

Главный гинеколог Москвы Марк Курцер создал первый и единственный в России частный роддом и вывел свою компанию на IPO в Лондоне. Это событие — явный, хотя и не единственный признак выхода частной российской медицины на мировой уровень. На прошлой неделе в Лондоне завершилось IPO кипрской MD Medical Group Investments (MDMG). До этого компания на 100% принадлежала Марку Курцеру, главному гинекологу Москвы. Свой бизнес (в MDMG входит 12 медицинских учреждений, в том числе сеть клиник "Мать и дитя", готовая к открытию больница в поселке Лапино недалеко от Рублевки и недавно открывшаяся больница в Перми) Курцер оценил в сумму \$855-995 млн и исходя из этой цены намеревался продать инвесторам треть акций. "Частный роддом, такая экзотика... — за неделю до оглашения результатов сделки рассуждает начальник управления аналитических исследований УК "Уралсиб" Александр Головцов. — И дорого... Частная медицина — сектор новый, как будет государство регулировать этот сектор, непонятно, и рождаемость у нас, согласно демографическим циклам, со следующего года должна начать падать..." "Наверное, интерес к акциям проявят главным образом иностранцы", — сомневается аналитик. Зато Марк Курцер, кажется, не сомневается вовсе. Мы едем с ним в Домодедово — он вылетает в Лондон, на встречу с инвесторами, и час в машине — это все, что он может выкроить под интервью. В действительности разве что полчаса, поскольку через каждые две минуты звонят, а телефон Курцер не отключает никогда: "Да, занят. Нет, говорите сейчас, завтра будет такой же сумасшедший день". В перерывах между звонками рассказывает тихо, уставшим голосом: "Завтра встречаюсь с крупным фондом. Интерес есть, и очень большой. Потому что российская частная медицина сейчас — это самое интересное, что есть на рынке. Подходный налог для нас обнулили, спрос на качественные услуги колоссальный, норма прибыли очень приличная. И государство впервые стало нам помогать, осмысленно помогать. Вот недавно клинику в Перми открывали — присутствовал губернатор. Если бы мы открывали, скажем, боулинг, никто бы не заметил, а медицина всем нужна". Уверенность Курцера оказалась не напрасной. Во время IPO в Лондоне инвесторы оценили компанию в \$900 млн, а за 35% акций компании удалось выручить \$311 млн.

Компания MDMG была создана в 2010 году, но частным бизнесом будущий главный гинеколог Москвы занялся еще в начале 1990-х. "Как и многие другие выдающиеся люди в нашей отрасли, он достаточно рано понял, что есть очень большая недообслуженность пациентов и в первую очередь нужно искать деньги не в стационаре, а на дому, — рассказывает академик Александр Румянцев, директор Центра детской гематологии, онкологии и иммунологии. — И Марк с несколькими товарищами создали такую службу медицинских услуг". Сам Курцер предпочитает говорить не о собственных способностях в бизнесе, а о людях, которые ему помогали: "Я всегда, каждый день своей жизни, был врачом. Каждый день в семь утра я в операционной, ночью сплошь и рядом принимаю роды, и даже сейчас, когда бизнес уже большой, большую часть времени я врач. Но мне очень повезло с друзьями. Например, я двадцать лет дружу с Рубеном Варданяном. И он рассказывал мне, как инвестиции меняют мир, создают рабочие места, я все это знаю от него".

В середине 1990-х Курцер начал формировать новую концепцию бизнеса — наблюдение беременной женщины и ребенка в первые годы жизни, а в начале 2000-х эта концепция легла в основу сети клиник "Мать и дитя". "На тот момент Марк уже был главным гинекологом Москвы, а я — главным педиатром. В каком-то смысле мы были смежники:

он производит продукт, я занимаюсь его техническим обслуживанием,— смеется Александр Румянцев.— Если серьезно, то в России в отличие от всего остального мира раньше не существовало этой связки — мать и ребенок,— хотя, разрывая эти звенья, здравоохранение делает большую ошибку. Мы с Марком вместе разработали новые на тот момент принципы наблюдения за пациентами, и эта идеология легла в основу его бизнеса". После того как обслуживание до и после родов было налажено, пришло время подумать о центральной части обслуживания — о собственно родах, и Курцер начал строительство частного роддома.

