

10 | Кардиолог Валерий Макухин — о влиянии COVID-19 на сердце

12 | В условиях кризиса спрос на услуги эстетической медицины не падает



Клиники расставили сети

— экспансия —

В последние годы региональный рынок частной медицины показывает положительную динамику. На 236 государственных бюджетных учреждений здравоохранения приходится порядка 2 тыс. коммерческих лечебных учреждений различного профиля. Об этом свидетельствуют данные краевого министерства здравоохранения и системы «СПАРК-Интерфакс». Среди мелких игроков (врачебные кабинеты, небольшие узкоспециализированные клиники) заметно выделяются медицинские сети, которые продолжают инвестировать в свое развитие, несмотря на внешние обстоятельства, укрепляя тем самым позиции на региональном рынке. Об опыте выстраивания бизнеса в кризисных условиях, конкуренции и окупаемости инвестиций в медицину — «Ъ-Кубань» рассказали представители рынка.



За пару лет на региональном рынке появилось несколько федеральных сетевых медцентров

В сторону южную

За минувшие два года на региональный рынок зашли сразу несколько крупных федеральных игроков. Еще одна местная медсеть значительно увеличила долю своего присутствия в Краснодаре за счет поглощения активов другой крупной клиники.

Так, в июне 2020 года федеральная сеть «Евроонко» открыла филиал в Краснодаре. В создание клиники медицинский холдинг инвестировал около 30 млн руб., рассказал «Ъ-Кубань» исполнительный директор сети Александр Свиридов. По его словам, сегодня пациентам доступна не только различная диагностика, генетические исследования, но и химиотерапия, которую они могут пройти в режиме дневного стационара.

В конце этого же года в частную медицину Краснодарского края пришла саратовская сеть клиник «Сова» (ООО «МК "Сова"»). Общество стало владельцем 94-процентной доли в уставном капитале краснодарской клиники высоких технологий WMT (ООО «КДЦ "Персона-Мед"»). Точная сумма сделки не раскрывается, по данным источника «Ъ-Кубань», она составила несколько сотен миллионов рублей.

В мае 2022 года сеть медицинских учреждений «Клиника Екатеринбургская» стала мажоритарным владельцем ОАО «Центр восстановительной медицины и реабилитации "Краснодарская бальнеолечебница"» (КБЛ). Суммарный объем инвестиций в 2022–2023 годах в эту здравницу составит 1,2 млрд руб., рассказал «Ъ-Кубань» генеральный директор сети Виталий Волков.

Стимул для роста

Рынок медицинских услуг Кубани является одним из самых привлекательных для инвестирования, признают эксперты. Туристический регион открывает перспективы, в том числе для медицинского туризма, а нескончаемый миграционный приток населения обеспечивает спрос. Но закрепиться здесь могут не все.

По мнению Виталия Волкова, сейчас рынки ряда городов, в том числе Москвы, Санкт-Петербурга и Краснодара, не оставляют шансов для инвесторов, особенно начинающих, так как слишком высока конкуренция.

«Расширять сеть медцентров выгодно при условии, что в компании сформирована сильная управленческая команда, коллектив состоит из лучших в городе врачей и др.», — говорит господин Волков, не раскрывая планов дальнейшего развития

сети. При этом он отметил, что перед покупкой Краснодарской бальнеолечебницы «Клиника Екатеринбургская» открыла один из крупнейших лечебно-диагностических комплексов и реабилитационный центр в Краснодаре.

Долгосрочная стратегия регионального развития группы компаний «Евроонко» предполагает запуск круглосуточных стационаров и амбулаторных центров в ключевых городах-миллионниках, рассказывает господин Свиридов. Инвестиционные ресурсы под развитие, по его словам, уже есть.

«Сегодня группа компаний "Евроонко" проходит процедуру консолидации. До конца текущего года мы укрепим свои позиции и продолжим активное развитие в регионах. В первую очередь откроем еще один стационар в Москве. Введем в эксплуатацию клинику в Самаре, сейчас она проходит лицензирование. "Евроонко" пока идет по пути развития сети в региональных центрах, которые будут являться хабами для предоставления качественной помощи пациентам из близлежащих городов, районных центров. Думаю, данный тренд будет актуален в ближайшие 10–20 лет. Речь идет не только о помощи онкологическим пациентам, но и о развитии частной медицины в целом», — рассказал Александр Свиридов, не уточнив, появятся ли в ближайшей перспективе новые проекты в Краснодарском крае.

При этом внешне санкционное давление на Россию Александр Свиридов рассматривает как уникальный шанс для развития: «Повышение качества оказываемых услуг неминуемо стимулирует развитие медицинского туризма, а это внешние инвестиции в страну и мощный им-

пульс для развития персонифицированной частной медицины».

Самые привлекательные

Сегодня на рынке частной медицины Кубани представлены все виды медицинских центров: от стоматологий до многопрофильных лечебных учреждений. Но, по оценке экспертов, на востребованность медицинских услуг влияет не только направление клиники.

«На мой взгляд, есть два ключевых направления. Первое — это открытие потоковых коммерческих многофункциональных центров. Их целевой аудиторией являются пациенты, с которыми по ряду причин не справляется государственная ме-

дицина. В то же время частные клиники могут предложить пациентам качественный сервис и доступность профильных специалистов. Второе направление — это персонифицированная медицина с индивидуальным отношением к пациенту. Тот курс, который выбрали для себя мы. Данный подход востребован не только в онкологии, но и в стоматологии, офтальмологии», — делится Александр Свиридов.

