

«ВХОЖДЕНИЕ В „СЕВЕРГРУПП“ ПОДТВЕРЖДАЕТ ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ»

ВХОЖДЕНИЕ КОМПАНИИ «АВА-ПЕТЕР» В «СЕВЕРГРУПП» СТАЛО ЗНАКОВЫМ СОБЫТИЕМ ДЛЯ ВСЕЙ РОССИЙСКОЙ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ, УБЕЖДЕН ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «АВА-ПЕТЕР» ГЛЕБ МИХАЙЛИК. В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ ТАТЬЯНОЙ КАМЕНЕВОЙ ОН ОБЪЯСНИЛ ПОЧЕМУ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Каковы итоги 2017 года для вашей компании с точки зрения числа пациентов, новых услуг, финансовых показателей по сравнению с 2016 годом?

ГЛЕБ МИХАЙЛИК: Самым важным достижением и событием для нас в прошлом году стало закрытие в декабре сделки по приобретению «Севергрупп» (компания, которая осуществляет деятельность по управлению инвестициями в интересах Алексея Мордашова) контрольной доли участия в капитале «АВА-Петер». Сделка, подготовка которой продолжалась более двух лет, подтверждает потенциал и возможности частной медицины.

Если говорить о достигнутых показателях, то выручка группы компаний «АВА-Петер» выросла на 7% по сравнению с 2016 годом. Хотя рост был не такой значимый, как годом ранее, но это объясняется объективными причинами: в 2015 году открылась первая очередь «Северной клиники», самого масштабного проекта под брендом «Скандинавия».

BG: Какие дивиденды получит «АВА-Петер» от изменения своего статуса в ближайшей перспективе?

Г. М.: Сейчас идет работа по сближению наших технологических процессов, и это дорога с двусторонним движением. Для такой крупной финансово-промышленной группы, как «Севергрупп», это первый опыт работы в медицинском бизнесе. Сейчас наши партнеры изучают «правила игры» в частной медицине, а мы изучаем стандарты «Севергрупп» (внутренний контроль, финансовый учет и планирование), которые предстоит имплементировать в «АВА-Петер». Ожидать моментальных дивидендов от нашего нового статуса было бы нелогично. Но преимущества мы видим уже в том, что ранее принятые инвестиционные планы остаются актуальными. Прежде всего это строительство второй очереди «Северной клиники». Это крупный проект с объемом инвестиций более 1,6 млрд рублей, из которых только 250 млн рублей пойдут на закупку медицинского оборудования. Предварительная структура финансирования подразумевает вложение не менее 40% привлеченных средств. Сейчас мы как раз на стадии подтверждения инвестиционных планов.

BG: Что будет представлять собой вторая очередь «Северной клиники»? В чем отличие от первой очереди?

Г. М.: Нам пришлось разделить проект по «Северной клинике» на две очереди исключительно из-за ограничений в возможностях привлечения средств. На базе второй очереди клиники, которая будет составлять единый комплекс с первой, будут открыты родовое и родильное отделения, отделение интенсивной терапии новорожденных, отделение пренатальной диагностики и генетическая лаборатория.

BG: Насколько сильна конкуренция на рынке частной медицины в Санкт-Петербурге?

Г. М.: Конкуренция возрастает, причем в основном с государственными клиниками, которые активно работают в рамках обязательного медицинского страхования (ОМС) и выходят на рынок коммерческой медицины. Но мы привыкли конкурировать, боремся за пациента и привлекаем его исключительным качеством услуг и техническими возможностями. Но здесь речь не идет о специфических супервозможностях. Наша сила заключается в комплексности. По сути, мы медицинский хаб, способный предоставить до 80% от всего спектра медицинских услуг. Мы располагаем великолепным медицинским оборудованием. А главное, как и в любом другом бизнесе, — это команда профессионалов. В компании работает более 2,2 тыс. сотрудников, более 70% из них — врачи, в том числе 34 доктора медицинских наук, 157 кандидатов медицинских наук, врачи высшей и первой категорий всех специальностей.

BG: Ваши клиники вспомогательных репродуктивных технологий не первый год, помимо Петербурга, работают также в Вологде и Казани. Почему начали расширение географии присутствия «АВА-Петер» именно с этих городов и планируете ли вы открывать новые филиалы в других регионах?

