

22.06.2026

Рынок слуха. Никита Дикопольцев: «Люди старшего возраста не готовы “доживать”»

В Москве и других крупных городах России стремительно растёт запрос на развитие «экономики серебряного возраста». Частью этого направления являются центры слухопротезирования. К 2050 году, по прогнозам ВОЗ, каждый второй житель планеты столкнется с проблемами слуха. В Москве, где качество жизни и активное долголетие стали городским стандартом, парадокс рынка слухопротезирования особенно заметен: услуга нужна многим, но пользуется ею лишь каждый седьмой. Основатель федеральной сети «СлышуВижу» Никита Дикопольцев в интервью нашему журналу объяснил, почему московские пенсионеры сегодня загружены больше, чем топ-менеджеры, как заработать на «экономике серебряного возраста», и почему маркетплейсы бессильны против правильно настроенного сервиса.

— Никита, Ваш первый центр был открыт в 2019 году в Челябинске. Сегодня центры «СлышуВижу» представлены уже в 12 городах, включая Москву. Очевидно, что потенциальная клиентская база у вас огромная. Можете описать вашего среднестатистического пациента и как меняется динамика запроса ваших услуг с течением времени?

— Поскольку снижение слуха чаще всего носит возрастной характер, наши пациенты — в первую очередь люди старшего возраста, как правило, 70–85 лет. Для многих важно сохранить слух, чтобы продолжать работать, но главный запрос — это лёгкость общения с близкими и родственниками.

Проникновение слуховых аппаратов в России до сих пор остается очень низким: ими пользуются всего около 15% людей со сниженным слухом. Главное ограничение — сильная стигматизация. По-простому, люди стесняются носить аппараты, примерно так же, как раньше стеснялись брекетов.

— Общеевропейская тенденция — старение населения. Тренд осознаваем, поэтому в Москве есть специальные программы, позволяющие пожилым москвичам улучшить качество жизни и не чувствовать себя обузой для родных. Вы, в большинстве случаев, работаете с этой же категорией граждан. Взаимодействуете ли вы по данному направлению с официальными структурами?

— По этому направлению работа ведётся в основном на федеральном уровне. Для людей с инвалидностью по слуху предусмотрена компенсация за приобретение средств реабилитации, включая слуховые аппараты. Все наши центры работают по этой программе и принимают таких пациентов.

Отдельно хочу отметить, что возможность хорошо слышать напрямую влияет на социальную жизнь человека. Когда человек перестаёт полноценно общаться, он постепенно замыкается в себе, теряет интеллектуальную нагрузку, социальные навыки и просто радость общения.

При этом, благодаря растущей продолжительности жизни, люди старшего возраста сегодня не готовы мириться с таким положением и «доживать». Многие наши пациенты ведут очень активный образ жизни: работают, путешествуют, ходят на лыжах, много времени проводят с семьей. Их график порой плотнее, чем у меня.

Это и есть та самая экономика серебряного возраста, которая становится одним из главных драйверов роста частной медицины в ближайшие десятилетия.

— Москвичи и питерцы с большим вниманием относятся к своему здоровью. Как с этим обстоят дела в регионах (через призму Вашего опыта)?

— Частная медицина в регионах востребована, но серьёзно ограничена доступностью качественного сервиса. Там заметно ниже осведомлённость о современных технологиях, например, о ресиверах в ухо или многоканальной настройке. Многие люди годами ходят с плохо настроенным старым аппаратом или до сих пор считают, что «слуховой аппарат — это признак старости».

Главная проблема — нехватка именно комплексного подхода: не только грамотной настройки аппарата, но и психологической подготовки пациента. Это комплексная работа, которая должна вестись специалистами центра, и которой в регионах пока не так много.

И ещё в Москве на порядок больше пациентов, для которых важно слышать в театре.


СЛЫШУ ВИЖУ

— Современное поколение предпочитает большую часть времени проводить в наушниках. Не сказывается ли это на слухе? Вы видите рост молодых пациентов (20–35 лет) с тугоухостью?

— Да, эта тенденция хорошо подтверждается и нашей врачебной практикой, и мировой статистикой. Мы действительно фиксируем заметный рост пациентов молодого возраста.

Согласно исследованию, опубликованному в журнале *Otolaryngology*, уже к 18 годам у 12,9% подростков есть признаки шумового повреждения слуха, а 6,2% страдают сенсоневральной тугоухостью. ВОЗ прогнозирует, что к 2050 году каждый второй житель планеты столкнется с проблемами слуха, в том числе из-за портативной аудиотехники.

Российские сурдологи, включая специалистов наших центров, тоже отмечают, что доля подростков и молодых людей среди обращений уже достигает 30%. К сожалению, волосковые клетки внутреннего уха не восстанавливаются — повреждение носит необратимый характер. При этом молодые люди часто слушают музыку на уровне 100–115 дБ, хотя безопасный порог — всего 85 дБ. Это очень серьёзно повышает риски.

— В одном из материалов по теме тугоухости было написано, что в 95% случаев ухудшение слуха можно остановить или значительно замедлить с помощью слухового аппарата. Не является ли это попыткой выдать желаемое за действительное?

— Цифра 95 % — это не преувеличение, но её важно правильно расшифровать, чтобы не вводить людей в заблуждение.

Речь идёт не о лечении уха и не о восстановлении погибших волосковых клеток, а о компенсации, то есть о технической возможности помочь человеку снова хорошо слышать и понимать речь. Слуховой аппарат не возвращает «родной» слух, но очень существенно улучшает способность общаться. Это медицинский факт.

Что касается остановки или замедления возрастной деградации, ситуация сложнее. При сенсоневральной тугоухости прямых доказательств, что сам аппарат замедляет гибель клеток, пока недостаточно. Однако его важнейшая задача — не дать слуховым зонам мозга атрофироваться от бездействия. В этом смысле эффект действительно есть.

