



## *Механизмы ГЧП в медицине. Практика и применение*

*Success On Legal Grounds*

### **Автор:**

Джапаридзе Роман,  
Старший юрист  
Tensor Consulting Group



***Сегодня, в России каждый может вложить свой смысл в понятие ГЧП. Законодательного закрепления этого понятия, к сожалению, пока не существует. В нашем представлении государственно-частное партнерство – это альянс или союз государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Сюда можно отнести и особые экономические зоны, и концессионные соглашения, и инвестиционные проекты и всевозможные программы развития, индустриальные парки, государственные контракты, госкорпорации и т.д.***

Конечно же, нам очень важно понять, что нужно сделать, для того чтобы привлечь инвестиции и поднять сферу здравоохранения; поднять уровень оказания медицинских услуг; как выйти на новый качественный путь развития; чего не хватает для полноценного развития государственно-частного партнерства в данной сфере.

Практика показывает, что в числе приоритетных направлений участия частного бизнеса в государственно-частном партнерстве медицина занимает, к сожалению, далеко не первое место. Процентный приоритет здесь примерно следующий:

- транспортная инфраструктура - 65 %;
- жилищно-коммунальное хозяйство - 55 %;
- энергетика – 35 %;
- строительство - 30 %;
- промышленность - 30 %;
- здравоохранение - 18 %

Такой разброс характерен для развивающихся стран, страны же развитые (Европа, Америка, Канада и др.) как раз таки наоборот, предпочтение отдают именно социальным сферам, так как только их стабильное положение гарантирует высокий уровень жизни населения и отсутствие недовольства со стороны жителей.

Все это говорит о недооценке потенциала использования механизмов ГЧП в этой области, о слаборазвитой законодательной базе сферы здравоохранения. Допустим, вполне возможна передача в управление частному бизнесу незадействованных или пустующих мощностей лечебно-профилактических учреждений, естественно, при соблюдении впоследствии надлежащего контроля со стороны государства. Интерес государства в таких проектах будет обеспечиваться снижением расходов по содержанию неиспользуемых медицинских учреждений, а экономия может быть направлена на развитие востребованных видов медицинской помощи.

Конечно же, для того чтобы реализовать все эти идеи нужно внести соответствующие изменения в местное и федеральное бюджетное, налоговое и гражданское законодательство.

Здравоохранение должно всегда находиться в числе первых интересов

государства, так как недостатки именно этих отраслей в первую очередь ощущает на себе каждый гражданин – потенциальный избиратель. С другой стороны, широкий охват услугами этих сфер потенциально интересен и для бизнеса как сфера сбыта услуг, имеющая устойчивый, хотя и не всегда высокоплатежеспособный спрос. Эти два положения и можно назвать предпосылками развития государственно-частного партнерства в здравоохранении и образовании, сохраняющих своё значение и в условиях финансового кризиса.

### **Концессионные соглашения.**

Смысл концессии состоит в том, что частный бизнес вкладывает инвестиции, управляет переданным ему имуществом и получает оплату, главным образом, из платежей, осуществляемых пользователями.

Вариант применения механизмов государственно-частного партнерства мы сможем рассмотреть на примере реконструкции больницы или медицинского центра.

Так, например, объекты здравоохранения находятся в крайне плачевном состоянии: оборудование устарело, рушится само здание, койко-мест не хватает и т.п. Можно, все на тех же условиях, применяя механизм концессии привлечь частную компанию в качестве инвестора, генподрядчика и управляющего этим объектом.

Инвестор осуществит реконструкцию и капитальный ремонт здания медицинского центра, всех помещений которые находятся в плачевном состоянии, а также оснастит всем необходимым оборудованием. Реализация этого проекта позволит приобрести современный центр и качественное обслуживание. При этом предполагается сохранить объем бесплатной медицинской помощи гражданам. Естественно, часть дохода от платных услуг пойдет и в карман инвестора.

Особенностью концессионных соглашений в социальной сфере является то, что в ходе их реализации должен быть предоставлен законодательно гарантированный минимум социальных услуг населению: обязательное медицинское страхование в здравоохранении и бесплатная медицинская помощь. Государство в таком случае обязано принять на себя часть расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения.

Трудности, связанные с осуществлением концессионной схемы, вполне преодолимы при согласованном взаимодействии региональных и муниципальных органов власти и частного бизнеса.

Концессионные проекты в силу их длительности и сложности организации связаны с определенными рисками. Но вместе с тем для государства это реальная возможность привлечь дополнительные финансовые ресурсы и таким образом временно снять нагрузку на бюджет.