Здесь, впрочем, следует вернуться в прошлое, чтобы изложить историю, развивавшуюся параллельно,— карьере Курцера в государственной медицине. Выпускник РНИМУ имени Пирогова Марк Курцер после нескольких лет работы акушером-гинекологом попал к профессору Галине Савельевой, одному из лучших гинекологов в стране. В начале 1990-х Савельева загорелась идеей строительства нового, образцового роддома. Марк Курцер стал в этом деле ее правой рукой, и к 1994 году такой роддом был построен — Центр планирования семьи и репродукции (ЦПСИР) на Севастопольском проспекте в Москве. Курцер был назначен главврачом ЦПСИР, и за очень короткое время роддом получил широкую известность и добрую славу. "В нашей профессии, к сожалению, есть такая шутка: если врач хороший — то он врач. А если плохой — то он главврач,— рассказывает Александр Румянцев.— Когда же появилось учреждение, которое мало того что оборудовано во много раз лучше других, но в котором еще и главный врач без преувеличения лучший специалист в своем деле, и прекрасный организатор, и адекватнейший человек,— конечно, эта больница стала знаковой для всей страны". Еще до того, как получить должность главного гинеколога Москвы, Курцер занимается организацией важных для всего города вещей: создает банк крови, который снабжает не только его центр, но и другие роддома, решает проблемы учета.

Через десять лет после открытия Центра планирования Курцер договаривается с московскими властями о выделении на его территории земли под строительство нового объекта и приступает к возведению перинатального центра. "С оформлением земли проблем не возникло,— буднично рассказывает он.— Валерий Павлович Шанцев, другие ответственные лица — все одобрили проект. И с финансированием тоже. Существенную поддержку оказал мой товарищ Игорь Рудинский, "Сиа Интернейшнл", был также кредит Сбербанка на 2 млрд руб. Все всем вернули своевременно".

"Перинатальный центр — это прекрасный бизнес, где основные деньги получаются за счет услуг гостиничного уровня,— говорит Александр Румянцев.— В Перинатальном центре женщина получает условия трех-, четырех- или пятизвездной гостиницы, где можно и жить с членами семьи, и получать прекрасный сервис. А за счет этих доходов Марк получил возможность выйти уже на третий виток бизнеса: сейчас он строит больницу в Лапино, где будут обслуживаться не только мать и дитя на всех этапах жизни, но и все остальные члены семьи". "Это будет клиника уникальная, на порядок выше Перинатального центра,— загораются глаза у Курцера, когда он говорит о Лапино.— Я сам ее придумал, ниоткуда не слизал. Открытый МРТ, в котором не нужен наркоз для новорожденных, реанимация, возможность самой передовой хирургии и самой быстрой помощи в травматологии".

"Почему никто больше не строит частных роддомов? — повторяет за мной Курцер уже на подъезде к Домодедово.— Боятся, ответственность очень высокая. Я знаю: что бы ни случилось во время родов, или до, или после — встану к операционному столу, и все

будет хорошо. И так же твердо я уверен во всех своих врачах".

Этот год вообще чрезвычайно удачный для российской частной медицины, поскольку привлечь серьезные инвестиции смогли еще несколько компаний, и практически для каждой из них это было впервые. В конце весны международная финансовая корпорация IFC (входит в состав группы Всемирного банка) за \$35 млн купила 6% ОАО "Медицина" Григория Ройтберга — таким образом, вся компания была оценена в \$540 млн. Буквально за месяц до того 27% Европейского медицинского центра (ЕМЦ) было продано Baring Vostok Capital Partners за \$100 млн. Нужно сказать, что для ЕМЦ это второй случай привлечения внешнего инвестора — в 2008 году United Medical Group во главе с Игорем Шиловым, бывшим совладельцем компании "Нидан соки", купила эту компанию целиком у аптечной сети "36,6" за ту же сумму. Таким образом, за четыре года капитализация ЕМЦ выросла в 3,7 раза. Выручка ЕМЦ за 2011 год составила более \$80 млн, прогноз выручки за 2012 год — \$110 млн, на следующий год, учитывая вводимые клиники, еще больше — 50% роста. "Наши финансовые показатели улучшаются не из-за роста тарифов, а за счет увеличения объемов сложной хирургии. Мы сейчас можем прооперировать все, кроме открытого сердца и головного мозга", — говорит генеральный директор ЕМЦ Артем Гапеев.

