

*АФК «Система» готова продать четверть бизнеса группы «Медси», лидера рынка коммерческой медицины в России. Сеть «Медси», включающую более 110 клиник, оценивают в \$300–500 млн. Ее доля на рынке, который еще формируется, пока не превышает 1,5%.*

:

Президент АФК «Система» Михаил Шамолин вчера объявил, что корпорация готова продать до 25% ЗАО «Группа компаний «Медси». По его словам, переговоры ведутся с Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) и еще несколькими претендентами. Об интересе РФПИ, созданного по инициативе президента России Дмитрия Медведева, к сети «Медси» «Ъ» сообщал на прошлой неделе.

ЗАО «Группа компаний «Медси» было образовано в 2008 году, но первое частное медучреждение «Система» открыла гораздо раньше, в 1996 году, на базе московской клиники около станции метро «Белорусская». Сейчас в группу «Медси» входят 31 медицинский центр, 80 медпунктов и четыре фитнес-клуба в 18 городах России.

В 2010 году выручка «Медси» по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 24%, до \$156,5 млн. Однако, согласно стратегии сети, утвержденной в конце 2009 года, она должна расти на 30% каждый год. В первом полугодии этого года по сравнению с январем-июнем 2010-го рост составил только 28,3%, \$100,4 млн. Правда, OIBDA сети за прошлый год увеличилась на 174,7%, до \$17,1 млн, OIBDA margin выросла до 11% с 5% в 2009 году. Чистый убыток составил \$2,5 млн по сравнению с \$7,3 млн в 2009 году.

Стоимость 100% «Медси», по оценке заместителя гендиректора по коммерческим вопросам клиники «Скандинавия» Павла Ястребова, может составлять около \$300 млн. Директор исследовательской компании Cegedim Strategic Data Давид Мелик-Гусейнов считает, что цена должны быть выше – до \$500 млн.

Во втором полугодии «Медси» собирается открывать медпункты за пределами Московского региона, их количество не уточняется. Стоимость открытия одного медпункта, где обычно ведут прием врач-терапевт и несколько специалистов, по оценке господина Мелик-Гусейнова, обходится в \$1–2 млн, запуск большой клиники стоит \$20–25 млн. Если бы в сеть было инвестировано примерно \$75 млн, это позволило бы запустить 50 медпунктов. Для сравнения: в первом полугодии этого года «Медси»

открыла 32 новых медпункта.

По мнению господина Мелик-Гусейнова, в «Медси» могут вкладывать деньги как профильные инвесторы, занимающиеся медициной или фармацевтикой, так и организации, не имеющие отношения к этой сфере. По словам Павла Ястребова, интерес к «Скандинавии» и другим игрокам рынка проявляют, например, очень крупные компании с большим количеством сотрудников, которым необходимо постоянное медицинское обслуживание. Объем российского рынка коммерческой медицины в 2010 году, по данным BusinesStat, составил 469,3 млрд руб. (примерно \$15 млрд). В 2011 году, по прогнозам аналитиков компании, рынок вырастет на 14%.

Некоторые частные клиники станут еще интереснее инвесторам, когда выйдут на рынок обязательного медицинского страхования, объем которого в 2011 году, по прогнозу, составит 620 млрд руб. (около \$21 млрд). «Медси», возможно, сделает это во втором полугодии 2011 года, следует из презентации группы.

**Источник: Коммерсантъ, № 172, 15.09.11**

**Автор: Шамакина К.**