

3.2.3. Общественное здоровье и организация здравоохранения,  
социология и история медицины  
(медицинские науки)

УДК 614.2:616.988  
doi: 10.17021/2021.2.2.38.45

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ  
В ПЕРИОД КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ**

Екатерина Олеговна Гукова<sup>1</sup>, Наталья Николаевна Косинова<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Волгоградский государственный медицинский университет, Волгоград, Россия,

<sup>1</sup>k.gukova@mail.ru

<sup>2</sup>nnn\_05@mail.ru

*Аннотация.* Текущий год внес определенные коррективы в рынок частной медицины из-за пандемии COVID-19, в результате которой приоритетные направления развития предшествующих лет могут претерпеть изменения. Были реализованы различные меры поддержки как со стороны государства, так и со стороны крупного бизнеса и банковского сектора, однако, как это повлияет на рынок в целом — покажет время.

Несмотря на низкие доходы и постоянное повышение цен, медицинский рынок России, пройдя этап стагнации в 2014-2015 гг., все же продолжает развиваться. Введение карантина внесло некоторые коррективы в ситуацию, однако от болезней никто не застрахован. Люди на время отложили несрочные процедуры, стали чаще обращаться в частные клиники.

Медицинская помощь относится к услугам первой необходимости. Даже при крайне низкой покупательной способности человек не откажется от обращения к врачу при травме, боли, появлении физической патологии, ожидании ребенка. Любая семья предпочтет экономить на образовании, развлечениях, отдыхе, но не на самом дорогом — здоровье. Поэтому медицина всегда будет востребованной сферой, со временем меняются только тенденции ее развития.

*Ключевые слова:* COVID-19, здравоохранение, тенденции, коммерческая медицина, цифровые технологии.

*Для цитирования:* Гукова Е.О., Косинова Н.Н. Тенденции развития коммерческой медицины в период коронавирусной инфекции // Прикаспийский вестник медицины и фармации. 2021. Т. 2, № 2. С. 38–45.

**TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF COMMERCIAL MEDICINE DURING  
THE PERIOD OF CORONAVIRUS INFECTION**

Ekaterina O. Gukova<sup>1</sup>, Natal'ya N. Kosinova<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Volgograd State Medical University, Volgograd, Russia

<sup>1</sup>k.gukova@mail.ru

<sup>2</sup>nnn\_05@mail.ru

*Abstract.* The current year has made certain adjustments to the private medicine market due to the COVID-19 pandemic, as a result of which the priority areas of development of previous years may undergo changes. Various support measures were implemented both from the state and from large business and the banking sector, but how this will affect the market as a whole – time will tell.

Despite low incomes and constant price increases, the Russian medical market, having gone through a stage of stagnation in 2014-2015, still continues to develop. The introduction of quarantine has made some adjustments to the situation, but no one is immune from diseases. People postponed non-urgent procedures for a while and began to visit private clinics more often.

Medical care is an essential service. Even with extremely low purchasing power, a person will not refuse to see a doctor in case of injury, pain, physical pathology, or expectation of a child. Any family will prefer to save on education, entertainment, recreation, but not on the most expensive - health. Therefore, medicine will always be in demand, and only its development trends change over time.

**Key words:** COVID-19, healthcare, trends, commercial medicine, digital technologies.

**For citation:** Gukova E.O., Kosinova N.N. Trends in the development of commercial medicine during the period of coronavirus infection // Caspian Journal of Medicine and Pharmacy. 2021 : 2 (2): 39–45 (In Russ.).

**Введение.** Пандемия COVID-19 – это чрезвычайная ситуация в области здравоохранения и представляет серьезную угрозу для людей по всей планете. Всемирная организация здравоохранения повысила глобальный риск до «очень высокого», подтвердив, что это серьезный вызов для человечества. Бизнес-лидеры должны принимать быстрые решения и принимать немедленные меры для защиты и поддержки своих работников, обеспечивая при этом продолжение критически важных бизнес-операций. Текущий год внес определенные коррективы в рынок частной медицины из-за пандемии COVID-19, в результате которой приоритетные направления развития предшествующих лет могут претерпеть изменения. Были реализованы различные меры поддержки как со стороны государства, так и со стороны крупного бизнеса и банковского сектора.

**Цель:** выявить основные тенденции развития в коммерческой медицине и рассмотреть влияния коронавирусной инфекции на бизнес в сфере здравоохранения.

