

[РБК.Daily](#) 54 минуты назад, 00:05

Власти Москвы огласили условия концессии на реконструкцию 63-й городской больницы: создание на ее базе четырех высокотехнологичных медицинских центров обойдется инвесторам минимум в 5,5 млрд руб. С помощью частного капитала чиновники надеются решить и проблему детских садов — их также планируют открывать в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). О том, как соблюсти баланс интересов инвесторов и города, в интервью корреспонденту РБК daily НАТАЛЬЕ БЫКОВОЙ рассказал руководитель столичного департамента экономической политики и развития МАКСИМ РЕШЕТНИКОВ.

— Традиционно больницы и детские сады считались зоной ответственности городских властей. Они строились и модернизировались за счет бюджета через Адресно-инвестиционную программу (АИП). Почему теперь Москва готова отдать эту сферу частникам?

— Сейчас основной поток бюджетных денег направлен на дорожные стройки, куда большая проблема привлечь концессионеров. И надо иметь в виду, что социальная сфера является более привлекательной с точки зрения частного инвестирования, чем транспортная инфраструктура.

— Странно: немногие примеры концессий, которые реализуются в России, как раз направлены на строительство дорог...

— Да, на протяженных магистралях концессия активно развивается. Но и там механизм еще не сложился: по мере накопления опыта законодательство о ГЧП регулярно правится и совершенствуется. К тому же концессия требует очень четкой взаимосвязи с земельным, имущественным, бюджетным, налоговым законодательством. Но сказать, что все «провязки» сделаны идеально, нельзя. В условиях сложной городской инфраструктуры, крайней стесненности городской застройки привлекать частный капитал к строительству дорожных объектов, предполагающих дополнительные издержки, еще сложнее.

— Почему выбрали больницы и детские сады?

— Город в целом уже обеспечил первоочередное строительство соцобъектов за счет бюджета, но мы понимаем: многое еще хотелось бы сделать. Вот и возникла мысль это «много чего» реализовать с помощью инвесторов.

Кроме того, мы видим в Москве, да и в других регионах высокий спрос именно на социальные услуги. Хотя «столичный стандарт качества» выше, чем в целом по стране, наши бюджетные учреждения не всегда могут его удовлетворить: люди предпочитают лечиться и учиться за границей, если могут себе это позволить.

Мы же хотим создать клинику, аналогов которой нет ни в Москве, ни в России, ни в Восточной Европе. Чтобы в России можно было делать высокотехнологичные операции, за которыми сейчас пациенты едут, скажем, в Израиль или Германию. По сути, речь идет о замещении импорта: когда больные выбирают зарубежную частную клинику, они вывозят деньги из страны. Автомобили импортировать и лечиться за границей с точки зрения экономики — одно и то же. В наших планах создать медицинский кластер, где реконструкция 63-й больницы — головной проект.

— Вы считаете, что в России найдутся компании, способные его осилить?

— Национальный бизнес в области здравоохранения в нашей стране в целом уже сложился, прошел стадию роста. Появились сетевые компании, клиники со значительным собственным капиталом... Есть менеджеры, которые понимают, как трансформировать заемные деньги в прибыль в таком высокотехнологичном бизнесе. Эти компании не конкурируют с нашими бюджетными лечебными учреждениями, они конкурируют с западными.

Кроме того, не стану скрывать, перед нами стоит задача в перспективе привлечь на наш рынок западных операторов. Мы общались с иностранцами во время подготовки конкурса на концессию.

— А примеры введенных по концессии соцобъектов есть?

— В России такой опыт только формируется. Например, в Новосибирске в прошлом году по договору концессии роддом был передан частной клинике. Управляющая компания обязуется ежегодно по полису ОМС производить 48 очень дорогостоящих процедур экстракорпорального оплодотворения, а стоматологическая поликлиника, также переданная в управление, — обслуживать 300 бюджетников в год.

Мы не считаем концессию панацеей, активно рассматриваем и иные варианты государственно-частного партнерства. Этот механизм необходимо использовать очень аккуратно. Поэтому мы постарались учесть все возможные риски. У нас ведь никто не прожил концессию в 49 лет.

— Город подстраховался: по условиям конкурса инвестор должен перечислить 1 млрд руб. в бюджет просто так, ничего не получая взамен. Фактически это плата за вход в проект...

— Миллиард — это минимум, эта цифра является предметом торгов. По поводу этой цифры много спорили: мы понимаем, что для потенциальных инвесторов заплатить столько за вход действительно тяжело. Но иначе у нас не будет уверенности, что придут не рейдеры, а серьезные партнеры, готовые вкладывать деньги в развитие столичной медицины. Если этого по какой-либо причине не произойдет, бюджет получит вполне понятный миллиард, мы скажем инвесторам спасибо и объявим новые торги.

