

# «СУЩЕСТВУЕТ МЕНЬШИЙ МАСШТАБ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ»

КОМПАНИЯ «АВА-ПЕТЕР» ПРИСТУПИЛА К СТРОИТЕЛЬСТВУ ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ «СЕВЕРНОЙ КЛИНИКИ», ПРОЕКТ КОТОРОЙ БЫЛ ЗАМОРОЖЕН НА ВРЕМЯ КРИЗИСА. ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ДОСТИГЛА НАПОЛНЯЕМОСТИ. СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС НА УСЛУГИ ГРУППЫ ОБЕСПЕЧИВАЕТ РАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ ОМС, БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ КОТОРОГО СОСТАВЛЯЮТ ПАЦИЕНТЫ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ РОССИИ. РАБОТАТЬ С ГОСУДАРСТВОМ СЕЙЧАС БЕЗОПАСНО ТОЛЬКО В НЕБОЛЬШОМ И ПОНЯТНОМ ФОРМАТЕ, УВЕРЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АВА-ПЕТЕР» ГЛЕБ МИХАЙЛИК. БЕСЕДОВАЛА ЕЛЕНА ИСАЕВА



**BUSINESS GUIDE:** Каковы итоги работы компании в 2016 году в финансовых показателях?

**ГЛЕБ МИХАЙЛИК:** Ситуация очень позитивна. Мы увеличили финансовый оборот на 20% в рублях, а ввиду того, что обменный курс стал чуть лучше по сравнению с 2015 годом, то в евро рост еще более значителен — здесь мы вернулись на докризисный уровень 2013 года. Операционная доходность компании также серьезно выросла, в 2,5 раза.

Это объяснимо: 2015 год был достаточно тяжелым, это был запуск «Северной клиники», в 2016 году она стала работать успешно и устойчиво. В начале 2017-го мы достигли стопроцентной загрузки, хотя ожидали сделать это только к концу года, и «Северная клиника» сейчас дает около четверти оборота группы (выручка компании за 2016 год составила 4,39 млрд рублей. — **BG**).

В марте началось строительство второй очереди. Генеральным проектировщиком, подрядчиком и поставщиком по ней стала компания Vamed Engineering GmbH (Австрия), которая поставила оборудование для первой очереди: мы предпочитаем не делить проект.

**BG:** Вы планируете развивать в ней ЭКО по ОМС?

**Г. М.:** Под ОМС будет оборудовано одно из отделений родильного дома, входящего в состав второй очереди. Как и дородовая патология, оно предполагает двухместное размещение в палатах. Само ЭКО по ОМС мы оставим на проспекте Гагарина. В «Северной клинике» просто будет еще одна лаборатория ЭКО. Дело в том, что успешность процедуры во многом определяется точностью исполнения всех технологических моментов. Это показывают американские клиники, в которых доля положительно завершенных циклов составляет от 60% (против наших 50–53%). Они могут себе позволить исключительно строго следовать всем регламентам, медицинским и технологическим рекомендациям: для этого хватает и персонала, и оборудования, и денег — тариф составляет около \$10 тыс. за один цикл. У нас, исходя из значительно меньшего тарифа, на один цикл — в три раза меньше персонала, инкубаторов.

Поэтому «Северную клинику» мы хотим сделать такой, которая будет работать как положено, как предписано ведущими специалистами, ассоциациями, производителями медицинской техники. Я не говорю, что у нас цикл будет стоить \$10 тыс., так как во многом это определяется западной системой оплаты персонала.

**BG:** А сколько сейчас стоит цикл в вашей клинике?

**Г. М.:** По ОМС — около 120 тыс. рублей с медикаментами. Если это коммерческий цикл — до 200 тыс. рублей.

**BG:** Большой объем квот по ЭКО на 2017 год?

**Г. М.:** Нет, по ОМС выделили 191 квоту, но мы спокойно к этому относимся. В Питере небольшой объем распределяется между многими участниками. Зато намного больший поток мы получаем по межтерриториальному обмену: в прошлом году к нам приехали 1378 семей со всей России — большая часть от всего количества циклов ЭКО, проведенных в клиниках «АВА-Петер» (Петербург, Татарстан и Вологда, всего — 8 тыс. циклов. — **BG**).

**BG:** Кто в итоге помогает вам финансировать строительство «Северной клиники»?

**Г. М.:** UniCredit, наш операционный банк. Первый аккредитив — на 120 млн рублей, а в общей сложности сумма привлеченного финансирования составляет около 400 млн рублей. Летом 2018 года строительные-монтажные работы должны быть завершены, к концу 2018 года мы планируем уже открыть клинику.