От частного к государственному

В условиях бурного роста коммерческой медицины в профессиональном сообществе активно и не первый год обсуждают перспективы коллаборации частной и государственной медпомощи. Со стороны может показаться, что госклиникам становится все сложнее выдерживать конкуренцию с платными медцентрами, но на деле это не так.

По словам Виталия Волкова, в последние годы большинство государ-

В последние годы региональный рынок частной медицины показывает положительную динамику

ственных клиник Краснодарского края модернизировали, поэтому, скорее, частной клинике сложно конкурировать с бесплатными государственными учреждениями. По его словам, в любом случае частная и государственная медицина являются партнерами, особенно в периоды эпидемий.

«Наша клиника уже сотрудничает с государственными учреждениями. К примеру, мы выполняем ряд услуг в системе ОМС, в следующем году к этому присоединится краевая программа оздоровления детей. Предполагаю, что в 2023–2024 годах есть высокая вероятность перехода ряда наших подразделений к форматам государственно-частного партнерства», — заключает господин Волков.

Наталья Решетняк

«Мы стали теми, кто создает тренды»



Генеральный директор сети Клиника Екатеринбургская — о развитии частной медицины, инвестициях и ответственности перед пациентами

Клиника Екатеринбургская

Новость о слиянии сети медицинских учреждений Клиника Екатеринбургская и ОАО «Центр восстановительной медицины и реабилитации "Краснодарская бальнеолечебница"» — стала на сегодняшний момент, пожалуй, самым значимым событием 2022 года на региональном рынке коммерческой медицины. На фоне «заморозки» ряда медицинских проектов из-за экономической нестабильности сделка выглядит настоящим вызовом новому времени. О том, как компании удается сохранять инвестиционную активность в эпоху перемен, — в интервью с генеральным директором сети Клиника Екатеринбургская Виталием Волковым.



Наконец, как апогей многомесячной работы, 18 мая 2022 года мы закрыли сделку по приобретению контрольного пакета акций Краснодарской бальнеолечебницы. Суммарный объем инвестиций в 2022–2023 годах в эту здравницу составит 1,2 млрд руб.

— Насколько выгодно сегодня инвестировать в создание и расширение медицинских центров?

— Выгодно, если в компании сильная управленческая команда, если коллектив состоит из лучших в городе врачей и еще множество условий. Сейчас рынки ряда городов — Москвы, Санкт-Петербурга, Воронежа, Краснодара, на мой взгляд, уже не оставляют шансов для инвесторов. Так остра конкуренция в них, выжить начинающим особенно сложно.

— Как быстро окупаются вложения в создание новой клиники?

— Инвестиции в медицину всегда долгие и длинные — это аксиома. По своей рентабельности медицина скорее ближе к концу списков российских отраслей. Выйти на EBITDA 20% через 5 лет после открытия клиники в текущих условиях — это достижение. Хотя вопросы окупаемости для меня не всегда главенствующие. Например, последний приобретенный актив — Краснодарская бальнеолечебница — вряд ли когда-нибудь ста-



нет высокорентабельным. Это скорее социальный проект — дать возможность проходить оздоровление в достойных условиях как можно большему количеству жителей края. Считаю, что доступ к природным уникальным источникам должны иметь все. Говоря о рентабельности бизнеса, нельзя не упомянуть про стоимость нежилкой недвижимости, которая на данный момент является заградительной, а это препятствие для окупаемости любого медицинского стартапа.

— Какое направление клиник сегодня самое востребованное?

— В 2019 году на этот вопрос можно было бы ответить более определенно. Однако ситуация с тех пор многократно менялась, причем кардинальным образом. На данный момент, мне кажется, наиболее устойчив максимално диверсифицированный медицинский бизнес, в частности, в составе нашей сети есть и многопрофильные центры, и стоматология, и родильный

дом, и мощная лабораторная служба. Мы не останавливаемся — идет постоянный поиск и эксперимент, в частности, сейчас развиваем направление генетических исследований, в котором видим колоссальные перспективы.

— Считаете ли вы, что большая часть государственных клиник устарела и нуждается в модернизации, и им все сложнее выдерживать конкуренцию с частными клиниками?

— В последние годы большинство государственных клиник Краснодарского края модернизировались и серьезно укомплектовались. Скорее, частной клинике сложно конкурировать с государственными учреждениями, где помощь оказывается бесплатно. Если вдуматься, здравоохранение — единственная отрасль в России, наряду с образованием, где частные предприятия с платной помощью конкурируют с государственными организациями. Но не стоит забывать, что частная и государ-

ственная медицина — партнеры, особенно в периоды эпидемий.

— Не рассматриваете ли вы вариант симбиоза ваших клиник с государственными больницами?

— Наша клиника уже сотрудничает с государственными учреждениями. Немногие знают, но Клиника Екатеринбургская выполняет ряд услуг в системе ОМС, в следующем году к этому присоединится краевая программа оздоровления детей. Предполагаю, что к форматам ГЧП есть высокая вероятность перехода у ряда наших подразделений в 2023–2024 году.

— Есть ли какие-то тренды, на которые вы ориентируетесь при построении стратегии клиники в столь непростое время?

— Главный тренд, на который делаю ставку последние 15 лет, — бескомпромиссное качество медицинской помощи, которая опирается на экспертность персонала и современные технологии.