

«ПОКА К НЕЙ НИКТО НЕ ПОДОШЕЛ» КОМПАНИЯ «АВА-ПЕТЕР» РАЗМОРОЗИЛА ПРОЕКТ ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ «СЕВЕРНОЙ КЛИНИКИ» И НАМЕРЕНА ЗАПУСТИТЬ ЕЕ В 2018 ГОДУ. ИНВЕСТИЦИИ СОСТАВЯТ 1,3 МЛРД РУБЛЕЙ, В ТАКУЮ ЖЕ СУММУ ОЦЕНИВАЕТСЯ ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА КОМПАНИИ. В ЭТОМ ПРОЕКТЕ «АВА-ПЕТЕР» СМОЖЕТ ОБОЙТИСЬ БЕЗ ВНЕШНЕГО ИНВЕСТОРА, ГОВОРIT ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГЛЕБ МИХАЙЛИК. ГЛОБАЛЬНО ЖЕ ПОИСК ИНВЕСТОРА ПРОДОЛЖАЕТСЯ, ОДНАКО ПОКА СТОРОНЫ НЕ СХОДЯТСЯ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ.

БЕСЕДОВАЛА ЕЛЕНА ИСАЕВА

BUSINESS GUIDE: Мы общались с вами год назад. Тогда «Северная клиника» работала всего несколько месяцев и использовалась всего на 40%. Какова сейчас ее загрузка?

ГЛЕБ МИХАЙЛИК: Процентов 60–65. Лето для госпитальных услуг — не самое лучшее время. Особенно для педиатрических: дети не в городе. Цыплят по осени считают, тогда мы надеемся получить 75% от полной загрузки. А полную — к концу 2017-го.

BG: Вы распределили сюда поток пациентов из других клиник сети. Сейчас он выравнился?

Г. М.: Да, ситуация очень неплохая. Если посмотреть на операционный результат за полгода, то по сравнению с шестью месяцами 2015-го, мы увеличили операционную прибыль по группе на 80% в евро, а в рублях — в два с лишним раза. Общая выручка по группе достигла 2,1 млрд рублей (+27% год к году). При этом первое полугодие традиционно менее производительно, чем второе. По итогам 2016-го, думаю, сделаем 4,3 млрд.

BG: Как развивается филиальная сеть?

Г. М.: Последний филиал, который мы открыли — большое отделение на Московском проспекте, куда перевели поликлинику с проспекта Гагарина, 24. Она увеличила обороты и никаких опасений не вызывает. А в клинике на Гагарина расширили отделение репродуктивной медицины «Ава-Петер». Там в основном ведется прием пациентов по ОМС. Это отделение также показывает хорошую динамику относительно прошлого года. Сейчас заканчиваем проектирование филиала на пересечении Московского проспекта и Обводного канала, ждем согласования экспертизы.

Пока это все. Нам нужно сконцентрироваться на второй очереди «Северной клиники»: 1,3 млрд инвестиций, которые мы планируем сделать в ближайшее время — это немало. Надеемся выйти на стройплощадку весной следующего года.

BG: В прошлый раз вы говорили о €30 млн (см. BG от 07.10.2015). Вы поменяли проект? И когда клиника будет введена в коммерческую эксплуатацию?

Г. М.: Через полтора года, в 2018-м. Концептуально проект был, но сейчас мы будем доводить его до ума, потому что все-таки планируем сделать родильный дом на 35 коек и отделение ЭКО. Здание не такое уж большое — 6,5 тыс. кв. м, сложного оборудования не предвидится: несколько родильных залов и отделение реанимации для новорожденных.

BG: Кто инвестирует в этот проект?

Г. М.: Мы сами — около 25–30%, а дальше — заемные средства. Есть предложения от банков «Санкт-Петербург», «ЮниКредит». Выбираем, кто даст лучшие условия.

BG: Это будут только банковские займы или вы пускаете инвесторов?



Г. М.: Пока мы говорим только о банковских продуктах. В принципе, у нас достаточно ликвидности, мы помещаемся в коэффициенты, которые позволяют нам их привлекать.

BG: Какая сейчас долговая нагрузка у компании?

Г. М.: 1,3 млрд рублей. Из них совладельцам — примерно 400 млн.

BG: Вы стали все считать в рублях.

Г. М.: Пока евро держится стабильно между 70–75. Мы потихонечку цены подтягиваем.

BG: Операционка в основном за счет цен так выросла?

Г. М.: Цены мы подняли с начала года не более чем на 10–12%. Нет смысла это делать, если никто не придет и не заплатит. Так вырос бизнес «Северной клиники».

BG: Какой поток пациентов по группе сейчас?

Г. М.: Если в прошлом году было около 124 тыс., в этом мы ожидаем где-то 150 тыс. человек. И каждый из них в среднем пять-шесть раз посещает клиники сети.

BG: А как меняется количество иностранных пациентов?