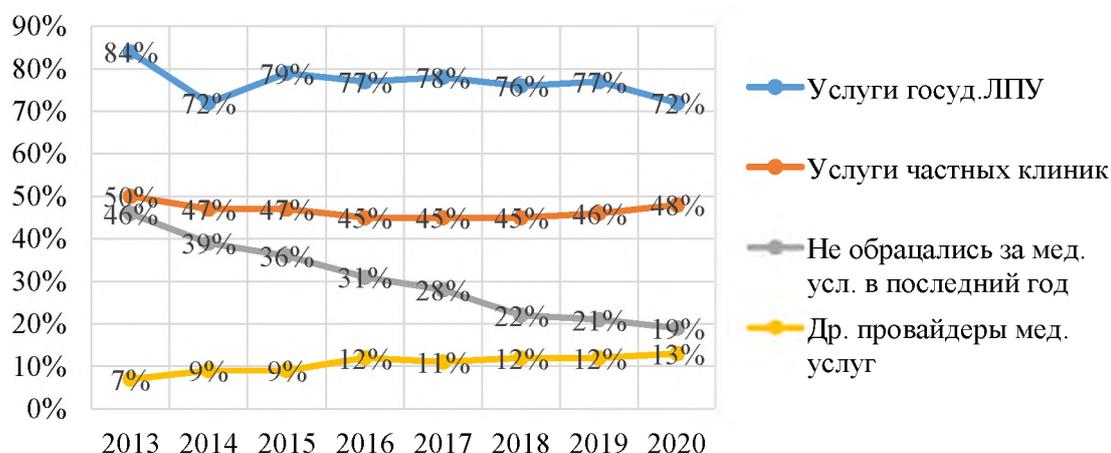
**Материалы и методы исследования.** В процессе написания научной статьи были использованы такие методы, как анализ, синтез, использование графических методов, иллюстрационных обобщений.

**Результаты исследования и их обсуждение.** Прошлый год внес определенные коррективы в рынок частной медицины из-за пандемии COVID-19, в результате которой приоритетные направления развития предшествующих лет могут претерпеть изменения. Были реализованы различные меры поддержки как со стороны государства, так и со стороны крупного бизнеса и банковского сектора.

Население, несмотря на снижение реальных доходов, обращалось и обращается в коммерческие медицинские учреждения для проведения диагностического обследования: тест на ковид, КТ и др. Провести подобную диагностику в государственных клиниках возможно только в соответствии со строгими показаниями. Поэтому «драйверами роста» в период пандемии стали лабораторная диагностика, КТ и телемедицина.

Во время пандемии обычные пациенты старались избегать посещения государственных медицинских учреждений, поскольку многие государственные лечебно-профилактические учреждения были переведены на лечение россиян с коронавирусной инфекцией.

В апреле 2020 года с началом введения всеобщего карантина объем рынка платных медицинских услуг сократился в 2 раза. Только с июля 2020 года показатели начали восстанавливаться, тенденция продолжилась до конца года (рис. 1).



**Рис. 1. Влияние пандемии на спрос услуг частных клиник, %**

Снижение посещений государственных ЛПУ было связано с опасениями посещать больницы и

поликлиники в период пандемии коронавируса. При этом доля пользователей услуг частных клиник, напротив, выросла, так как данные ЛПУ не были связаны с государственными программами по лечению COVID-19 [9].

В целом в ближайшие годы в медицину будут все больше проникать цифровые технологии, сервис, появится тренд на персонализацию, который сейчас приходит во все сферы потребления. У пациентов будет больше носимых персональных гаджетов, предоставляющих достоверную информацию о здоровье в режиме реального времени, а значит, улучшится диагностика заболеваний.

С приходом тренда на здоровый образ жизни, тренда на измерение показателей с помощью цифровых устройств и т.д. пациент становится более грамотным и выполняет одну из задач нацпроекта по повышению продолжительности жизни. Появляется больше интереса к услугам в области ментального здоровья, услугам, связанным с составлением программ правильного питания и ведения здорового образа жизни. На рынке появятся новые провайдеры, ранее не работавшие в системе здравоохранения, теперь медицинские услуги можно будет получать в аптеках, торговых центрах, аэропортах. Например, в условиях роста запроса на удобство и возможность доступа к максимальному количеству товаров и услуг в одном месте аптеки превратятся в локальные центры взаимодействия с пациентами, расширив предоставляемый набор сервисов. Появятся небольшие распределенные пункты предоставления отдельных, наиболее востребованных нишевых услуг [10].