Этой же весной нашел инвестора и лидер рынка частной медицины — сеть "Медси", принадлежавшая ранее на 100% АФК "Система". В данном случае победное шествие частной медицины, правда, некоторым образом завернуло обратно, поскольку инвестором "Медси" стало государство: блокпакет предприятия выкупило ГУП "Медицинский центр управления делами мэра и правительства Москвы" (в качестве оплаты сделки внесено имущество на 6,043 млрд руб.). Планируется, впрочем, еще одна сделка, которая определит направление движения: претендентами на следующий пакет акций (24,98%) считаются американский фонд прямых инвестиций Aрах Partners и Российский фонд прямых инвестиций. "Медси" получила от столичного ГУПа имущество в виде стационаров, которых у компании раньше не было. Теперь ей принадлежат, например, клинические больницы N1 (на Пятницком шоссе), N2 (корпуса располагаются на территории Боткинской больницы) и N3 (на Мичуринском проспекте). Всего, как говорят партнеры, у них теперь в распоряжении 20 лечебно-профилактических учреждений в Москве, 11 клиник и 50 медицинских пунктов в городах России, два специализированных детских клинично-диагностических центра, а также педиатрические отделения в клиниках Москвы и регионов, четыре стационара и четыре фитнес-центра. Наконец, в августе \$8 млн также от IFC привлекла сеть клиник из Санкт-Петербурга "Скандинавия". Размер проданного пакета акций не разглашается, но, учитывая, что сеть — третья по обороту после "Медси" и "Медицины" (по данным исследовательской компании BusinesStat), размер пакета не должен превышать 5-7%. "Все наши проекты долгоиграющие, для частной медицины кредит 14-15% в рублях — это слишком много. Именно поэтому мы сотрудничаем со Всемирным банком: он дает длинные дешевые деньги для РФ. Причиной вхождения IFC в уставный капитал стала большая инвестиционная программа, которую на данный момент мы осуществляем", — рассказывал "Коммерсанту" генеральный директор "Скандинавии" Глеб Михайлик. Привлеченные средства помогут клиникам реализовать масштабные проекты. Например, в России появится два частных онкологических центра. Компания Григория Ройтберга уже приступила к строительству онкоцентра (30 тыс. кв. м) в Московской области. С онкологией будет связана и одна из клиник в многофункциональном центре ЕМЦ,

который открывается в ноябре в Москве. Помимо онкологической центр будет включать клиники урологии, гинекологии, стоматологии, маммологический центр и большой поликлинический блок. Объем инвестиций ЕМЦ оценивается в \$90 млн, Ройтберг оценивает общий объем инвестиций в свои проекты в \$140 млн.

Компании получают новые возможности для территориальной экспансии и качественного улучшения своих услуг. "До слияния "Медси" не располагала многопрофильными стационарами, что ограничивало возможности как для пациентов, так и для врачей. Не было полного цикла оказания медицинской помощи",— заявили в пресс-службе компании. MDMG Курцера построит на вырученные от IPO деньги больницу в Уфе, питерская "Скандинавия" продолжит экспансию в регионы: помимо уже имеющейся клиники в Казани построит там еще одну больницу и откроет многопрофильную клинику в Петербурге.

Впрочем, за пределы столицы собираются выходить не все. "Мы понимаем, что не сможем обеспечить такое же качество наших услуг в других регионах. Клиники нашего уровня тиражировать нельзя",— говорит Ройтберг. Одни из самых масштабных планов на московский регион у ЕМЦ. Компания собирается реализовать три крупных проекта: центр детского и женского здоровья, реабилитационный центр вне Москвы со стационаром на 80 коек и большим реабилитационным комплексом, а также многофункциональную поликлинику, которая будет построена в 2013 году в Подмосковье. В результате компания намерена довести свою капитализацию до \$1 млрд.

Все эти планы развития в сумме дадут рынку частной медицины в 2012 году рост на 20%. Согласно прогнозам компании BusinesStat, несколько последующих лет темпы роста будут похожими. "Капитализация частных медицинских компаний уже достигла десятков миллионов долларов, но портфельные инвесторы явно рассчитывают на дальнейший рост этого сегмента рынка медицинских услуг. Важным фактором роста будет и ожидаемая реформа системы страхования, по которой частные клиники получат доступ к обслуживанию полисов ОМС,— это тоже подогревает рынок",— уверен Владимир Гурдус, генеральный директор компании Team Drive, управляющей двумя крупнейшими фармпроектами "Роснано".

Впрочем, главным фактором риска для платной медицины специалисты считают конкуренцию со стороны не участников рынка, а врачей госклиник, чья деятельность поддерживает теневой сектор: пациенты платят не через кассу, а лично врачу. Общий объем таких услуг оценивается в несколько сотен миллионов долларов в год.

"Перспективы рынка частной медицины колоссальные, но его тормозит серый рынок. Его объем сопоставим с коммерческим. Возможно, ситуация изменится после реформы системы страхования, когда простые пациенты получат доступ к платным услугам",— размышляет генеральный директор Центра эндохирургии и литотрипсии Давид Дундуа.

Источник: Коммерсант