

БИЗНЕС НА СКЛОНЕ ДНЕЙ

Уход за стариками может быть успешным бизнесом. Если не разбазаривать деньги, не воровать и не мешать частному предпринимательству.

Александр Левинский

В ЭТОМ ГОДУ ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ Николая Коблякова начали отмечать ни свет ни заря. В шесть утра бригада Следственного комитета при Прокуратуре явилась обыскивать его московскую квартиру. Унесли компьютеры, телефоны и копившиеся годами визитные карточки партнеров по бизнесу. Документы, имеющие отношение к делу, по которому Кобляков проходит свидетелем, следователи не взяли. «Пошутили, что таким способом «поздравляют» с днем рождения», — рассказывает Кобляков, создатель и совладелец сети из пяти пансионатов для престарелых Senior Hotel Group.

Несколько дней спустя Коблякова вызвали на допрос. После затянувшейся беседы со следователем предприниматель понял: все очень серьезно.

Накануне знакомый намекнул ему: если Кобляков не отдаст свою долю (49%) во флагманском пансионе Moninot — точно посадят. Через неделю предприниматель уволился из пенсионного фонда «Благосостояние», где работал заместителем исполнительного директора, и улетел в Киев. Оттуда перебрался в Париж. «Если хотят отнять бизнес, значит я был прав и в России появляется рынок социального обслуживания стариков», — невесело шутит Кобляков.

Россия стареет. Сегодня каждый пятый россиянин старше 60 лет. По прогнозу Института демографии Высшей школы экономики, через 20 лет доля пожилых людей в нашей стране увеличится на 25%: старше 60 будет каждый четвертый.

В возрастной пирамиде, нижние и верхние этажи которой занимают иждивенцы — дети и старики, — складывается принципиально новая ситуация, отмечает директор института Анатолий Вишневский. Детей становится меньше, стариков больше, и это порождает серьезные проблемы для страны. При их обсуждении демографы и экономисты не всегда находят общий язык. «Нижние этажи возрастной пирамиды считаются заботой родителей, — объясняет Вишневский. — А верхние — чья забота? Чиновники жалуются на обремененность верхним этажом, забывая,

что это компенсируется убывающей нагрузкой снизу». К тому же в отличие от детей, которые, по выражению Вишневского, «живут в кредит», пожилые люди создали капитал, который продолжает работать и после их выхода на пенсию. И размер этого капитала при прочих равных условиях пропорционален числу пожилых людей, а вовсе не числу теперешних работников. Но существующая система соцобеспечения исходит из совсем другой логики: люди, проработавшие всю жизнь, не заработали себе на старость, и их, как детей, кто-то должен «кормить». Эта логика удобна государству, говорит Вишневский: она оправдывает убожество наших богачей, «таких же, как в гоголевские времена».

Основной «клиент» российского дома престарелых, как правило, старше восьмидесяти. Этим наша модель похожа на французскую и отличается от американской, где в домах для пожилых людей проживает вшестеро больше людей, чем в России. Во Франции, как и у нас, переезд в специальное учреждение происходит после того, как поддерживать в домашних условиях старого и больного человека становится тяжело — и для его близких, и для него самого.

В начале 2009 года примерно в 1500 российских домах престарелых и инвалидов и психоневрологических интернатах проживало 240 000 человек. В очереди числилось еще 18 000. Более свежих данных у государственных органов нет.

Нет и полной картины происходящего в этом секторе. В прошлом году в доме престарелых в Республике Коми во время пожара погибли 23 старика. Затем волонтеры Ямского дома-интерната в Псковской области рассказали об ужасающем положении его обитателей в «Живом Журнале». Проверка, затеянная по поручению президента Медведева, выявила 178 социальных учреждений — «фантомов», которые нигде не зарегистрированы.

Во сколько обходится содержание этих учреждений? Во Франции дома престарелых (включая частные) зарабатывают примерно €15 млрд в год (0,5% ВВП). В России таких подсчетов никто не проводил — в

Подмосковный пансион Moninot — одно из немногих заведений в России, где за стариками ухаживают как в Европе

ДОМА ПРЕСТАРЕЛЫХ

том числе потому, что разница в затратах на одного жителя дома престарелых так же велика, как и разница в богатстве регионов. В Камчатском крае на содержание одного человека в доме престарелых тратится 417 600 рублей в год, а в Кировской области — 108 000 рублей.

