



Использование концессионных соглашений в здравоохранении

Российская Неделя ГЧП 2014
12/03/2014

КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ

право недвижимость инвестиции

Что такое концессия?

Концедент



- Предоставляет имущество и землю
- Участвует в возмещении расходов концессионера

Концессионер



- Создает объекты капитального строительства
- Привлекает инвестиции
- Осуществляет эксплуатацию
- Проектирует

Правовое регулирование в здравоохранении

- Федеральный закон РФ от 21 июля 2005 г. N 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»
- Типовое концессионное соглашение в отношении объектов здравоохранения, в том числе объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения (Постановление Правительства РФ от 14.02.2009 № 138)
- Бюджетный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, отраслевое законодательство

Типовая концессия в здравоохранении



Основные обязательства концедента

- Предоставляет земельный участок в аренду
- Предоставляет здания и сооружения для реконструкции
- Предоставляет необходимые документы для регистрации права собственности концедента на реконструированные объекты и для регистрации договора аренды участка
- Возмещает часть расходов концессионера для окупаемости проекта:
 - Субсидии на возмещение расходов по реконструкции
 - Субсидии на недополученный доход
- Осуществляет контроль за соблюдением требования по эксплуатации
- По окончании проекта принимает у концессионера объект недвижимости и участок

Основные обязательства концессионера

- Привлекает финансирование
- Регистрирует права на объекты и земельный участок, а также объекты после реконструкции
- Выполняет проектирование
- Получает разрешение и производит реконструкцию (строительство)
- Осуществляет ввод объектов в эксплуатацию и принимает их на свой баланс
- Закупает оборудование, нанимает персонал и получает лицензию на осуществление медицинской деятельности
- В уведомительном порядке входит в систему ОМС, получает государственное задание по системе ОМС
- Осуществляет надлежащее техническое обслуживание и целевую эксплуатацию объектов
- По окончании проекта возвращает участок и объекты концеденту

Низкие правовые риски

- Отсутствие необходимости в разработке дополнительных правовых актов регионального уровня в связи с подробной регламентацией в федеральном законодательстве
- Официальное правовое регулирование данной формы ГЧП на федеральном уровне
- Четкая правовая схема взаимодействия участников Проекта

Широкий круг бюджетных форм участия как гарантия повышения инвестиционной привлекательности

Платежи по концессионному соглашению могут быть произведены в нескольких формах:

- субсидии юридическим лицам на возмещение понесенных расходов (ст. 78 БК РФ, ч. 13 ст. 3 ФЗ «О концессионных соглашениях»)
- субсидии юридическим лицам на возмещение недополученных доходов (ст. 78 БК РФ, ч. 13 ст. 3 ФЗ «О концессионных соглашениях»)
- бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства (ст. 79 БК РФ)

Земельные правоотношения урегулированы на федеральном уровне

- В отношении государственного или муниципального имущества, передаваемого по концессионному соглашению концедентом концессионеру, установление рыночной стоимости такого имущества не является обязательным
- Отсутствие необходимости проводить отдельный конкурс на право аренды земельного участка при новом строительстве (дискуссионно)

Преимущества концессионной модели

Гибкий подход к снижению ключевых проектных рисков

Экономика проекта определяется ценой и объемом оказанных услуг
При оказании медицинских услуг через ОМС:



Цена = тариф



Объем = задание по обеспечению государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи

Минимальный гарантированный доход (МГД) обеспечивается возможностью субсидирования концедентом выпадающих доходов частного партнера при отклонении согласованных в соглашении величин тарифа и задания (ст. 78 БК РФ, ч. 13 ст. 3 ФЗ «О концессионных соглашениях»)

Четкие и прозрачные конкурсные процедуры

Возможные критерии конкурса (закрытый перечень)

- объем финансового участия концедента **(обязательный)**
- сроки реконструкции (строительства)
- период со дня подписания концессионного соглашения до дня, когда созданный и (или) реконструированный объект концессионного соглашения будет соответствовать установленным технико-экономическим показателям
- качественная характеристика проектного решения
- технико-экономические показатели объекта

Преимущества концессионной модели

- Объем производства товаров, выполнения работ, оказания услуг
- Период со дня подписания концессионного соглашения до дня, когда производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, будет осуществляться в объеме, установленном концессионным соглашением
- Размер концессионной платы
- Предельные цены (тарифы) на производимые товары, выполняемые работы, оказываемые услуги
- Обязательства, принимаемые на себя концессионером в случаях недополучения запланированных доходов

Недостатки концессионной модели

- Отсутствие возможности заключения прямого соглашения между концедентом и финансирующими организациями
- Жесткая структура тарифа / невозможность проектов «чистого ОМС»
- Публичная собственность на объект соглашения
- Невозможность залога объекта соглашения
- Типовое соглашение
- Обязательность эксплуатации
- Отсутствие возможности участия ГБУЗ на стороне концедента
- Отсутствие множественности на стороне концедента



Денис Качкин

Управляющий партнер
«Качкин и Партнеры»

e-mail: denis.kachkin@kachkin.ru

+7 812 335 04 38

+7 921 969 85 05

Санкт-Петербург, Россия

www.kachkin.ru