Когда человек плохо слышит, он рискует потерять не только слух, но и слуховосприятие (способность мозга правильно

интерпретировать звуки и речь). Слуховой аппарат в этом случае работает как тренажёр: заставляет мозг получать полноценную звуковую нагрузку и тем самым помогает сохранять качество слуховосприятия.

Сама цифра 95 % — это мировая статистика: от 90 до 95% всех случаев потери слуха можно успешно скорректировать современными цифровыми аппаратами. Исключение — только тотальная глухота, где требуется кохлеарная имплантация. Поэтому это не «желаемое за действительное», а реальная оценка возможностей современной аудиологии.

— Допустим, как аудиолог Вы сталкиваетесь с тем, что пациенту нужен сложный, дорогой аппарат, но, как предприниматель, понимаете его платёжеспособность. Как Вы находите баланс между «идеальным слухом» и реальным бюджетом клиента, чтобы не навредить его здоровью, но и не уйти в минус?

— Баланс строится не на компромиссе между качеством и деньгами, а на прозрачной коммуникации и правильной организации процесса подбора.

Главное правило: бюджет не должен определять качество настройки. Как бы парадоксально это ни звучало, цена аппарата далеко не всегда является решающим фактором успеха. Согласно нашему опыту и европейским протоколам, в основе эффективного слухопротезирования лежит глубокая диагностика и индивидуальная настройка, а не стоимость устройства.

Если я вижу, что пациенту оптимально подошёл бы флагманский аппарат с максимальным количеством каналов, но понимаю финансовые ограничения, я всегда честно объясняю разницу. Показываю на аудиограмме пациента, какие частоты страдают больше всего, и рассказываю, как именно более простая модель будет работать хуже в шумной обстановке: ресторане, метро или на улице. Топовая модель за счёт направленных микрофонов и продвинутого шумоподавления даёт гораздо более чистый и комфортный звук. При этом я никогда не говорю, что бюджетный аппарат бесполезен; даже он даёт огромный прогресс по сравнению с полным отсутствием помощи.

В наших центрах мы помогаем решать вопрос с оплатой: есть беспроцентная рассрочка, помогаем оформить электронные сертификаты на ТСР и работаем с государственной компенсацией.

Для нас «уйти в минус» — это поставить аппарат, который пациент в итоге не будет носить. Поэтому, если мы подбираем оптимальное решение по средствам, даже потеря одного «дорогого» чека окупается благодарностью человека, который возвращается к нам, приводит родственников и друзей.

— Есть ли какие-то ограничения для развития рынка слуха в России?

— Ключевые ограничения на сегодня — это острый кадровый дефицит и отсутствие общепринятой системы сертификации. Не хватает квалифицированных врачей-сурдологов и сурдоакустиков. При этом часть специалистов, которые формально имеют право работать, обладают недостаточным уровнем компетенций. Это сильно дискредитирует саму идею слухопротезирования в глазах людей. Пациенты получают плохо настроенный аппарат, разочаровываются и на годы откладывают дальнейшее лечение.

Именно поэтому нам крайне необходимы единые стандарты сертификации и чёткие требования к подготовке специалистов. На рынке должны работать профессионалы, а не компании с минимальной квалификацией. Без этого отрасль будет постоянно сталкиваться с недоверием, особенно со стороны пожилых пациентов.

Впрочем, позитивные изменения уже есть. С 1 сентября 2026 года вступают в силу новые требования Минтруда к организациям, занимающимся слухопротезированием. Главное нововведение — обязательный реестр реабилитационных организаций. Чтобы попасть в него и иметь право работать (в том числе по госзаказу и электронным сертификатам), компания должна будет подтвердить четыре ключевых параметра: квалифицированные кадры, необходимое оборудование и мощности, систему менеджмента качества и помещения, соответствующие всем нормам.

— Не создают ли вам сложности маркетплейсы, на которых можно купить всё, включая слуховые аппараты?

— Особенность нашей отрасли в том, что мы не продаём слуховой аппарат как конечный продукт нашей работы. Наш продукт — это комплексная услуга: точная диагностика, профессиональный подбор, индивидуальная настройка, изготовление вкладышей и пожизненное сопровождение пациента.

Без всего этого комплекса услуг, аппарат — это, по сути, просто микросхема в пластиковом корпусе. Именно поэтому слуховые аппараты почти не востребованы на маркетплейсах. К тому же в большинстве случаев они продаются без гарантии и без сервисного обслуживания.

— Тема импортозамещения в нынешних условиях актуальна для любого бизнеса. С каким оборудованием работаете вы, и есть ли какие-то сложности? Как обстоят дела с сервисным обслуживанием и запчастями, если это зарубежное оборудование?

— Ключевое отличие наших центров в том, что мы делаем ставку не просто на продажу аппаратов, а на высокоточную диагностику и индивидуальную настройку с помощью профессионального оборудования. Мы работаем по британскому аудиологическому протоколу, который считается эталонным в Европе.

В наших центрах мы используем REM-оборудование (Real Ear Measures). Это измерительная система, которая позволяет настраивать слуховой аппарат не «усреднённо», а с учётом индивидуальной акустики ушного канала конкретного пациента. Без REM-настройки даже дорогой аппарат может звучать или слишком громко, или неразборчиво. Такое оборудование мы получаем по-прежнему из Европы, но уже более сложными маршрутами.

Сервисное обслуживание мы перевели на свои мощности: в 2026 году запустили собственный сервисный центр. Теперь ремонт при необходимости занимает всего около двух недель.

**Фотографии представлены пресс-службой федеральной сети «СлышуВижу»*