



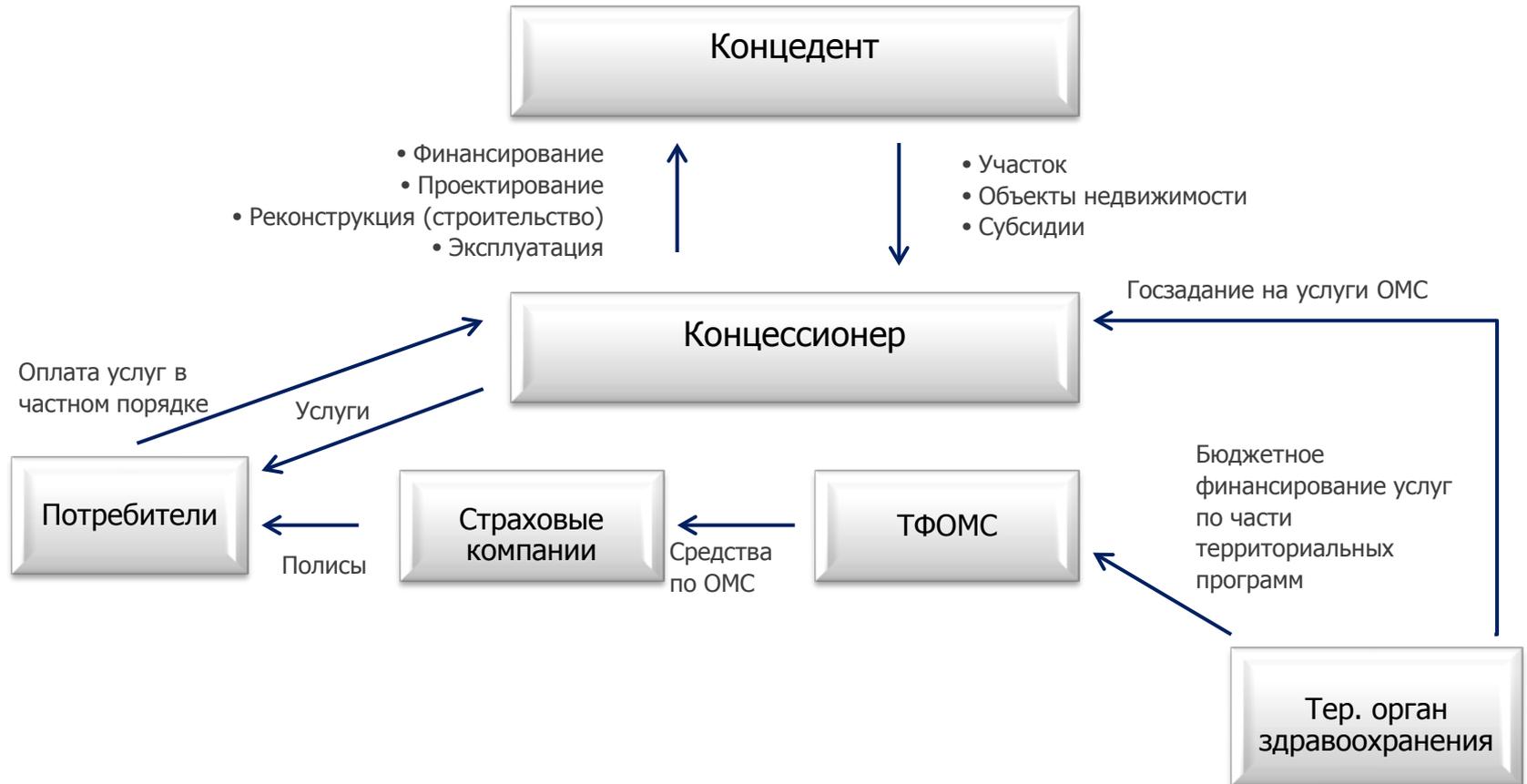
## **Использование концессионных соглашений в здравоохранении на примере проекта Областного центра медицинской реабилитации в Ленинградской области**

Лучшие практики ГЧП в здравоохранении

08/12/2014

**КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ**  
адвокатское бюро

# Проект Областного центра медицинской реабилитации в Ленинградской области



# Проект Областного центра медицинской реабилитации в Ленинградской области

**Местоположение:** Ленинградская область, г. Коммунар.

**Объект соглашения:** объект соглашения представляет собой **«Областной центр медицинской реабилитации»**, обеспечивающий комплексную амбулаторно-поликлиническую и стационарную медицинскую помощь по следующим направлениям медицинской реабилитации второго этапа:

- неврология – не менее 105 койко-мест
- кардиология - не менее 45 койко-мест
- патология опорно-двигательного аппарата (ОДА) и периферической нервной системы (ПНС) - не менее 50 койко-мест

**Соотношение коечного фонда:** 150 коек в системе ОМС, не менее 50 платных коек (включая ДМС)

# Проект Областного центра медицинской реабилитации в Ленинградской области

## Основные технико-экономические показатели:

- площадь участка ~ **4,1 га**
- площадь застройки – не менее **6 тыс. м<sup>2</sup>**
- площадь объекта соглашения – более **22 тыс. м<sup>2</sup>** (более 10 построек)
- предварительная стоимость капитальных затрат на строительство и оснащение центра оборудованием - примерно **1,7 млрд. рублей**

**Срок соглашения: 26 лет**

# Проект Областного центра медицинской реабилитации в Ленинградской области

## Обязанности Концедента:

- передать земельный участок под новое строительство и здания под реконструкцию
- обеспечить софинансирование Концедента в расходах на строительство в размере 90% от сметной стоимости (капитальный грант в размере 18% от стоимости инвестиционных затрат Концессионера на стадии строительства и компенсацию понесенных расходов на строительство в размере около 72% от стоимости строительства в течение 10 лет с момента ввода объекта в эксплуатацию равными частями)
- обеспечить софинансирование Концедента в расходах на выплаты процентов Концессионера по заемному финансированию в размере 10% годовых
- обеспечить минимальный гарантированный доход – минимально гарантированные Областью параметры медицинской деятельности: тарифы ОМС и фактический объем услуг в сфере ОМС

## 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

# Преимущества концессионной модели

## 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

## Преимущества концессионной модели

### **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)

## Недостатки концессионной модели в здравоохранении

- Жесткая структура тарифа / невозможность проектов «чистого ОМС»
- Публичная собственность на объект соглашения
- Невозможность залога объекта соглашения
- Обязательность эксплуатации
- Отсутствие возможности участия ГБУЗ на стороне концедента

## Спасибо за внимание



### **Денис Качкин**

Управляющий партнер  
«Качкин и Партнеры»

---

[denis.kachkin@kachkin.ru](mailto:denis.kachkin@kachkin.ru)

+7 812 602 0225

+7 921 969 8505

Санкт-Петербург, Россия

[www.kachkin.ru](http://www.kachkin.ru)

---