

ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ ОСМОТРЫ ОЗДОРАВЛИВАЮТ РЫНОК

ЧАСТНАЯ МЕДИЦИНА ДО ПАНДЕМИИ COVID-19 ИМЕЛА СТАБИЛЬНЫЙ И ДОСТАТОЧНО ПРОГНОЗИРУЕМЫЙ РОСТ. ЗАТЕМ НАМЕТИЛАСЬ ОПРЕДЕЛЕННАЯ ВОЛАТИЛЬНОСТЬ В РАЗВИТИИ, КОТОРАЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ВНОВЬ ПЕРЕХОДИТ В УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ. ПРИ ЭТОМ, ПОМИМО ТРАДИЦИОННЫХ ОБРАЩЕНИЙ, ФОРМИРУЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ К РОСТУ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ МЕДОСМОТРОВ. ДОЛЯ ПАЦИЕНТОВ, КОТОРАЯ ЭТО ДЕЛАЕТ НА РЕГУЛЯРНОЙ ОСНОВЕ, ДАЖЕ ЕСЛИ ХОРОШО СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ, РАСТЕТ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Во время пандемии, по словам экспертов, частная медицина пережила большое напряжение из-за работы на пределе мощностей, но в то же время и огромный рост. Резко увеличилась потребность не только в лабораторных и инструментальных исследованиях, но и в остальных медицинских услугах. Из-за перегруженности государственных учреждений люди стали чаще обращаться в частные клиники, чтобы получить своевременную помощь и не подвергать себя дополнительному риску подхватить вирус в очереди на прием. После окончания пандемии спрос на многие медицинские услуги значительно снизился. Люди стали меньше болеть, а организации перестали требовать сертификаты об отсутствии COVID-19. В этой сфере спрос рухнул практически одним днем, с выходом соответствующих правовых документов.

«Однако нужно понимать, что медицинские услуги — это не только мера экстренного реагирования. Снижение заболеваемости коронавирусом дало организациям возможность уделять больше внимания другим сложным направлениям: диагностике и лечению сердечно-сосудистых, онкологических, генетических заболеваний. Частные медицинские организации имеют возможность привлекать лучших специалистов и применять высокотехнологичные методы. Доверие к ним растет: к примеру, пациенты все чаще обращаются в частные клиники за вторым мнением», — поясняет Денис Банний, врач-эксперт лаборатории «Гемотест».

После пандемии рынок частной медицины Петербурга сохраняет устойчивые позиции. Несмотря на снижение общей напряженности населения в отношении своего состояния здоровья из-за COVID-19, продолжает набирать обороты тренд на профилактическую медицину. «Большое количество материалов и публикаций постковидного периода, доступных в СМИ и интернете, перераспределяет многих наших граждан на своевременное обращение к врачам не только при появлении симптомов заболеваний, но и для консультаций и диагностики с целью предупреждения их возникновения. Причем возраст пациентов с таким запросом смещается и в более молодую категорию тридцатилетних. И здесь преобладают компетенции ведущих частных клиник, готовых к персонализированному подходу с использованием современных технологий», — отмечает Александр Солонин, генеральный директор Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга.

По-прежнему востребованными, по мнению эксперта, остаются диагностические чекапы с использованием широкого спектра лабораторной и инструментальной базы частных клиник. Продолжают быть актуальными также специализированные направления, как офтальмология, онкология, кардиология, а также гинекология, ЭКО, урология и, конечно, педиатрия. «Увеличивается объем по направлениям эстетической медицины, особенно пластической хирургии, которая в Санкт-Петербурге исторически имеет высокий уровень качества и главное — удовлетворенности пациентов результатами работы хирургов в ведущих частных клиниках. Петербург продолжает оставаться центром внутреннего медицинского туризма для пациентов из других регионов за счет оптимального соотношения цены и качества медицинских услуг», — добавляет господин Солонин.



СНИЖЕНИЕ НАГРУЗКИ НА МЕДУЧРЕЖДЕНИЯ ИЗ-ЗА КОРОНАВИРУСА ДАЛО ИМ ВОЗМОЖНОСТЬ УДЕЛЯТЬ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ ДРУГИМ СЛОЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ: ДИАГНОСТИКЕ И ЛЕЧЕНИЮ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТЫХ, ОНКОЛОГИЧЕСКИХ, ГЕНЕТИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

При этом менее востребованными стали услуги стоматологии, эксперты отмечают снижение объемов рынка до 10%, что обусловлено, во-первых, сравнением с периодом пиковой обращаемости в период сразу после пандемии из-за отложенного спроса. Во-вторых, повлияли экономическая нестабильность, сложности с поставками, обострение конкуренции за кадры и инфляционный рост всех видов издержек. Есть и снижение по некоторым видам лабораторной диагностики и КТ-исследованиям, которые были на пике во время пандемии.

По мнению Игоря Гаспера, заместителя генерального директора клиники «Доктор Натуропатов», за последние годы также снизился спрос на лучевую диагностику и лабораторные услуги, что вполне объяснимо, так как исследования и анализы, связанные с COVID-19, стали гораздо менее востребованы, в том числе и по психологическим причинам. Люди уже не бегут сдавать тесты при любом «чихе».

Виктор Дубровин, генеральный директор сети клиник «Ниармедик», входящей в «Доктор рядом Холдинг», выделяет несколько основных тенденций на рынке частной медицины. Первая — рост гибридной медицины

(соединение онлайн и офлайн). Например, анализы сдаются в клинике, а консультации с врачом идут с помощью инструментов телемедицины. Вторая — интерес к превенции и заботе о здоровье. Третья — активное внедрение цифровых помощников на базе искусственного интеллекта.

Что касается Петербурга, то, по словам Владислава Туликова, главного врача многопрофильной клиники «Источник», члена Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, объем рынка медицинских услуг в городе стабилизировался после снижения в предыдущем пандемийном периоде и в период экономической нестабильности последних лет. «Если сравнивать пациентопотоки двух периодов, то в начале пандемии наблюдался спад, но постепенно все восстановилось и сейчас приравнивается к допандемийному 2019 году. Изменения же, происходящие на рынке с 2022 года, по большей части связаны с повышением стоимости медицинских услуг за счет удорожания расходных материалов и медикаментов, связанных с инфляцией и изменением логистики. На сегодняшний день рынок растет и будет расти в перспективе: пациент заинтересован в получе-

нии качественной медицинской помощи, ее доступности и высоком уровне сервиса», — поясняет он.

ЛАБОРАТОРНЫЕ ИСТОРИИ При этом, по словам экспертов, медицинские организации, которые в период пандемии сделали ставку только на узкоспециализированную диагностику, сегодня вынуждены либо расширить свою деятельность, либо передать мощности другим брендам с высокой репутацией и устойчивым потоком пациентов еще до пандемии. «В этом плане медицинский бизнес имеет свою отраслевую специфику в отличие от обычной сферы услуг, так как медицина сама по себе достаточно консервативна. Как правило, быстрый вход и быстрый выход с рынка медицинских услуг — это убыточная инвестиционная стратегия. Частная медицина — это успех в долгосрочной перспективе, поэтому пользующиеся заслуженным авторитетом и доверием частные клиники смогли во время ковида выделить ресурсы и сконцентрировать их для необходимого большого объема диагностики, а по окончании пандемии переориентировать ресурсы на другие направления», — поясняет господин Солонин. → 8