НЕ ДОЖИДАЯСЬ КОНЦА

КОМПАНИЯ «АВА-ПЕТЕР» ОТКРЫЛА ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ «СЕВЕРНОЙ КЛИНИКИ», МНОГОПРОФИЛЬНОГО ЦЕНТРА В ПРИМОРСКОМ РАЙОНЕ С ОБЪЕМНЫМ СТАЦИОНАРОМ. ФОРМИРУЮЩИЙСЯ ПАЦИЕНТОПОТОК ПОДТВЕРЖДАЕТ МНЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА «АВА-ПЕТЕР» ГЛЕБА МИХАЙЛИКА О ТОМ, ЧТО ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ НЕ СТОИТ ЖДАТЬ ЗАВЕРШЕНИЯ КРИЗИСА. КОМПАНИЯ ПРИСТУПИЛА К ПОИСКУ СОИНВЕСТОРА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА И ГОТОВА К ИЗМЕНЕНИЯМ В СОСТАВЕ АКЦИОНЕРОВ. БЕСЕДОВАЛА ЕЛЕНА ИСАЕВА

BUSINESS GUIDE: В июне вы открыли «Северную клинику». Каковы итоги первых месяцев работы?

ГЛЕБ МИХАЙЛИК: Главное, что нам удалось наладить взаимодействие между лечебными подразделениями — это была основная задача тестового периода, который пришелся на лето. Тренироваться и учиться лучше, имея неполную загрузку, а летом, естественно, пациентов меньше. Главным опасением для нас было то, что клиника начнет приносить большие стартовые убытки. Однако с первого месяца работы мы работаем выше точки безубыточности. Невероятный для частной медицины случай! В июне положительный баланс составил более 3,5 млн рублей.

BG: За счет потока?

Г. М.: В первую очередь за счет того, что мы перевели сюда пациентов с хирургической патологией и достаточное количество востребованных врачей. Это, конечно, немного просадило поток в других клиниках, но не критично. Осенью, мы надеемся, вся система придет в состояние баланса. То есть наши амбулаторные подразделения в районах вернутся на те показатели, которые они демонстрировали раньше, а «Северная клиника» будет наращивать обороты, потому что уже сейчас ее загрузка составляет около 40% от максимальной. Эти цифры актуальны и для стационара.

Надеемся, что эта клиника станет более востребованной среди компаний по добровольному медицинскому страхованию. Например, активная работа идет с компанией «Согаз», перед которой сейчас стоит серьезная задача по обслуживанию переехавшего в Петербург персонала компании «Газпром». Достаточно высокопоставленные сотрудники «Газпрома» уже проходили в нашей клинике лечение, в том числе и стационарное.

Мы не переживаем из-за заполняемости клиники. Во-первых, она располагается в Приморском районе, где не так много стационаров. Во-вторых, в следующем году откроется Западный скоростной диаметр, и наша клиника будет иметь очень хорошую транспортную доступность для всего города.

BG: Вы планируете концентрироваться именно на ДМС?

Г. М.: Мы хотим нарастить долю страховых продуктов, потому что это определенного рода «подушка». Вводя такие объекты, а здесь 10 тыс. кв. м и 1,7 млрд рублей инвестиций, понимаешь, что без больших страховых продуктов будет сложно. Ведь на открытый рынок рассчитывают все: и государственные, и частные, и ведомственные клиники — это крайне высококонкурентный сегмент рынка.

Кроме того, мы подали заявку на предоставление серьезного объема услуг в рамках программы государственных гарантий по обязательной медицинской помощи. В том числе мы рассчитываем на оказание высокотехнологичной помощи, для этого мы получили на нее лицензию и в «Северной клинике». На данный момент 10% оборота компании «АВА-Петер» — это услуги, оказываемые по полисам ОМС. Идеально было бы иметь 15–20% ОМС, 30% ДМС, а все остальное — хозрасчет.

BG: Когда вы планируете разморозить проект второй очереди клиники?

Г. М.: Текущая ситуация совершенно не благоприятствует большим капитальным вложениям в инфраструктуру. Долговой рынок недоступен. Если бизнес генерирует 16–17% доходности, то рублевые кредиты стоят дороже. И получается, что любой кредит — чистый убыток. Можно говорить о субсидировании процентной ставки, но этот вопрос очень сложный, пока мы его изучаем.