Также возрастает актуальность телемедицины. Телемедицина – это использование достижений телекоммуникационных технологий в здравоохранении. Телемедицина позволяет поднять эффективность лечения и диагностики на качественно новый уровень. С помощью телемедицинских технологий можно, например, удаленному больному, оказать высоко квалифицированную медицинскую помощь. Врачи могут поставить диагноз на основании полученных через электронную почту или глобальную сеть интернет-изображений рентгеновских снимков, компьютерных томограмм, электрокардиограмм, электроэнцефалограмм или других данных лабораторных и инструментальных исследований больного. В связи с тем, что зачастую основная часть узких специалистов в различных областях медицины работает в специализированных медицинских центрах крупных городов, это приводит к определенной централизации медицинской помощи. Однако достижения телемедицины устраняют необходимость в физическом присутствии специалиста на месте [6].

Сегодняшние генеральные директора сталкиваются с огромными, конкурирующими проблемами и неизведанными «водами», продолжая преодолевать последствия пандемии COVID-19. Из-за необходимости руководители сделали приоритетом «сейчас», сосредоточив внимание на поддержке своих сотрудников, клиентов и поставщиков, а также на организации реагирования на сбои в цепочке поставок. Параллельно с этим лидеры стремились стабилизировать доходы и позаботиться о клиентах, перестроить свой бизнес в соответствии с меняющимся спросом и найти новые пути роста.

Лидеры быстро обращают свое внимание на следующее – период непредсказуемого и, возможно, приглушенного экономического подъема, который с большой скоростью поднимет новые конкурентные угрозы и возможности. То, что за этим последует, будет не возвращением к деловой практике, существовавшей до COVID-19, а, скорее всего, новой эры, определяемой быстрыми изменениями культурных норм, социальных ценностей и поведения, такими как возросший спрос на ответственные методы ведения бизнеса и обновленная цель бренда.

На этом фоне лидеры сталкиваются со срочностью и сложностью открытия своего бизнеса. Чтобы преодолеть неопределенность, повторное открытие также требует программы переосмысления. Это дает возможность – и потребность – для многих компаний развить компетенции, в которые они хотели бы инвестировать раньше: стать более цифровыми, управляемыми данными и в облаке; иметь больше структур переменных затрат, гибкие операции и автоматизацию; для создания более сильных возможностей в области электронной коммерции и безопасности. Эта гибкость станет основой создаваемых ими долгосрочных возможностей. Лидерам следует рассматривать шаги, которые они предпримут для повторного открытия, как первые на долгом пути более широких преобразований.

В связи с кризисом COVID-19 фундаментальные изменения в поведении потребителей, цепочках поставок и путях выхода на рынок выводят компании из равновесия. Реагирование на пандемию подчеркнуло необходимость для лидеров ускорить внедрение гибких методов работы и трансформации цепочки создания стоимости, чтобы помочь преодолеть неопределенность [1].

Чтобы стать интеллектуальным предприятием, необходимо отказаться от принятия решений сверху вниз, расширить возможности групп, руководствуясь целями, данными, опираясь на технологии и облачные технологии и обеспечивая более быструю скорость вывода на рынок. Требуется пе-

реход к разрушению жестких структур, подчеркивающих территорию и контроль, и созданию пористой организации с модулями, которые подключаются и работают. Интеллектуальное предприятие способно к динамическому самоуправлению и постоянной адаптации, создается для гибкости, отказоустойчивости и роста.

Также необходимо отметить важность государственно-частного партнерства. На современном этапе российское здравоохранение отличается неблагоприятной медико-демографической ситуацией, недостаточным финансированием, малой результативностью использования ресурсов, низким уровнем реализации программы государственных гарантий предоставления медицинской помощи и, как следствие, ухудшением её качества и доступности, несбалансированностью структуры медицинской помощи населению [7].

В здравоохранении государственно-частное партнерство даёт возможность сократить нагрузку на государственный бюджет и перенаправить дефицитные финансовые ресурсы на иные статьи. При этом частный инвестор берёт на себя обязательства по модернизации, реконструкции, строительству и получает некоторую плату за предоставляемые услуги. В результате формируется взаимовыгодное сотрудничество, позволяющее в сфере здравоохранения реализовывать инновационное развитие [2, 4].

