

«Медси», крупнейшая сеть частных медцентров в России, хочет отказаться от недорогих и небольших клиник. Группа сосредоточится на развитии клиник бизнес-класса: в экономсегменте конкуренция будет усиливаться. Российский рынок медицинских услуг в 2013 г. составил \$38 млрд — это на 8,6% больше, чем годом ранее, ссылается «Медси» на данные BusinesStat. Из этих \$38 млрд 60% пришлось на сегмент ОМС (снижение за год на 2 п. п.), 10% — добровольного медицинского страхования (ДМС), 21% — на легальную коммерческую медицину (плюс 2 п. п.), остальное — на теневые платежи. Прогноз на 2014 г. — рост рынка на 10,5% до \$42 млрд, из них 59% придется на сегмент ОМС, 11% — на ДМС, 22% — на легальную коммерческую медицину и оставшиеся 8% — на теневой сектор.

Группа «Медси» (контролируется АФК «Система») сосредоточится на развитии в сегменте бизнес, говорится в ее презентации, посвященной стратегии развития на 2014-2017 гг. До сих пор у компании были клиники во всех ценовых сегментах: эконом (специализируются на первичном приеме), бизнес (клинико-диагностический центр на «Белорусской» в Москве) и премиум (международная клиника «Медси» в Грохольском переулке), говорит представитель группы. Основное различие между сегментами бизнес и эконом — сервисное, объясняет он: лучшее оборудование, отсутствие очередей, электронные медицинские карты и проч. Теперь компания сфокусируется на одном ценовом сегменте, говорится в презентации.

В 2013 г. средний чек в клиниках составлял \$39,2 (плюс 0,5% к уровню 2012 г.), а в клинико-диагностическом центре на «Белорусской», работающем в сегменте эконом, — \$48,1 (плюс 10,8%). Как изменится средний чек с переходом в бизнес-сегмент, компания не подсчитывала. В действующих экономклиниках после модернизации и перехода в более высокий сегмент он вырастет, в тех, которые сейчас работают в сегменте премиум, — напротив, снизится, сказал представитель компании.

В 2014-2017 гг., говорится в презентации, группа планирует избавиться от клиник первичного приема площадью меньше 500 кв. м. Всего у «Медси» сейчас 11 клиник первичного приема в Москве и 12 в регионах. Но маленьких из них, по словам президента «Медси» Алексея Чупина, не больше 10. 3-4 из них группа закроет, а вместо остальных построит клинико-диагностические центры большей площади, говорит Чупин. Кроме того, «Медси» собирается обновить уже работающие клиники и санатории и построить пять клинико-диагностических центров, детскую больницу и центр реабилитации. Строительство трех клинико-диагностических центров потребует 15,5 млрд руб., пишет компания. Общие инвестиции компания еще не подсчитала.

Конкуренция в сегменте недорогих клиник будет расти с увеличением числа несетевых коммерческих клиник, объясняет «Медси». В России медицина для бизнес-сегмента — свободная ниша, говорит представитель компании: есть спрос, но предложения недостаточно. Переориентация на бизнес-сегмент — правильная стратегия, считает руководитель Центра социальной экономики Давид Мелик-Гусейнов. В клиники сегмента эконом идут «получатели услуг» системы обязательного медицинского страхования (ОМС): им, как правило, нужна одна услуга, а не комплекс, объясняет эксперт, а аудитория сегмента премиум невелика и предпочитает лечиться за рубежом (в России ориентированные на нее клиники тоже уже есть).

В прошлом году 38% дохода «Медси» принесли страховые компании, 25% — физические лица, 24% — госзаказ, остальное — юрлица. В выручке стационаров доля госконтрактов — 58%, модернизация больниц позволит задействовать еще три канала продаж, пишет

компания. Теперь компания сосредоточится на комплексном оказании медицинских услуг, говорится в презентации. Это, рассчитывает «Медси», позволит увеличить загрузку (сейчас у стационаров она 40%, у клиник — 64%) и диверсифицировать базу клиентов.

«Медси» называет себя крупнейшей частной медицинской компанией. В 2013 г. выручка группы выросла на 41,3% до \$294 млн, сообщила она вчера. Показатель OIBDA увеличился на 193,9% до \$39,1 млн, рентабельность OIBDA — на 6,9 п. п. до 13,3%. Чистая прибыль в 2013 г. составила \$42,3 млн по сравнению с \$0,1 млн в 2012 г. Основным драйвером роста доходов «Медси» стала интеграция активов с ГУП «Медицинский центр управления делами мэра и правительства Москвы», объясняет Чупин. «Медси» и ГУП в апреле 2012 г объявили о создании объединенной компании. ГУП выкупил допэмиссию акций «Медси» по закрытой подписке, акции он оплатил имуществом на 6,043 млрд руб. В результате ГУП получил 25,02% акций объединенной компании, а «Медси» достались три больницы на 1114 койко-мест, пять поликлиник (одна из них детская) и три санатория на 570 мест. Теперь в ее составе 30 клиник, 82 медицинских пункта, три больницы, столько же санаториев и реабилитационно-восстановительных центров. Доля выручки и OIBDA новых активов составляет около трети в консолидированных показателях группы, уточняет представитель компании.

Ведомости