Но даже эти цифры иллюстрируют проблему очень приблизительно. На совещании в Кремле помощник президента Константин Чуйченко докладывал, что в Кировской области годовые затраты на проживание одного человека в специализированном доме престарелых и инвалидов на 500 мест составляют 103 000 рублей, а в учреждении на 20–30 человек — 300 000. Чем крупнее дом призрения, тем меньше удельные затраты.

А если этот дом частный? В кировском пансионате Коблякова, где уровень обслуживания на порядок выше, чем в заведениях, на которые ссылался Чуйченко, — 15 мест. При этом средние затраты значительно ниже, чем в государственных домах престарелых сопоставимой величины, — 185 000 рублей.

Никакой сенсации в этом, конечно, нет. Частный бизнес по определению эффективнее государственного, это правило работает и в социальной сфере. Почему же передовой опыт так трудно тиражировать?

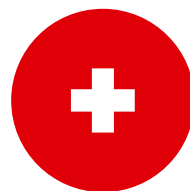
Первый частный дом престарелых появился в России в 1993 году, вскоре после того как государство отдало гражданам часть созданного ими капитала. Речь о бесплатной приватизации жилья, стартовавшей в конце 1991 года.

Ныне покойный предприниматель Виктор Ланге решил дать пожилым одиночкам возможность конвертировать их активы в более-менее достойную старость. В жилом доме на Большой Ордынке, где на первом этаже находится его ресторан «Казачий курень», Ланге открыл мини-пансионат «Замоскворечье», предложив одиноким старикам отдавать ему квартиры и переселяться на полное обеспечение.

Директор пансионата Любовь Забавина рассказывает, что сначала действовала только такая схема, но с 2007 года стали принимать и

РАЗНАЯ СТАРОСТЬ

Из чего складываются расходы на содержание одного места в государственном и частном домах для престарелых (тысяч рублей в год)



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЯРАНСКИЙ ДОМ-ИНТЕРНАТ,
205 МЕСТ

ЧАСТНЫЙ ПАНСИОН
«ВЯТКА-ПОМОЩНИК-ЛИЗИНГ»,
50 МЕСТ

23,9	ОПЛАТА ПЕРСОНАЛА	77,2
41,2	КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ	3,8
0	АРЕНДА	44,8
26,4	ПРОДУКТЫ	47,5
1,1	МЕДИКАМЕНТЫ	8,5
9	АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ	3,4
102*	ИТОГО	185

*Бюджетные и внебюджетные средства Источник: данные организаций

тех, чье содержание (1500 рублей в день) оплачивают родственники. Сейчас в «Замоскворечье» 20 жильцов, а после реконструкции в заведении будет 90 мест.

Можно приблизительно подсчитать, во сколько могла обойтись средней московской бабушке, отдавшей свое жилье, старость по «квартирной» схеме. Если предположить, что она переехала в такой дом в начале 2000-х, когда ей было 74 года, и прожила там до самой смерти, то получается, что ее ежемесячные выплаты равнялись \$375. Откуда взялась эта цифра? Просто в начале 2000-х, по оценке Всемирной организации здравоохранения, старческая немощь, требующая постоянного ухода, начиналась у среднестатистической россиянки как раз в 74 года. В соответствии с демографическим прогнозом жить ей оставалось еще 4,5 года. Предположим, что полученную квартиру, например однокомнатную хрущевку площадью около 30 кв. м, компания тут же продала. В 2000 году при среднемосковской цене около \$700 за кв. м. за такую квартиру можно было выручить примерно \$21 000.

Московская мэрия быстро оценила этот бизнес и уже через год после создания первого пансионата выпустила специальное постановление. Была создана служба «Мосоцгарантия», которой поручили искать одиноких стариков и заключать с ними договоры на передачу квартир городу. Что они получали взамен? Либо им обеспечивали патронажное, то есть надомное, обслуживание, либо их переселяли в «дома ветеранов» и социальные дома, в которых есть столовые, медпункты, прачечные, а сейчас даже компьютерные классы.