**BG:** Какова общая долговая нагрузка «АВА-Петер» на сегодняшний момент?

**Г. М.:** Чистый долг уменьшился. В прошлом году он был €19 млн, сейчас — около €11 млн.

**BG:** Вы продолжаете искать инвестора?

**Г. М.:** Да. У нас много планов развития, но они серьезно сдерживаются возможностью привлечения инвестиционных ресурсов.

**BG:** А в структуре бизнеса есть какие-либо изменения?

**Г. М.:** Наиболее растущий сегмент бизнеса сейчас — ОМС. Он сегодня составляет около 10%.

**BG:** Помимо ЭКО, какие услуги вы оказываете по ОМС?

**Г. М.:** Прежде всего — МРТ и КТ. Оперировать катаракту, вышли в сегмент высокотехнологичной медицинской помощи по некоторым направлениям, которые не несут больших рисков. ВМП плох тем, что есть огромная вероятность возникновения осложнений, особенно у возрастных пациентов, а сумма финансирования фиксирована. Во всем мире это самая затратная составляющая системы здравоохранения. И наша система ОМС совершенно не предназначена для того, чтобы лечить и реабилитировать пожилых пациентов.

**BG:** Сколько квот вы получили на 2017 год по ВМП?

**Г. М.:** Немного, буквально слезы. Но нам главное зацепиться: если мы уже в списке, уже включены в базу данных, то пациенты из других регионов могут получить направления и к нам приезжать.

**BG:** В январе сменился вице-губернатор Петербурга по социальному блоку. Как складываются ваши отношения с Анной Митяниной, которая в этой должности будет курировать и вопросы здравоохранения?

**Г. М.:** Пока мы не знакомы. Человек новый, ей надо вникнуть во все тонкости, которые это направление несет. Это, наверное, самая сложная должность в городе после строительного вице-губернатора.

**BG:** Вам придется работать вместе — вы время от времени заявляете желание войти в ГЧП (предполагалось, что «АВА-Петер» будет частным партнером в проекте реконструкции городского родильного дома № 17 на улице Вавиловых под перинатальный центр).

**Г. М.:** Такого желания пока нет. С проектом реконструкции 17-го роддома мы потратили очень много времени, сил и денег, но в итоге взаимопонимания найти так и не удалось: город предлагал нам взять на себя все риски и покрыть их за счет коммерческой деятельности. Поэтому мы не видим смысла в больших проектах ГЧП, которые слишком затратны и несут большие риски для частного партнера.

С другой стороны, существует меньший масштаб взаимодействия. Так, мы поставили в госпиталь для ветеранов войн МРТ, он работает и окупается. Мы

ведем переговоры и с другими городскими больницами о создании диагностических центров. Это средний формат, он понятен и эффективен.

**BG:** Каковы планы группы на 2017 год?

**Г. М.:** Мы будем расти за счет оптимизации потоков и привлечения новых пациентов, потому что не планируем больших открытий на этот год. Должны отремонтировать одно из районных отделений — помещение в зоне развития «Обводный канал, Московский проспект», где идет замещение промышленных территорий общественно-деловой застройкой. У нас уже есть разрешение на строительство. Там около 500 кв. м, это небольшая клиника. Но надеюсь, она будет востребована, потому что там заявлены большие объемы жилищного строительства. Ввести ее мы планируем к концу года, сейчас выбираем подрядчика.

Теоретически мы хотели бы увеличить поток пациентов процентов на десять, но фактически мы очень ограничены платежеспособным спросом. Люди становятся беднее.

**BG:** Как идет разбирательство с клиникой «Ава-Мед»? Заседание было назначено на конец января. (В начале года Управление Федеральной антимонопольной службы по Санкт-Петербургу возбудило дело по обращению ООО «АВА-Петер», которое обвиняет медицинскую клинику «Ава-Мед» в незаконном использовании части товарного знака. Подробнее см. „Ъ“ от 25.01.2017.)

**Г. М.:** Его опять перенесли. Возможно, мы перейдем из ФАС в Арбитражный суд — мы намерены отстаивать свою позицию и считаем, что на рынок надо выходить со своим названием. За рубежом это достаточно четко регулируется. У нас был опыт в Риге, когда мы вышли с торговой маркой, которая была сходна с названием одной из существующих клиник, и нас заставили поменять ее через суд. Здесь все несколько сложнее. Насколько я понимаю, у компании есть такая же проблема с МНТК «Микрохирургия глаза» имени академика Федорова. Мы сторонники цивилизованного поведения на рынке, поэтому уверены, что добьемся положительного результата. ■