### **Инвестиционный фонд**

Естественно, механизм концессий и особых экономических зон может быть более привлекательным, если попытаться привлечь под конкретный проект ассигнования инвестиционного фонда РФ. Процедура эта, безусловно, длительная и сложная, требующая огромной работы и терпения – однако, лучше пытаться что-либо сделать, чем потом жалеть о том, что могли сделать да не сделали.

Необходимо учитывать то обстоятельство, что именно региональные инвестиционные проекты реализуются в кратчайшие сроки, они более реальны, перспективны и намного эффективны, чем проекты федерального уровня, так как отвечают истинным потребностям того субъекта, того муниципального образования на территории которого они реализуются.

Успешных примеров такого ведения бизнеса достаточно много, взять хотя бы пример **моногорода Камские поляны, что в Республике Татарстан**, который в прошлом году получил одобрение на использование средств Инвестиционного фонда.

**Город Ульяновск**, который хоть и не является сам по себе моногородом, но также может служить примером успешного инициирования привлечения ассигнований инвестиционного фонда. В этом городе уже давно и успешно работают миллиарды рублей частных партнеров-инвесторов, такие как SABMiller и Mars, которые без бюджетных вложений в инфраструктуру не стали бы реализовывать свои проекты. И опыт того же Ульяновска многим имеет смысл применять и в моногородах.

Также Правительством утвержден региональный инвестиционный проект **«Реконструкция системы водоснабжения г. Перми»**. Проект будет реализован при поддержке Инвестиционного фонда РФ в течение 2009-2011 гг.

Целью его является бесперебойное и качественное снабжение г. Перми водой в достаточном количестве путем реконструкции очистных сооружений.

Муниципальные власти могут создавать бизнес-инкубаторы, муниципальные фонды поддержки малого бизнеса, поддерживая предпринимательскую инициативу населения. Кроме того, ставка на грамотный маркетинг и брендинг города может стать двигателем его экономического развития по новому сценарию, как это произошло, например, в Мышкине и Великом Устюге.

Не стоит забывать и о Внешэкономбанке, о фонде развития ЖКХ, которые также призваны помогать регионам в решении их финансовых проблем.

### **Кроме того...**

Кроме того, что на сегодняшний день единственно приемлемой для органов власти формой взаимодействия с частным бизнесом в сфере здравоохранения являются годовые контракты на поставку товаров, работ, услуг по государственному заказу, еще одной формой взаимодействия может стать передача на определенных условиях на определенный срок плохо работающих государственных организаций менеджменту частных компаний. Создание своего рода управляющей компании, которая смогла бы более эффективно и грамотно расходовать бюджетные деньги. Зачастую, именно такие наемные руководители могут по-новому и креативно взглянуть на стандартные проблемы и найти нестандартные решения. Они могут управлять бизнес процессами в медицине по законам рынка.

К примеру, медицинское учреждение может передать часть палат или помещений инвестору, который сможет установить свою плату и оснастить ее всем необходимым оборудованием, взимать за ее пользование плату.

Естественно, на законодательном уровне необходимо предусмотреть такого рода возможности и стараться всячески способствовать внедрению подобных принципов не только в медицину, но и в остальные сферы жизни общества.

### **Заключение**

В заключении отмечу, что каждый из озвученных механизмов ГЧП очень индивидуален. Все зависит от общей обстановки на конкретной территории, городе, объекте. Внедрять данные принципы можно как комплексно (используя ряд механизмов) так и точно, делая целенаправленную ставку на какую-либо отрасль.

Для того, чтобы лучше понять потребности отдельно взятого региона, города

или медицинского учреждения, нужно в первую очередь провести комплексный финансово-правовой аудит нормативных правовых актов, учесть нюансы сложившейся инженерной, транспортной, социальной и иных инфраструктур, а самое главное, разработать четкую и грамотную программу действий, которая обеспечит достойный выход из сложившейся ситуации.

Кроме того, необходимо дать людям проявить инициативу в том числе в решении вопросов поиска финансирования. Так, например, в одном из таких городов, администрация организовала конкурс по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов. Они предложили 112 инвестиционных проектов - от развития туризма до создания транспортно-логистических схем. 80 процентов проектов, по мнению мэра, - "живые" и вполне могли бы помочь городу развивать не одно лишь производство, в котором сегодня занята основная часть жителей, но и другие сферы. Вполне реально можно попробовать нечто подобное и в рамках конкретного медицинского учреждения.

Не нужно бояться экспериментировать, нужно «достучаться» до органов власти и потенциальных инвесторов, не стоит опасаться естественных рисков и возможных трудностей на пути реализации задуманного, главное что у вас есть – это реальная возможность самостоятельно пытаться исправить ситуацию к лучшему не дожидаясь помощи государства, которую зачастую можно так и не получить.

Tensor Consulting Group

[mail@tencon.ru](mailto:mail@tencon.ru)

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