«Как только старики поняли, что мы государственные и нам можно доверять, начался бум, — рассказывает Елена Лебедева, заместитель генерального директора «Мосоцгарантии». — Если в 1994 году мы заключили 81 договор, то в 1995-м — 636. Через несколько лет мы вышли на полную самокупаемость». В прошлом году нашлось больше 160 желающих передать свои квартиры городу в обмен на социальное и материальное обслуживание. За 15 лет существования схемы заключено около 3800 договоров.



Основатель
Senior Hotel Group
Николай Кобляков
переехал
во Францию

«КАК ТОЛЬКО СТАРИКИ ПОНЯЛИ, ЧТО МЫ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И НАМ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ, НАЧАЛСЯ БУМ»

Сейчас у организации 2500 клиентов. 450 из них решили переехать в четыре социальных дома, а большая часть по-прежнему обслуживается в собственных квартирах.

На фоне городской программы успехи частников выглядят не слишком впечатляюще. В Москве около десятка частных пансионатов для престарелых, в которых

живет примерно 150 стариков. Практически все предпочитают принимать стариков в здравом уме, твердой памяти, способных хоть как-то позаботиться о себе.

Даже зятю Иосифа Кобзона Юрию Рапопорту, получившему от московской мэрии режим наибольшего благоприятствования, не удалось построить сеть высокодоходных пансионатов. После начала в 2005

году строительства в Ясенево «Виллы Гранд» инвесткомпания Рапопорта «СоцПенсионИнвест» удостоилась специального распоряжения мэра Лужкова: префектам давалось три месяца на подбор участков под следующие пансионаты, а фирма освобождалась от отчислений на развитие социальной и инженерной инфраструктуры. Предполагалось, что 20% мест будет предоставляться малообеспеченным старикам. Но проект не пошел. В марте 2010 года распоряжение столичного правительства было без объяснения причин отменено.

Может, в стране просто отсутствует платежеспособный спрос, позволяющий бизнесу развернуться? Это не так, даже если не принимать во внимание квартирную схему, в которой по понятным причинам доминируют государственные учреждения. В 2008 году, по подсчетам консалтинговой компании VMGroup, только в Москве 4000–5000 семей были готовы платить более \$30 000 в год за достойный уход за своими стариками. Потенциальную емкость рынка исследователи оценили в \$170–250 млн.

Создатель Senior Hotel Group Николай Кобляков решил строить сеть не только в столице, но и в провинции. Выпускник двух факультетов МГУ, физического и юридического, Кобляков уже имел опыт успешных стартапов. В России он открыл с партнерами сеть продаж головоломок Leonardo с ежегодным оборотом около \$1 млн. Кроме того, он наладил поставки русских книг и музыки для французских университетов. Чтобы обзавестись складами, в 2005 году Кобляков купил StankoFrance, «дочку» бывшей советской внешнеторговой фирмы «Станкоимпорт». По словам Коблякова, в 2009 году «Станкоимпорт» обанкротился. Но за год до этого было заведено уголовное дело о мошенническом захвате недвижимости «Станкоимпорта» (принадлежит «Ростехнологиям»).

Это дело и аукнулось Коблякову поисками и допросами. В 2005 году, получая в Париже бизнес-образование, он обнаружил, что коммерческий сегмент социального обслуживания престарелых в России

ДОМА ПРЕСТАРЕЛЫХ

фактически отсутствует. Через форум выпускников бизнес-школы TRIUM он познакомился с хозяином французской Group Almage, владевшей тогда 25 пансионатами, изучил их бизнес и понял: чтобы быть на этом рынке рентабельным, нужна сеть. И еще: если не разбазаривать деньги и не воровать, даже выделяемого государством может хватить на такую же достойную жизнь, как в пансионатах Коблякова.

Во флагманском парк-отеле Коблякова Moninot, бывшем подмосковном санатории, интерьеры отличаются от четырехзвездной гостиницы расширенными для проезда коляски дверями, пандусами вместо лестниц и специальной мебелью для немощных людей. Сюда, в отличие от большинства российских частных заведений, принимают стариков и с болезнью Альцгеймера, и в постинсультном состоянии, и с последствиями перелома шейки бедра. Постояльцу это обходится примерно в €150 в сутки, и сейчас здесь живут 20 клиентов. Пансион организован на хорошем европейском уровне, говорила посетившая его менеджер французской частной фирмы социального обслуживания Dolcea Паскаль Ласоньяс.