Сотрудничество государства и частного бизнеса в здравоохранении может выражаться также в непосредственном участии частных медицинских учреждений в предоставлении бесплатных для населения медицинских услуг, например, их подключение к реализации территориальной программы ОМС; предоставление бесплатных медицинских услуг населению в рамках государственного заказа и многое другое [5, 8].

Перед лицом кризиса COVID-19 лидерам пришлось действовать быстро, чтобы оптимизировать устойчивость своей компании – сбалансировать риски и ликвидность, одновременно оценивая возможности роста после спада. Текущая и будущая жизнеспособность зависит от быстрых действий высшего руководства, включая краткосрочные меры по обеспечению стабильности и стратегические шаги, которые создадут новое будущее для компаний и отраслей.

Необходимы немедленные действия для решения краткосрочных проблем с ликвидностью, а также для решения проблемы затрат и прибыльности и привлечения финансирования для инвестирования в новые возможности, включая слияния и поглощения. Многие руководители столкнулись с резким падением продаж и доходов, а также с увеличением затрат. Вмешательства по адаптации могут потребовать инвестиций в ключевые технологии, процессы и людей. Для некоторых ликвидность стала вопросом выживания [3]. Предпринимаемые сейчас действия могут немедленно повлиять на выживание компании, на то, как быстро она оправится от глобального спада, а также на ее финансовое здоровье и устойчивость в будущем.

К проблемам здравоохранения в период пандемии можно отнести:

- 1) повышенный спрос на медицинскую помощь (внезапно возрос спрос на тестирование COVID-19 в условиях ограниченного количества стационарных палат);
- 2) всплеск сервисных звонков (повышение объемов вызовов от пациентов);
- 3) координация ответов (совместно с государственными партнерами и партнерами по экосистеме управление согласованными ответными действиями в масштабах всей организации);
- 4) риски непрерывности бизнеса (сбои в поставках, заражение рабочей силы и тестировании протоколов непрерывности бизнеса);
- 5) мониторинг и отчетность (необходимость реагирования на обязательную отчетность правительства и пересмотр финансовых прогнозов);
- 6) эффективность рабочей силы (сотрудники, работающие на дому, сталкиваются с проблемами обеспечения безопасности оборудования при одновременном нарушении ухода за своими иждивенцами).

В связи с вышеперечисленными проблемами здравоохранения можно выделить пункты о том, как повлияла пандемия на бизнес-планирование.

Отрицательные стороны:

- 1) недостоверность информации в СМИ, вследствие чего составление бизнес-плана организации может быть некорректным;
- 2) невозможность осуществления бизнес-плана в связи с самоизоляцией;
- 3) сложность в сегментации рынка из-за резкого изменения материального положения населения;
- 4) происходит «борьба» за клиентов;

5) замедление развития частной медицины;  
6) ограничение поступления импортных лекарств;  
7) низкий спрос на услуги частных клиник из-за страха и неуверенности в безопасности своего здоровья;

- 8) снижение платежеспособности населения;  
9) для увеличения прибыли клиники вынуждены повышать цены на услуги;  
10) сложность в разработке бизнес-плана.

Положительные стороны:

- 1) развитие телемедицины, возможность удаленной работы;  
2) предвидение рисков;  
3) умение распределять свое время;  
4) в структуру бизнес-плана включаются ограничения, связанные с COVID-19;  
5) повышение гибкости компании;  
6) внедрение информационных технологий;  
7) для привлечения клиентов появляются системы скидок, акций;  
8) низкие траты на рекламу;  
9) рост посещения за счет пункта вакцинации на территории клиники;  
10) повышение уровня безопасности (установка обеззараживающего оборудования, обязательное ношение масок и перчаток, установка антисептических средств, изменение температуры на входе).

