

«Я ВООБЩЕ НЕ ПОНИМАЮ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ БЕРУТ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ В ДОЛЛАРАХ И ЕВРО»

ГРУППА «ЭНЕРГО» ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ ЕДИНСТВЕННЫМ АКТИВНЫМ ИНВЕСТОРОМ НА ТЕРРИТОРИИ БАДАЕВСКИХ СКЛАДОВ, ОСЕНЬЮ ОТКРЫВ ЗДЕСЬ МЕДИЦИНСКИЙ И ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ АЗАТ ГРИГОРЬЯН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЕЛЕНЕ ИСАЕВОЙ, КАК КОНЬЮНКТУРА РЫНКА СКОРРЕКТИРОВАЛА ПЛАНЫ КОМПАНИИ И КАКИЕ РИСКИ МОЖЕТ ПОЗВОЛИТЬ СЕБЕ КОНСЕРВАТИВНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА.



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Какие компании сейчас входят в группу «Энерго» и на каком из направлений вы сосредоточены?

АЗАТ ГРИГОРЬЯН: Наша группа формировалась на региональном рынке четверть века, и сейчас в ее состав входят инвестиционная компания «Энерго», которую мы, возможно, переименуем в «Энерго-инвест», так как от ее лица осуществляются все инвестиции; торговый дом, который занимается дистрибуцией продуктов питания, в первую очередь кофе; магазин Helptomama — наш интернет-проект для детей до семи лет, он существует уже три года и очень неплохо развивается; медицинский центр и логистическая компания. Я в последнее время сконцентрирован на двух видах бизнеса, которые мы развиваем на территории Бадаевских складов: на клинике и инвестиционном направлении.

BG: По последней информации, вы выбираете между четырьмя операторами для гостиницы. Раньше это был Golden Tulip.

А. Г.: Сейчас мы склоняемся к Ramada. Бренд Golden Tulip, на который мы поначалу обратили внимание, управляется Louvre Hotels Group. А сейчас эта группа куплена американским пенсионным фондом, и у них нет представительства в России. Wyndham Hotel Group, несмотря на то, что это американская компания, имеет свое бюро, пусть и небольшое, в Москве. В России у них уже есть два отеля.

BG: Когда вы примете окончательное решение по этому поводу?

А. Г.: Конечно, если все взвешивать, торопиться не стоит. Политико-экономическая ситуация в стране и Европе совершенно не способствует тому, чтобы спешить с инвестициями. Мы с первых шагов в бизнесе подстраховывались, и это здорово нас выручало в 1998-м, в 2008-м — кредиторская задолженность никогда не была большой, тем более что долги всегда оказывались рублевые. Я вообще не понимаю людей, которые берут длинные деньги в долларах и евро, а таких полно, особенно поражает, что их так же много после 2008 года. Мы активно продвигали проекты, когда считали, что вероятность успеха составляет минимум 90%. Когда она изрядно меньше, лучше не рисковать и годик потянуть. Но больно хорошее было лето уходящего года в туристическом плане:

цены на наши отели для иностранцев после падения курса рубля стали привлекательнее. А потом европейцы серьезно стали думать о введении безвизового режима для российских туристов на три-пять дней. Полагаю, такого не может быть, что европейцы нам визы отменили, а мы им — нет. Так что, если мы примем инвестиционное решение в феврале, то запустимся через год — перед сезоном 2017 года.

BG: Бизнес-центр вы хотели к Новому году заполнить весь. Как реализуются эти планы?

А. Г.: Ситуация с арендой коммерческих площадей остается сложной. Если к концу лета рабочая ставка для бизнес-центра нашего уровня была в районе тысячи рублей, то сейчас это уже 900 рублей. Теперь я думаю, что если мы заполним бизнес-центр к весне — концу лета 2016 года, это уже будет неплохой результат.

BG: Другие планы по развитию на территории Бадаевских складов у вас есть?

А. Г.: Нет, здесь у нас в собственности 1,5 гектара, и они все использованы. Единственное, мы надеемся, что послужим примером для других.

BG: А крупные проекты в далекой перспективе?

А. Г.: Мы заморозили абсолютно все. На какой период — зависит от рыночной конъюнктуры.

BG: Вы собирались в течение года открыть 12 районных клиник в Петербурге.

А. Г.: К сожалению, эти планы пришлось умерить. Мы скорректировали их не только из-за кризиса, снижения доходов населения. Вторая причина — серьезно усилилась конкуренция: за последние полтора года только кабинетов МРТ и КТ открылось 24, не говоря уже о филиалах и отделениях частных клиник. Если демпингуют даже крупные сети, значит, самое время притормозить новые инвестиции.

BG: Какой у вас средний чек?