Г. М.: В прошлом году было 400 семей. В этом их число сохраняется на том же уровне. Правда, приходится прикладывать серьезные усилия — рекламные, маркетинговые. Меня больше радует, что внутренний туризм развивается, и он растет благодаря средствам ОМС. В итоге сегмент увеличивается не за счет государственного задания Петербурга, а потому что нас выбирают люди из других регионов. По ЭКО, например, в прошлом году за шесть месяцев было 530 пар, а в этом уже 725.

BG: Какую долю межрегиональный сегмент ОМС занимает в бизнесе?

Г. М.: Если говорить отдельно по ЭКО, то 40–45%.

BG: Вы как-то диверсифицируете сегмент?

Г. М.: ЭКО и оказание услуг по МРТ и КТ — это основные направления, по которым мы получаем деньги из фонда ОМС. В прошлом году они составили 12% от выручки, в этом — процентов 15. Мы бы с удовольствием взяли больше квот по катаракте, но не дают: сейчас это 15–20 пациентов на квартал, работы на два операционных дня. ОМС — это не бездонная бочка, а вполне конечный инструмент.

BG: В последней беседе вы говорили о планах переезда клиники «Ава-Петер» с Невского проспекта и о переводе ее на Литейный проспект.

Г. М.: Стратегически план такой: мы строим вторую очередь «Северной клиники», где расположится отделение акушерства и гинекологии из центральной клиники на Литейном. В клинику на Литейном переедет «Ава-Петер» из здания на Невском. Последнее — в собственности группы, и будет необходимо решить, что с ним делать дальше. Но об этом, как говорила Скарлетт О'Хара, я подумаю позже.

BG: И, конечно же, параллельно вы ни в какие инфраструктурные проекты входить не будете. С государством, например, договорившись?

Г. М.: Нельзя объять необъятное. Самый главный риск — переоценить свои возможности и лопнуть. Инвестиционные ресурсы не безграничны, человеческие — тоже. Слишком быстрое инвестиционное развитие приводит к снижению качества, это мы уже проходили. Тем более что сейчас на политическом уровне все не совсем понятно.

BG: Меня все же интересует, насколько вы определились с поиском инвестора. Решено ли приостановить этот процесс?

Г. М.: Компания не отказывается от поиска инвестора, но вопрос краеугольный — оценка бизнеса. Наша достаточно высока,

мы не собираемся продавать компанию по низкой стоимости принципиально.

BG: Аналитики называли сумму в \$150 млн. Вы с этим согласны?

Г. М.: Это оценка, с нашей точки зрения, хорошая. Но пока к ней никто не подошел. Мы спокойно ведем переговоры, вариантов развития много: пока я не знаю, будет ли это миноритарный акционер или покупка всей компании. С точки зрения менеджмента мы работаем достаточно успешно. Вторую очередь реализуем без привлечения внешнего инвестора и в общем рассматриваем такой вариант, что нам не удастся никого найти и мы будем двигаться вперед за счет банковского финансирования.

BG: Вторая очередь была заморожена. Вам надо продлевать разрешительные документы?

Г. М.: Любая стройка — это получение разрешения на строительство, договоренности с городом, потому что здесь мы немного выезжаем за окончание инвестиционного договора. Если бы не Университет, с которым мы начали играть в азартные игры, успели бы больше.

BG: Что это за история?

Г. М.: Мы планировали с СПбГУ на территории второй очереди сделать научно-практический центр развития медицинских технологий. Сначала договорились, но потом неформально получили ответ, что ничего не будет. Наверное, это к лучшему: Университет — очень непростой партнер, было бы очень сложно с ними договариваться и вести совместную деятельность.

BG: Я бы хотела услышать вашу собственную оценку положения компании на рынке частных медуслуг Петербурга.

Г. М.: В ЭКО мы занимаем 26% — мы самая большая компания. В МРТ доля поменьше, но постоянно растет. У нас три МРТ и один КТ в Санкт-Петербурге, буквально недавно открыли отделение в госпитале для ветеранов войн. Это так называемый проект ГЧП-«лайт»: взаимных обязательств не так много, но при этом мы удовлетворяем потребности госпиталя и всего Невского района. Оборот около 150–160 тыс. рублей в день, надеемся довести до 250 тыс. EBITDA 25–30% — это вполне неплохо.

Если говорить о динамике ЭКО, в Петербурге это высоконкурентный сегмент рынка — здесь двадцать с лишним лабораторий. Но мы собираемся вместе со второй очередью «Северной клиники» построить самую современную лабораторию — в ней будет и хирургия, и диагностика, и ЭКО, и генетика.

BG: В плане выхода новых игроков вам что-то известно?

Г. М.: Не знаю, придет ли «Мать и дитя», они уже давно про это говорили. Это, пожалуй, самый серьезный конкурент, который может появиться. С остальным мы как-нибудь справимся. ■