

ФИНСКАЯ МЕДИЦИНА БОЛЕЕТ ЗА ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ И ФАРМАЦЕВТИКИ РАБОТАЕТ НЕ ТАК МНОГО ЗАМЕТНЫХ ФИНСКИХ КОМПАНИЙ. СОВМЕСТНЫЕ РУССКО-ФИНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НАЧАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ НЕДАВНО — СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 90-Х ГОДОВ. НО ПЕТЕРБУРГ ПРЕУСПЕЛ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ БОЛЬШЕ ДРУГИХ ГОРОДОВ: СЕГОДНЯ ЗДЕСЬ РАБОТАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КАК МИНИМУМ ПЯТИ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ ИЗ ЭТИХ ОБЛАСТЕЙ

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

Одной из первых финских компаний, вышедших на российский рынок медицинских услуг, стала Scanfert Ltd, развивающая сеть медицинских клиник AVA в Европе. AVA — это аббревиатура первых букв фамилий финских врачей Ральфа Ашорна и Эро Верила, основавших фирму Scanfert Ltd, учредителя в том числе и сети российских клиник «АВА-Петер». История компании началась в 1987 году: в финском Тампере в помещениях гинекологического центра Tampereen Gynekologikeskus открылась первая клиника будущей сети AVA. Сейчас сеть AVA — это клиники в России, Финляндии, а также в Испании, Португалии, Латвии, Азербайджане. В России первая клиника «АВА-Петер» появилась в Санкт-Петербурге в 1996 году. В компании рассказывают, что этому предшествовали полтора года работы по подготовке проекта. Клиника «АВА-Петер», специализирующаяся на лечении бесплодия методами вспомогательных репродуктивных технологий, с 1996 года располагается на Невском проспекте. Первоначально, кроме современной лаборатории, в клинике размещались всего несколько кабинетов врачей-репродуктологов. Постепенно клиника расширялась, около двух лет назад вся технологическая база была обновлена. В клинике работают врачи-репродуктологи, акушеры-гинекологи, эмбриологи, генетики, биологи и другие специалисты. При клинике открыта аптека с полным набором медикаментов, применяемых в лечении бесплодия, и сопутствующих товаров.

В 2004 году на Литейном проспекте «АВА-Петер» открыла многопрофильную клинику «Скандинавия». В компании вспоминают, что все исследования на первом этапе проводились под руководством самого владельца компании «Сканферт» — врача-репродуктолога Ральфа Ашорна, а часть российских специалистов обучалась в Финляндии. Сейчас финны в российском подразделении AVA не работают, однако «АВА-Петер» регулярно проводит семинары, на которых ведущие в своих областях специалисты из других стран делятся опытом и новыми технологиями. По словам Марины Бродской, коммерческого директора клиники «Скандинавия», в 2009 году было проведено обучение врачей профессорами из Германии и Австрии, врачи клиники отправлялись на стажировку в Германию и Израиль.

Сейчас в компании «АВА-Петер», объединяющей клинику репродуктологии «АВА-Петер» и многопрофильную клинику «Скандинавия», работает около тысячи человек. Клиника репродуктологии имеет две площадки — на Невском и на проспекте Гагарина. Сеть филиальных отделений клиники покрывает практически весь



СЕЙЧАС В КОМПАНИИ «АВА-ПЕТЕР», ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ КЛИНИКУ РЕПРОДУКТОЛОГИИ «АВА-ПЕТЕР» И МНОГОПРОФИЛЬНУЮ КЛИНИКУ «СКАНДИНАВИЯ», РАБОТАЕТ ОКОЛО ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК

город. Клиники работают в Приморском, Выборгском, Московском, Кировском, Фрунзенском районах, Сестрорецке. В декабре 2009 года в центре города — в «Парадном квартале» — открывается отделение класса люкс, а в январе 2010 года — отделение на Васильевском острове.