В целом понятно, что этот кризис продлится не один год, потому что он обусловлен не только экономическими, но и политическими причинами. Поэтому если нам удастся привлечь стратегического инвестора или найти деньги другим способом, то мы построим клинику, не дожидаясь его окончания. Если мы продолжим развитие в кризис, то на этапе выхода из него у нас будет очень серьезное преимущество в конкурентной борьбе. Мы находимся сейчас в лучшей ситуации, так как государство остановило развитие любых объектов здравоохранения, заканчивая только те, которые нельзя заморозить, не начиная новых.

BG: Вы готовы на изменения в составе акционеров?

Г. М.: Сейчас в составе акционеров две финские компании, бенефициаром которых является Ральф Ашорн (учредитель компании Scanfert Ltd, развивающей сеть клиник AVA в Европе), начавший этот бизнес двадцать лет назад, Всемирный банк (IFC — International Finance Corporation), и я — миноритарный бенефициар. Чтобы развиваться дальше, нам нужны финансы другого уровня. Например, капиталовложения во вторую очередь «Северной клиники» составят не менее €30 млн. Скорее всего, мы будем привлекать в основной капитал новых инвесторов. Здесь нужны длинные дешевые деньги, так называемый инвестор с глубоким карманом — большие промышленно-финансовые группы. Есть несколько заинтересованных участников среди российских компаний, у которых есть время и которые не намереваются через четыре-пять лет «выскочить» из проекта с доходностью 25–30% годовых, как это происходит со стандартными инвестиционными фондами.

BG: Планы по открытию отделения на Московском проспекте остаются в силе?

Г. М.: Здание построено под нас, и этот проект будет реализован в любом случае.

BG: Клиника на проспекте Юрия Гагарина в этом случае будет закрыта?

Г. М.: Возможно, там мы оставим только программы ОМС, так как объем госзаказа быстро растет. Мы получаем огромное количество пациентов из регионов. Внутрироссийский медицинский туризм — это интереснейшая возможность для развития. У нас, например, очень много пациентов из Сибири, Якутии, с Дальнего Востока. В клинике «АВА-Петер» в прошлом году 800 семейных пар приехали к нам по программе межтерриториальных расчетов. Для сравнения: из Петербурга и Ленинградской области — 150. И такая ситуация наблюдается не только в области вспомогательных репродуктивных технологий, но и по другим направлениям высокотехнологичной помощи.

BG: На фоне сезонности и открытия новой клиники как менялся поток пациентов?

Г. М.: Начало года в компании сопровождалось падением — примерно на 5–7%. С открытием «Северной клиники» поток пациентов возрос и по итогам восьми месяцев сравнялся с показателем 2014 года за тот же период.

BG: Какие достижения клиники будут основными в этом году?

Г. М.: Недавно мы стали первой клиникой в России, которая добилась рождения ребенка после использования криоконсервации яичниковой ткани матери, на полтора месяца опередив федеральный Медицинский радиологический научный центр (МРНЦ) в Обнинске. Эта программа используется при онкологических заболеваниях у женщин для того, чтобы после прохождения лечения они смогли вновь иметь функционирующую репродуктивную систему. В мире всего 42 ребенка рождены по этой технологии, первый из них появился на свет в 2004 году.

Процесс крайне сложен именно с точки зрения организации. Прежде всего, женщина должна выжить после проведенного лечения, потому что онкология часто беспощадна. Но этот случай показывает, что мы сильны и в области онкологии, так как у нас работают профессора из Первого Санкт-Петербургского государственного медицинского университета, и хирургии, поскольку на нашей базе проводился забор тканей яичника и их последующая трансплантация в здоровый организм, прекрасно сработали биологи, занимавшиеся консервацией и хранением тканей, их разморозкой, и непосредственно репродуктологи, производившие процедуру ЭКО. Беременность закончилась рождением здорового ребенка в нашем же родильном отделении. Это знак качества, который показывает, что мы можем использовать сложнейшие мировые технологии и применять их в российской действительности.

К сожалению, в России пока даже самые современные технологии коммерциализировать на практике крайне сложно. Чтобы внедрить что-то новое, всегда нужно финансирование. А у нас пока нет механизмов поддержки инновационного развития в медицине. ■