Планы медицинского обслуживания и поставщики медицинских услуг оценивают и быстро мобилизуются для реагирования на возникающие угрозы и воздействия COVID-19, используя следующие шаги:

1) реакция на перенапряжение (расширение масштабов виртуального обмена сообщениями и посещений для пациентов, находящихся на карантине или «обеспокоенных состоянием здоровья», оценка вариантов создания помещений и ресурсного потенциала, запуск и обслуживание цифровых коммуникаций и виртуальных помощников COVID-19, создание «горячих линий COVID-19» для членов клуба и пациентов, расширение возможности виртуализации контакт-центров и расширение штата сотрудников);

2) непрерывность бизнеса (оценка и устранение потенциального нарушения цепочки поставок, проверка планов непрерывности бизнеса-внутренних и с внешними партнерами, подготовка к «возвращению к нормальной жизни», подготовка и обеспечение дистанционной работы и удаленных ресурсов, изучение вариантов решения проблемы ухода за детьми сотрудников во время кризиса, оценка и отчет о финансовом воздействии (т.е. «горячая» отчетность);

3) финансовая стабильность и устойчивое развитие (предвидение последствия краткосрочных финансовых ответных мер, моделирование будущих сценариев и их влияния на финансовые планы, управление репутационными рисками с помощью прозрачной финансовой отчетности и лидерство сообщества, фиксация расходов на новые услуги);

4) коммуникация и сотрудничество (расширение просветительской деятельности в сообществе, создание линии связи с сотрудниками для COVID-19, определение приоритетов в работе со СМИ и государственными учреждениями – установление приоритетных каналов и периодичности, подготовка к увеличению клинического потенциала и активизация ресурсов здравоохранения сообщества);

5) мониторинг и отчетность (постоянная оценка и мониторинг потенциальных COVID-19, мониторинг социальных сетей по специфике COVID-19, создание и использование прогнозных моделей для прогнозирования потенциального воздействия, подтверждение наличия переписи населения и отчетности по KPI, прогнозирование и подготовка отчетности по форме (федеральной, региональной и муниципальной).

**Выводы.** Пандемия коронавируса показала необходимость форсировать цифровизацию здравоохранения.

Таким образом, важное значение приобретает процесс адаптации существующего опыта цифровизации к условиям системы здравоохранения. Практика внедрения цифровых технологий в области медицины показывает их эффективность и необходимость дальнейшего масштабирования и тиражирования. Цифровые технологии необходимо рассматривать в качестве ресурса развития медицинской организации, повышения качества и доступности медицинских услуг. Цифровизация здравоохранения РФ сейчас – это существующая реальность, которую с каждым годом будут модернизировать всё более новые цифровые технологии. К общим тенденциям на рынке коммерческой медици-

ны в 2020-2021 годах можно отнести: снижение платежеспособности со стороны клиентов, повышение спроса на удаленные консультации, а также на стационарную медицинскую помощь; с популярностью телемедицины снизился спрос на очные консультации, также вырос спрос на медицинские услуги в рамках обязательного медицинского страхования (ОМС).

Можно сделать выводы о том, что здравоохранение столкнулось с такими проблемами как повышение спроса на медицинскую помощь, рост звонков от пациентов, возможные риски непрерывности бизнеса. Также можно отметить, что были выявлены положительные стороны (повышение гибкости компаний, внедрение информационных технологий, низкие затраты на рекламу) и отрицательные стороны («борьба» за клиентов, низкий спрос на услуги частных клиник, снижение платежеспособности населения) влияния пандемии на бизнес в здравоохранении. Были предложены шаги, которые помогут быстро мобилизоваться в период пандемии: реакция на перенапряжение, непрерывность бизнеса, финансовая устойчивость и стабильность, коммуникация и сотрудничество, мониторинг и отчетность.

