Федеральное государственное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

Санкт-Петербургский государственный университет

Высшая школа менеджмента

**ФОРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА**

**В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**(НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ)**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Выпускная квалификационная работастудентки 4 курса бакалаврской программы, профиль – государственное и муниципальное управлениеИСААКЯН Ирины Рубеновны\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Научный руководитель к.ю.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления Санкт-Петербургского государственного университета МАСЛОВА Светлана Валентиновна\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
|  |  |

Санкт-Петербург

2020

**Заявление**

**о самостоятельном выполнении выпускной квалификационной работы**

Я, Исаакян Ирина Рубеновна, студентка 4 курса направления «Государственное и муниципальное управление», заявляю, что в моей ВКР на тему «Формы и особенности взаимодействия государства и бизнеса в Российской Федерации (на примере сферы здравоохранения в Санкт-Петербурге)», представленной в офис бакалаврской программы для публичной защиты, не содержится элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее курсовых и выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Мне известно содержание п. 9.7.1 Правил обучения по основным образовательным программам высшего и среднего профессионального образования в СПбГУ о том, что «ВКР выполняется индивидуально каждым студентом под руководством назначенного ему научного руководителя», и п. 51 Устава федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет» о том, что «студент подлежит отчислению из Санкт-Петербургского университета за представление курсовой или выпускной квалификационной работы, выполненной другим лицом (лицами)».

# Оглавление

[Оглавление 3](#_Toc41427823)

[Введение 4](#_Toc41427824)

[Глава 1. Теоретические подходы к формам взаимодействия государства и бизнеса 7](#_Toc41427825)

[1.1 Теоретические основы типологий взаимодействия государства и бизнеса 7](#_Toc41427826)

[1.2 Основные формы взаимодействия государства и бизнеса и их характеристики 11](#_Toc41427827)

[Глава 2. Взаимодействие государства и бизнеса в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге: формы и текущее состояние 42](#_Toc41427828)

[2.1 Место и роль взаимодействия власти и бизнеса в развитии сферы здравоохранения в Санкт-Петербурге в соответствии с документами стратегического планирования 42](#_Toc41427829)

[2.2 Состояние взаимодействия государства и бизнеса в сфере здравоохранение в Санкт-Петербурге 52](#_Toc41427830)

[Глава 3. Пути развития взаимодействия государства и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения в санкт-петербурге 59](#_Toc41427831)

[3.1 Факторы, влияющие на осуществление взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге 59](#_Toc41427832)

[3.2 Апробация рекомендаций: экспертное интервью 64](#_Toc41427833)

[3.3 Рекомендации по активизации взаимодействия государства и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения 67](#_Toc41427834)

[Заключение 68](#_Toc41427835)

[Список использованной литературы 71](#_Toc41427836)

# Введение

В современных условиях социально-экономическое развитие Санкт-Петербурга во многих сферах, в частности, в сфере здравоохранения, требует активизации взаимодействия между государством и бизнесом. Очевидно, что в ряде случаев, различные формы взаимодействия бизнеса и власти, объединяющие их уникальные ресурсы и потенциал, являются более эффективным способом решения инфраструктурных, социальных, экономических, научно-технических и других задач, чем бюджетное финансирование или приватизация. Взаимодействие государства и бизнеса это один из механизмов, способствующих установлению баланса между растущими потребностями общества и возможностями для их реализации. Основное преимущество взаимодействия власти и бизнеса состоит в том, что независимо от формы, государство сохраняет регулирующую роль в взаимоотношениях, что позволяет ему обеспечить поставку товаров, работ или услуг населению в требуемом объеме и качестве, удовлетворяя его нужды. Взаимодействие государства с бизнесом позволяет власти не только разделить бремя ответственности за реализацию общественных потребностей, но и применить особые компетенции бизнеса для эффективного и экономичного использования ресурсов обеих сторон. При этом ключевой интерес бизнеса в таком роде отношений заключается в возможности обеспечения частичного финансирования инвестиционных проектов из бюджетных средств, разделении рисков реализации проекта с государством, в том числе, путем государственных гарантий, получения дополнительного дохода в виде прибыли от использования государственных активов. То есть взаимодействие государства и бизнеса строится на комбинации их интересов.