Да, возможно, мы предложили достаточно жесткие условия. Но здесь городу очень важно найти баланс общественного и частного. Сделать это очень сложно. И в этом ключевая проблема всех концессий. Мы общались с коллегами из мэрии Лондона. И они рассказали, что в ряде проектов выгода частных очевидна превышает выгоды города. И в Москве тоже есть проекты, в которых баланс явно не в нашу пользу. Поэтому сейчас лучше переждать в сторону общественного: ведь максимум, чем мы рискуем, — это то, что на конкурс никто не придет.

— Какие еще обязательства вы накладываете на концессионера?

— Победитель конкурса должен вложить в реконструкцию больницы 4,5 млрд руб., нести расходы на эксплуатацию клиники все 49 лет и оказывать довольно большой

объем услуг по тарифам обязательного медицинского страхования (ОМС).

— Например?

— После реконструкции на базе 63-й горбольницы должно появиться четыре центра: ранней диагностики раковых заболеваний, эндоваскулярной хирургии, перинатальный и реабилитационный. Первый будет делать до 7 тыс. процедур позитронно-эмиссионной томографии в год. Это позволит предоставлять москвичам диагностику на высочайшем международном уровне. В центре эндоваскулярной хирургии смогут принимать до 65 тыс. человек с полисами ОМС и при необходимости до 1 тыс. пациентов госпитализировать. Перинатальный центр рассчитан на прием до 55 тыс. бюджетников ежегодно, в условиях концессии также зафиксировано до 1 тыс. наиболее тяжелых случаев течения беременности, родо-вспоможений и выхаживания недоношенных младенцев. Наконец, в последнем могут быть размещены на реабилитацию не менее 500 человек.

— Общий объем инвестиций составит 5,5 млрд. Как быстро они окупятся, по вашим расчетам? И кстати, куда пойдет миллиард?

— Через 12—15 лет. В ходе консультаций назывались и меньшие сроки. А инвесторы говорят: «Что вы! Гораздо дольше». Впрочем, от них всегда ожидаешь услышать что-то подобное. Разовый платеж пойдет в бюджет и может быть использован на строительство тех же социальных объектов. Эти деньги — страховка не только для нас, но и для потенциального инвестора — он же понимает, что расторгать соглашение по своей инициативе городу невыгодно — придется вернуть миллиард.

— На какую доходность может выйти клиника?

— Не хочу давать каких-либо ориентиров. Пусть каждый сам считает экономику проекта. Мы открыли все основные цифры, обозначили внешние условия и считаем, что эта концессия выгодна бизнесу. Инвестор получит имущественный комплекс больницы (а это пять корпусов, земельный участок под ними) и готовый ГПЗУ — то есть сразу можно проектировать и строить новые центры, не тратя время на согласование градостроительной документации.

— Леонид Печатников (заммэра по социальным вопросам. — РБК daily) говорил, что около десятка компаний — страховых и частных медицинских центров — интересовались проектом. Заявки от конкурсантов уже есть?

— Пока нет. Учитывая большой залог — 30 млн руб., мы ждем их ближе к конкурсу. Заморозить на несколько месяцев (итоги конкурса будут подведены в конце апреля) миллион долларов мало кто хочет.

— Что город получит от этого концессионного соглашения?

— Больница все это время будет оставаться в собственности города. Поэтому мы сможем контролировать целевое использование имущества. Все 49 лет современная лечебная база к услугам москвичей. Понятно, что медтехника с каждым годом становится все совершеннее и оператору клиники придется закупать новейшее оборудование, чтобы конкурировать с другими участниками рынка. Это логика бизнеса.

— В детские сады чем планируете завлекать инвесторов? В городе есть частные садики, и все они жалуются на одну проблему — нехватку помещений...

— По садикам ситуация сложнее: бизнес еще не сформировался. Да, есть энтузиасты, которые управляют отдельными садиками, они только-только переходят к стадии управления сетями. Поэтому мы будем вовлекать банки, которые интересуются концессиями. Очень важно совместить интересы финансовых операторов с реальными управленцами. Концессионная модель создания детских садов — «штука на вырост». Но мы попробуем.

По условиям конкурса под концессию предоставляется четыре участка. На двух предполагается снос и новое строительство зданий под дошкольные учреждения, два участка пустуют. Силами частных за полтора года здесь должно быть все подготовлено к приему детей. Срок концессии — 16,5 года.

80% дошколят, которые придут в эти сады, должны быть детьми москвичей, примерно

четверть — очередники, которых примут по направлению департамента образования и за которых заплатит бюджет (этот показатель может плавать в зависимости от участка, экономики проекта, им мы балансировали).

— Прием заявок по всем концессионным конкурсам закончится в конце января. Когда планируете подвести итоги?

— В апреле. Нам нужно время, чтобы сопоставить и оценить бизнес-планы конкурсантов.

Read more <http://news.rambler.ru/16931144/>