А. Г.: Самый высокий чек — по ОМС, более 5 тыс. рублей. Потому что такие пациенты в основном приходят на компьютерную томографию, для проведения исследований с использованием контрастов. На втором месте — чек за наличный расчет, 3,9 тыс. рублей. И значительно меньше — менее 3 тыс. рублей — по ДМС.

BG: Каково при этом соотношение количества пациентов по этим направлениям?

А. Г.: Максимум 35% — это ДМС, только процентов восемь — ОМС, все остальное — это те, кто лечится за наличные. Считается, что ДМС должно быть ближе к 60%, но я боюсь, что в ближайшие год-два это цифра нереальная, так как кризис в страховых по ДМС такой же, как и в клиниках. Если говорить про квоты от государства, на 2015 год нам выделили 10 млн рублей. Чтобы вы понимали, это «без напряга» работа одного компьютерного томографа максимум месяц. Если б город дал нам 100, а не 10 млн, мы бы справились легко. Именно такую заявку мы подали на 2016 год.

BG: По ОМС вы работаете только с высокотехнологической помощью?

А. Г.: Да, остальные услуги предоставлять невыгодно. Например, УЗИ брюшной полости с почками, по тарифу ФОМС, стоит 300 рублей, столько же — прием врача.

Я глубоко убежден, что хороший врач должен достойно зарабатывать. По двум причинам: первое — тогда я смогу с него требовать соответственно, и второе — он должен думать о чем угодно, только не о своей зарплате. Для сравнения, около 50% от стоимости приема (у нас одна из самых высоких ставок в процентах) мы платим врачам. В среднем прием стоит 1400 рублей. То есть я врачам плачу больше, чем ставка ОМС, почти в два раза. Частная медицина — это бизнес. И социальная ответственность здесь заключается не в том, чтобы работать в убыток, а в том, чтобы не делать халтуру. Так что в ОМС мы только в КТ и МРТ.

BG: Каковы теперь ваши планы на рынке частной медицины?

А. Г.: Если ситуация будет хотя бы стабильна, то в ближайшей перспективе мы хотим открыть клинику в Москве и все-таки две мини-клиники в районах в Петербурга. Я хочу поставить этот эксперимент и посмотреть, что получится. Логично запустить их в кварталах, где больше новых домов: там более развит платежеспособный спрос. Кстати, у нас в центре около 40% пациентов — люди до 40 лет и где-то 15% — до 30. То есть это миф, что молодые люди не уделяют внимания своему здоровью. Минус в Москве — большая конкуренция, но спрос там просто колоссальный. Москвичи исторически по-другому, чем вся Россия, относятся ко всему: они счи-

тают время, не будут искать, где дешевле, здоровье для них — в зоне особого внимания. А если учесть еще огромное количество чиновников, в том числе невыездных и имеющих деньги, мы надеемся на очень хороший результат. Если мы примем решение о центре в апреле, то к сентябрю-октябрю мы его уже откроем.

BG: Какая норма прибыли у вашего медбизнеса?

А. Г.: Примерно 8–10%. Сейчас меньше — около 7%, в связи с тем, что расходы растут, а цены мы не поднимаем. Пленка, контрасты — импортные материалы, у нас аналогов нет, обслуживание оборудования GE тоже привязано к курсу валют, да и зарплату мы немного подняли.

BG: В итоге ваши инвестиции в 2016 году — это минимум 250 млн рублей только на медицину?

А. Г.: А если мы достроим еще и отель, то это дополнительно минимум €7–8 млн. Мы не перегружены кредитными обязательствами. И аккуратно погашаем долги перед основным кредитором — банком ВТБ. Инвестиционное направление приносит нам около 5–6 млрд выручки в год.

BG: Во сколько же измеряется кредитная нагрузка компании?

А. Г.: Наша задолженность по кредитам в два с половиной раза больше, чем годовая прибыль. Обычно — в два. Это достаточно комфортно для нас.

BG: Есть какие-то проблемы с персоналом?

А. Г.: Конечно, они есть. Во-первых, достаточно высокая конкуренция среди клиник. А во-вторых, в частной клинике от врача одновременно требуется две вещи: чтобы он был профессионалом и чтобы он умел работать с пациентом — был участлив, вежлив, располагал к себе. К сожалению, найти сочетание этих качеств намного сложнее, чем просто профессионала. Мы бесконечно проводим тренинги по общению с пациентами.

BG: Как вы относитесь к ГЧП в здравоохранении?

А. Г.: Это вещь неживучая, на мой взгляд. Во-первых, абсолютно непрозрачный закон. Потом — инертность чиновников, их полная незаинтересованность. Добавьте тяжелую экономическую ситуацию и невыгодные условия кредитования... Для нас это все — показатели высокого риска для бизнеса. ■