традиционному доковидному каталогу выручка "Хеликс" за 2020 год выросла на 38% по отношению к 2019 году».

ВИРТУАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ В самом начале пандемии медицинские организации были вынуждены незамедлительно прекратить оказание большей части очных несрочных услуг, что привело к быстрому росту популярности виртуальной медицины. После первого скачка весной 2020 года частота оказания виртуальных (дистанционных) медицинских услуг немного пошла на спад. Однако уровень использования виртуальных услуг по-прежнему существенно выше, чем до пандемии. Действия инвесторов и участников рынка, а также мнение потребителей указывают на то, что спрос на виртуальную медицину останется высоким и после масштабной вакцинации против COVID-19, говорится в докладе PwC.

Дарья Горякина также говорит, что в 2020 году стали популярны дистанционные сервисы, такие как телемедицина, медицинские услуги на дому, формат бесконтактного тестирования. Они продолжают быть востребованными у клиентов и в текущем году. «Количество заказов через сервис "Сдайнакороновирус.рф" в Краснодарском крае за третий квартал 2021 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 20%», — говорит заместитель генерального директора лабораторной службы «Хеликс».

Еще один тренд, по ее словам, — популяризация услуг на дому. Во время пандемии клиенты распробовали удобство оказания услуг лабораторной диагностики на дому, и после окончания режима самоизоляции этот паттерн поведения закрепился.

«Также мы видим, что наметился тренд на увеличение значимости заботы о здоровье и, как следствие, увеличились объемы превентивной диагностики. Это связано с тем, что пандемия научила россиян внимательнее относиться к своему здоровью и чаще обращаться за медицинской помощью, по возможности заблаговременно», — заключает госпожа Горякина. ■

В ТОП-5 ИССЛЕДОВАНИЙ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАКАЗОВ В 2021 ГОДУ ВОШЛИ ПЦР-ТЕСТЫ НА COVID-19, КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ НА АНТИТЕЛА IGG К COVID-19, КЛИНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРОВИ



ЭКСПЕРТЫ СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО ЧАСТНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ СЕКТОР БЫСТРО СПРАВИЛСЯ С ПОТряСЕНИЕМ, ВЫЗВАННЫМ ПАНДЕМИЕЙ COVID-19

ФОТО: ЭМИН ДЖАРАЕВ