

ЕЛЕМЕДИЦИНСКОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ

ПОЛУЧИВ ИНВЕСТИЦИИ В РАЗМЕРЕ БОЛЕЕ 2 МЛРД РУБ., РОССИЙСКАЯ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКАЯ ОТРАСЛЬ ПОКА НЕ ДОБИЛАСЬ СУЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ. НЕСМОТЯ НА ШИРОКИЙ СПЕКТР ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ЕЕ ИГРОКАМИ УСЛУГ, В 2019 ГОДУ НАИБОЛЬШИМ СПРОСОМ БУДЕТ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ОНЛАЙН-ЗАПИСЬ К ВРАЧУ, А НЕ ДИСТАНЦИОННЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ. А ДО 30% ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ БУДУТ ВЫНУЖДЕНЫ УЙТИ С РЫНКА.

МАРИЯ КОТОВА

ХОТЕЛИ КАК ЛУЧШЕ В первый год своего существования закон о телемедицине показал неплохие результаты внедрения онлайн-консультаций в медицинские организации страны. Так, в 2018 году телемедицину запустили 72% российских клиник, следует из опроса петербургского сервиса Opdoc. Однако продолжать телемедицинские консультации в 2019 году готовы только 67% опрошенных. Выходит, минимум 5% респондентов в 2018 году разочаровались в телемедицине.

Закон до сих пор дорабатывается принятием новых подзаконных актов, из-за чего отрасль до конца не отрегулирована, указывает представитель Opdoc Яна Кубрик. По ее словам, клиники ожидали большего спроса на телемедицинские услуги, но для этого нужны были маркетинговые усилия со стороны самих медучреждений. По оценке гендиректора «Мобильных медицинских технологий» (управляет сервисом «Онлайн Доктор») Дениса Юдчица, в 2018 году число телемедицинских консультаций в коммерческом секторе перешагнуло рубеж в 100 тыс. Но оценить, много это или мало, опрошенные участники рынка затруднились.

Одно из препятствий развития отрасли в России — высокая стоимость онлайн-услуг, отмечает директор направления цифровой медицины Philips в России и СНГ Дмитрий Лисогор. Кроме того, только 20% населения доверяет свои личные данные медицинским организациям. Поэтому государство должно найти баланс между защитой информации и свободным обменом данными для успешного функционирования телемедицинских услуг, считает он.

ИНВЕТОРЫ ОБРАТИЛИСЬ К ДОКТОРУ

Рынок телемедицины начал формироваться в 2017 году, за год до принятия профильного закона: тогда на нее пристальное внимание обратили «МегаФон», МТС, «Медси», Сбербанк, «Яндекс» и другие компании, вложившие в развитие таких стартапов миллионы долларов. Изначально большинство сервисов включали в себя возможность проведения онлайн-консультаций с терапевтами и педиатрами по более низкой цене, чем в офлайн-клиниках. В течение 2018 года список предлагаемых услуг в условиях быстро растущей конкуренции расширился. Но, как пояснил CEO Doc+ Руслан Зайдуллин, предложение на рынке телемедицины уже во втором квартале 2018 года намного превышало спрос. Поэтому многие игроки, по его словам, были вынуждены демпинговать и соревноваться в количестве клиник, врачей и их специальностей.

В этой битве за пациентов телемедицинские сервисы стали активно сотрудничать с крупны-



В 2018 ГОДУ ЧИСЛО ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ ПЕРЕШАГНУЛО РУБЕЖ В 100 ТЫС.

ми лабораториями, например KDL, «Гемотест» и «Ситилаб», предлагая возможность дистанционной записи на анализы, их онлайн-расшифровку и хранение в электронной карте. Первопроходцами здесь были Doc+, среди совладельцев которого фонды Baring Vostok, «Онлайн Доктор», в чье развитие инвестировала группа «Ташир», и Doctor Smart сына основателя клиники «Медицина» Григория Ройтберга Павла.

Позднее компании стали привлекать узких специалистов, а также создавать высокотехно-

логичные проекты. «Онлайн Доктор», например, запустил продажи онлайн-программ для больных диабетом, включающие в себя консультации с эндокринологами. Doctor Smart создал проект «Второе мнение AI», позволяющий получить анализ рентгеновского снимка с помощью искусственного интеллекта. А подконтрольный Сбербанку DocDoc запустил продажи «умных» часов для пожилых, людей с ограниченными возможностями и детей, нуждающихся в связи с врачом.

Еще одним трендом на рынке в 2018 году было распространение телемедицины через страховые продукты, а также с помощью банковского страхования, отмечает Денис Юдчица. По его словам, эти направления включают в себя продажу телемедицинских услуг в банковском канале как отдельный сервисный продукт, так и в качестве комплексного предложения.

Некоторые участники рынка решили, что вместе им удастся привлечь больше пациентов. Так, DocDoc и «Онлайн Доктор» в апреле 2018 года

ОДНО ИЗ ПРЕПЯТВИЙ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ В РОССИИ — ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ОНЛАЙН-УСЛУГ



ИНВЕТОРЫ