Осенью 2007 года, когда был взят в аренду санаторий под Moninot, у Коблякова были обширнейшие планы. Senior Hotel Group купила

«КАК КОМПАНИИ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В ПРОЕКТ, ЕСЛИ КАЖДЫЙ ГОД НУЖНО ПРОВОДИТЬ КОНКУРС И ОНА МОЖЕТ ПРОИГРАТЬ?»

подмосковный пионерлагерь, на территории которого запланировала строительство парк-отеля «Сторица». В эти две площадки было вложено более \$4 млн, а всего в планах было построить сеть из 25 отелей. Стоимость проекта оценивалась в €111 млн: по бизнес-плану в 2013–2016 годах инвесторы могли продать сеть за €380 млн. Но начался кризис, и инвесторов как ветром сдуло. Не помогало даже то, что, начав готовить персонал для пансионатов, Кобляков один за другим выигрывал конкурсы на патронажное обслуживание в Москве, Кирове и других городах, получил «именное» постановление губернатора Московской области Громова о поддержке проекта и начал создавать рентабельные мини-пансионаты в столице, Подмосковье и ряде других регионов.

В Кировской области Кобляков зарегистрировал фирму «Вятка-Помощник» и выиграл конкурс на патронажное обслуживание. Он открыл небольшой пансионат и был готов взять в управление государственной для области цене. Препятствием стало отсутствие нормативной базы частно-государственного партнерства. «Требуются длинные концессионные договоры на 5–7 лет, — говорит вице-премьер областного правительства Мария Гайдар. — А как писать соглашения, если максимальный горизонт бюджетного планирования — три года? Как компании вкладываться в проект, если каждый год нужно проводить конкурс и она может проиграть?» Тем временем даже при невысоком уровне обслуживания очередь в государственные дома престарелых растет, говорит она, а денег хватает только на поддержание существующих.

В таких условиях предложение Елены Сухоруковой, главы второго по объему пенсионных резервов НПФ «Благосостояние» (управляет пенсионными накоплениями сотрудников РЖД), показалось Коблякову заманчивым. В октябре про-

шлого года «внучка» НПФ инвестиционная компания «Национальный капитал» получила 51% Moninot, доля была оценена в 329 млн рублей. Договорились, что часть этой суммы инвестор внесет в уставный капитал, а часть предоставит в виде займов на достройку и оборудование корпусов, чтобы довести число жильцов до 256 человек. Кобляков утверждает, что Сухорукова пообещала ему инвестиции в сеть пансионатов, если он согласится работать в фонде. В октябре его назначили советником, а в ноябре — заместителем Сухоруковой.

В компанию, владеющую Moninot, назначили финансового контролера, ее счета перевели в железнодорожный Транскредитбанк и, как утверждает Кобляков, порекомендовали нанять без конкурса строительную компанию.

А затем начались обыски и допросы по делу «Станкоимпорта». Кобляков уехал, а «Национальный капитал» перестал перечислять обещанные деньги. По мнению Коблякова, эти события связаны — следователи давят на него, чтобы он отказался от перспективного бизнеса. На апрельском собрании акционеров Moninot представители «Национального капитала» потребовали обанкротить пансион — в этом случае недвижимость перешла бы к его крупнейшему кредитору, каковым является «Национальный капитал». Представителю Коблякова пока удалось отбиться: он напомнил партнерам, что с точки зрения УК такое банкротство может быть квалифицировано как преднамеренное.

В отсутствие Коблякова в Следственный комитет вызывают на допросы его родственников и сотрудников Moninot, не имеющих отношения к делу, по которому, как он заявляет, он проходит свидетелем. СКП на запрос Forbes о том, в каком качестве привлекается Кобляков, не ответил.

Был бы бизнесмен, а статья найдется. **F**

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК

Как будет расти численность россиян старше 80 лет



Источник: ООН, средний вариант прогноза