По словам Марины Бродской, самое главное преимущество наличия западного учредителя — более выгодное, в сравнении с российскими условиями, кредитование. «Медицина требует „длинных“ денег, здесь невозможно рассчитывать на быстрый возврат инвестиций», — делится наблюдениями госпожа Бродская. В компании также констатируют, что российский рынок частной медицины развит пока гораздо слабее, чем в США или Европе, поэтому использование опыта зарубежных коллег и возможность оперативных консультаций со специалистами европейских клиник в «АВА-Петер» считают своим преимуществом перед российскими коллегами.

Самостоятельно развивалась в России и аптечная сеть «Университетская аптека». «Университетская аптека» была учреждена в 1755 году в Або (нынешний финский город Турку) в качестве аптеки Королевской академии с целью обеспечения горожан более качественными лекарствами. После 1827 года Академия и

«Университетская аптека» при ней были перевезены в Хельсинки. Головной офис «Университетской аптеки» и сегодня располагается при университете города Хельсинки. Будучи одним из старейших предприятий и самой крупной аптечной сетью в своей стране, в конце 2005 года первая «Университетская аптека» появилась и в Петербурге в торговом комплексе «Сенная». Сейчас сеть включает семь аптек в Санкт-Петербурге, работающих в формате фарммаркета. Особой гордостью в компании считают работу по стандартам контроля качества, принятым в Европейском союзе.

Далеко не все финские бизнесмены готовы развивать свой бизнес в России органически. Стратегия крупного финского фармхолдинга Tamro изначально предполагала объединение с одной или двумя российскими компаниями. В конце 2002 года было подписано соглашение об объединении бизнеса между акционерами российских компаний «АртроМед», «Россиб Фармация» и «Фарм Тамда», принадлежащей мультинациональной корпорации Tamro. Объединение послужило началом создания третьего по величине российского фармдистрибьютора «РОСТА». Тамро пришла в Россию в 1994 году, создав небольшую компанию на

рынке Северо-Запада. Ее дочерняя фирма «Фарм Тамда», как говорят очевидцы, добилась хороших результатов, например, по словам тогдашнего главы «РОСТА» Олега Конева, производительность труда «Фарм Тамды» была примерно в три раза выше, чем у других крупных игроков рынка. Головной офис управляющей компании «РОСТА» расположен в Москве, в Санкт-Петербурге и Новосибирске работают два логистических центра.

Еще один путь появления финнов в российском фармацевтическом бизнесе — поглощение российских компаний. В марте 2008 года крупнейшая финская фармкорпорация Oreola-KD объявила о заключении соглашения с компаниями «Морон» (крупный фармдистрибьютор) и «Витим и Ко» (аптечная сеть «Старый лекарь», работающая в Москве и Московской области) о стратегическом партнерстве и приобретении около 75% бизнеса компаний. По словам сооснователя компании Олега Янькова, свой бизнес он начал развивать в 1996 году, и в момент его создания вопрос о привлечении инвесторов не стоял. По словам вице-президента Oreola-KD Пеллерво Хамалайна, прежде чем заключить соглашение, компания проводила долгий и глубокий анализ российского рынка. Исследования показали, что наиболее интересные компании — «Витим» и «Морон» — оказались московскими. Если бизнес «Морона» распространяется в ряде городов, в том числе в Петербурге, то аптечная сеть локализована в Москве и Московской области, но, по словам господина Хамалайна, долгое время Oreola искала партнеров в других городах, кроме Москвы, но подходящих вариантов, судя по всему, так и не было найдено. Вице-президент Oreola вспоминает, что поглощение не привело к появлению у компании заметного финского оттенка. Например, оно не повлияло на ассортимент продаваемых «Мороном» и «Витимом» фармпрепаратов — финские лекарства, как и раньше, составляют только небольшую его часть. В обеих российских компаниях работает только один гражданин Финляндии. Однако весной 2009 года у «Морона» и «Витима» были назначены новые генеральные директора и в штаб-квартире фармхолдинга. Теперь в компании говорят о том, что довольны операционными результатами российской «дочки» и заявляют о планах дальнейшего инвестирования в этот бизнес. Олег Яньков считает, что основными плюсами для компаний после поглощения стали доступ к более низким кредитам западных банков, современная система администрирования и усиление менеджмента за счет новых членов наблюдательного совета. ■