#### Список источников

1. Рынок коммерческой медицины в России: тенденции и перспективы развития. Аналитическое исследование. Деловой профиль. URL: [https://delprof.ru/upload/iblock/e17/DelProf\\_Analitika\\_Rynok-kommercheskoy-meditsiny.pdf](https://delprof.ru/upload/iblock/e17/DelProf_Analitika_Rynok-kommercheskoy-meditsiny.pdf).
2. Ситуация и тренды в коммерческой медицине в связи с пандемией COVID-19. URL: <https://go.ey.com/3ao9gc8>.
3. Мызрова К. А., Туганова Э. А. Цифровизация здравоохранения как перспективное направление развития // Вопросы инновационной экономики. 2018. Т. 8, № 3. С. 479–486.
4. Боровик Д. А., Сбойлова Л. Е. Разработка и реализация бизнес - планов в условиях пандемии вируса COVID - 19 // Вестник молодежной науки. 2020. 3 (25). С. 1–7. doi: 10.46845 / 2541-8254-2020-3 (25) -1-1.
5. Рау Ф. Ф. Государственно-частное партнерство как механизм инвестирования ресурсов в развитие инфраструктуры здравоохранения региона // Российская наука в современном мире: сборник статей. М. : НИЦ «Актуальность. РФ», 2017. С. 122–123.
6. Жердев Р. А., 2015. Государственно-частное партнерство как драйвер развития отечественного здравоохранения // Российское предпринимательство. № 18. С. 3125–3128.
7. Косинова Н.Н. Партнерство власти и бизнеса в развитии сферы инфраструктуры региона: проблемы и решения // Вестник ВолГУ, серия 3. Экономика. Экология. Т. 19. №3. - 2017. С. 87–98.
8. Краевой С. А., 2017. Перспективы развития государственно-частного партнерства в здравоохранении. Портал информационной поддержки медицинских руководителей. URL: <https://www.zdrav.ru> (дата обращения: 11.06.2021)
9. Таппасханова Е. О., Мустафаева З. А., 2016. предоставление Государственно-частное спроса партнёрство в здравоохранении // Российское предпринимательство. № 13 (211). С. 112–118.
10. Карбчик А. А. Особенности бизнес-планирования в период пандемии // Материалы Международной научно-практической конференции «Синтез науки и образования как механизм перехода к постиндустриальному обществу». 12 апреля 2021. Таганрог. Уфа: OMEGA SCIENCE, 2021. С. 73–77.

#### References

1. The market of commercial medicine in Russia: trends and development prospects. Analytical research. Business profile. URL: [https://delprof.ru/upload/iblock/e17/DelProf\\_Analitika\\_Rynok-kommercheskoy-meditsiny.pdf](https://delprof.ru/upload/iblock/e17/DelProf_Analitika_Rynok-kommercheskoy-meditsiny.pdf).
2. Situation and trends in commercial medicine in connection with the COVID-19 pandemic. URL: <https://go.ey.com/3ao9gc8>. (In Russ.).
3. Myzrova K. A., Tuganova E. A. Digitalization of healthcare as a promising direction of development. Russian Journal of Innovation Economics. 2018; 8 (3): 479–486. (In Russ.).
4. Borovik D. A., Sboylova L. E. Development and implementation of business plans in the context of the COVID - 19 virus pandemic. Journal of youth science. 2020; 3(25): 1–7. (In Russ.).
5. Rau F.F. Public-private partnership as a mechanism for investing resources in the development of healthcare infrastructure in the region. Russian science in the modern world: collection of articles. Moscow: Publishing House of Research Center Relevance. RF. 2017: 122–123. (In Russ.).
6. Zherdev R. A. Public-private partnership as a driver of national healthcare development. Russian Journal of Entrepreneurship. 2015; (18): 3125–3128. (In Russ.).
7. Kosinova N.N. Partnership between government and business in the development of the region's infrastructure: problems and solutions. Journal of Volgograd State University. Economics. Ecologiya. 2017; 19(3): 87–98. (In Russ.).
8. Kraevoy S. A. Prospects for the development of public-private partnerships in healthcare. Informational support portal for medical leaders. 2017. URL: <https://www.zdrav.ru> (In Russ.).
9. Tappaskhanova E. O., Mustafaeva Z. A. Provision of Public-Private Demand Health Partnerships. Russian Journal of Entrepreneurship. 2016;13 (211): 112–118. (In Russ.).

10. Karebchik A. A. Features of business planning during a pandemic. Materials of the International Scientific and Practical Conference "Synthesis of Science and Education as a Mechanism of Transition to a Post-Industrial Society". 12 April 2021. Taganrog. Ufa: OMEGA SCIENCE; 2021: 73–77. (In Russ.).

### **Информация об авторах**

**Е.О. Гукова**, студент направления «Менеджмент», Волгоградский государственный медицинский университет, Волгоград, Россия.

**Н.Н. Косинова**, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой общей гигиены и экологии, Волгоградский государственный медицинский университет, Волгоград, Россия.

### **Information about the authors**

**E.O. Gukova**, student of the direction "Management", Volgograd State Medical University, Volgograd, Russia.

**N.N. Kosinova**, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Head of Department, Volgograd State Medical University, Volgograd, Russia.\*

---

\*Статья поступила в редакцию 20.09.2021; принята к публикации 24.09.2021.  
The article was submitted 20.09.2021; accepted for publication 24.09.2021.