Г. М.: Открытие филиала в Вологде стало логическим продолжением давнего сотрудничества с Департаментом здравоохранения Вологодской области. В какой-то момент стало целесообразным с экономической точки зрения открыть филиал в этом регионе.

Проект в Казани появился во многом благодаря усилиям директора клиники «АВА-Казань», которая вышла с инициативой о работе в Татарстане. Мы долго выбирали объект для инвестирования, и в итоге были реализованы два проекта.

Прежде всего это клиника лечения бесплодия, созданная на базе республиканского центра планирования семьи и репродукции, которая стала первой в России полномасштабной концессией в области здравоохранения. Второй проект — это многопрофильная клиника «АВА-Казань» с небольшим перинатальным центром. Проект интересный, но потребовавший невероятного объема предварительной работы. Казань передала в уставной капитал ООО «АВА-Петер» историческое здание в самом центре столицы Татарстана, у федерального университета — того самого, где в свое время учился В. И. Ленин. Мы реконструировали здание постройки XIX века, без преувеличения спасли его от разрушения. Многопрофильная клиника «АВА-Казань» начала работу в 2014 году.

В настоящее время мы рассматриваем возможности открытия филиалов наших клиник в других регионах. Скорее всего, это будет один из городов-миллионников, потому что нам, конечно, важны наличие рынка и готовность региона к взаимодействию. Сколько регионов, столько и рынков, столько и вариантов проектов, но общий сдерживающий фактор — отсутствие на месте высококвалифицированного медицинского персонала или хотя бы того персонала, который готов осваивать новое и работать в частной медицине. Разумеется, мы занимаемся подготовкой, обучением новых специалистов наших клиник. Но с нашим входением в «Севергрупп» вопрос создания собственного обучающего центра стал важным, как никогда ранее. Потому что масштабное развитие медицинского бизнеса в составе «Севергрупп» без такого центра невозможно.

BG: Как «АВА-Петер» сейчас участвует в оказании медицинской помощи в рамках системы ОМС?

Г. М.: Обязательное медицинское страхование — наиболее быстрорастущий сегмент, который открывает все больше спектров услуг, интересных для частной медицины. Поэтому мы с удовольствием работаем в ОМС и готовы продолжать это направление. Нас сдерживают только некоторые обстоятельства. Прежде всего это убыточные тарифы по ряду направлений (в их числе, к примеру, детская аденомотомия, тонзиллотомия). В большом объеме мы оказываем в рамках ОМС

диагностические услуги (МРТ, КТ). Занимаемся лечением бесплодия, причем принимаем не только петербуржцев, но и жителей других российских городов. В 2017 году по региональным программам такую медицинскую услугу в нашей клинике получили более 1,8 тыс. семей со всей России. Мы оперируем катаракту и готовы делать таких операций больше. Занимаемся травматологией и ортопедией, протезированием суставов. В нынешнем году будем заниматься также протезированием стоп. Нам предоставлено 625 квот по лазерному лечению гемангиом у детей. Как операторы в области обязательного медицинского страхования мы получаем около 13% оборота и будем расширять присутствие в этом сегменте, пусть не очень прибыльном и осложненном бюрократическими процедурами. Мы понимаем, что никакого другого пути развития, кроме развития страховой медицины, наверное, не существует.

BG: А работа в сегменте добровольного медицинского страхования (ДМС) для вас так же интересна, как и ОМС?

Г. М.: В объеме поликлинических услуг, которые мы оказываем, ДМС составляет около 20%. Работодатели не очень охотно вкладываются в социальные программы, особенно в условиях экономической нестабильности. Тем не менее доля страховых пациентов неуклонно растет. Думаю, когда мы достигнем соотношения категорий страховых и коммерческих пациентов 50/50, это будет оптимальная для нас статистика.

BG: Какие задачи стоят перед вашей компанией в нынешнем году?

Г. М.: Конечно, мы будем стремиться выполнить инвестиционный план, операционный план, работать над увеличением оборота и повышением доходности. Но главное — мы приняли решение о начале подготовки клиник к сертификации по американскому стандарту JCI — Joint Commission International, который на сегодня признан самым высоким международным стандартом в области медицины. Мы сертифицированы немецкими экспертами по стандарту ISO 9001:2008 и постоянно проходим ресертификацию. Но ценность этого сертификата несколько размывается в отличие от JCI, получить который возможно только в результате очень серьезной и экспертной, и организационной работы. ■