Для государства основной предпосылкой для взаимодействия с бизнесом, как правило, является необходимость в частных инвестициях, ноу-хау, опыте и знаниях менеджеров, а также других ресурсов частного сектора. Как и другие сферы общественной жизни Санкт-Петербурга, сфера здравоохранения столкнулась не только с традиционной проблемой, выражающейся в ограниченности и недостаточности бюджетных средств, но и с специфическими, например: усложнением и удорожанием создания и управления объектами здравоохранения, а также процессом предоставления медицинских услуг, обусловленное изношенностью и устареванием инфраструктуры, необходимостью широкого применения дорогостоящего медицинского оборудования, а также внедрения в клиническую практику передовых медицинских и информационных технологий. Именно взаимодействие власти с бизнесом может стать основой для использования сильных сторон частного сектора, таких как высокий уровень профессионализма менеджмента, гибкость и оперативность при принятии решений, способность к новаторской деятельности, в реализации качественных проектов, направленных на развитие сферы здравоохранения в целом.

Выбор формы взаимодействия между государством и бизнесом должен определяться целями и задачами, а также ожидаемыми результатами от этого взаимодействия для достижения социально-экономических развития, как Санкт-Петербурга в целом, так и сферы здравоохранения в частности. Грамотное использование форм взаимодействия имеет стратегическое значение, так как позволяет оптимальным образом использовать ресурсы и потенциал обоих участников.

Объектом исследования являются формы взаимодействия власти и частного бизнеса.

Предмет исследования – механизм взаимодействия власти и бизнеса в контексте решения социально-экономических задач в сфере здравоохранения на примере г. Санкт-Петербург.

Проблема заключается в ограниченном использовании всего разнообразия форм взаимодействия государства и бизнеса в Санкт-Петербурге для решения социально-экономических задач в сфере здравоохранения.

Цель исследования заключается в выработке рекомендаций, которые могут быть использованы органами государственной власти на региональном уровне, в целях активизации использования форм взаимодействия государства и бизнеса для решения социально-экономических задач развития субъектов Российской Федерации на примере сферы здравоохранения в Санкт-Петербурге.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Проанализировать типологии моделей взаимодействия государства и бизнеса;
2. Определить существующие формы взаимодействия государства и бизнеса и их особенности;
3. Проанализировать документы стратегического планирования Санкт-Петербурга для идентификации роли и места взаимодействия власти и бизнеса в решении социально-экономических задач в сфере здравоохранения;
4. Определить формы взаимодействия, с помощью которых возможно достижение социально-экономических целей и задач в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге;
5. Проанализировать текущее состояние взаимодействия власти и бизнеса и применяемые формы в реализации задач социально-экономического развития в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге;
6. Определить факторы, способствующие и препятствующие организации взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП для решения задач социально-экономического развития в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге;
7. Выработать рекомендации по активизации использования форм взаимодействия власти и бизнеса в решении социально-экономических задач в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге в форме ГЧП.

Предполагаемый инструментарий исследования: анализ и обобщение специализированной литературы, публикаций и статей по выбранной теме, нормативно-правовой контент-анализ, кейс-анализ, обзор экспертных мнений, сбор и обработка первичной информации, проведение глубинных интервью с представителями государственных и частных медицинских учреждений, а также представителями комитета здравоохранения Санкт-Петербурга. Предполагаемые источники информации: нормативно-правовая база федерального и регионального уровня, научная и экспертная периодическая литература.

# Глава 1. Теоретические подходы к формам взаимодействия государства и бизнеса

## 1.1 Теоретические основы типологий взаимодействия государства и бизнеса

Понятие «взаимоотношение» более широкое и расплывчатое, чем понятие «взаимодействие». Взаимоотношения между экономическими субъектами – эта статичная связь, которая лишь подчёркивает некую степень их взаимосвязанности, например, существование на общей политической, экономической, социальной арене, то есть в сходных условиях в различных сферах социально-экономической жизни. Тогда как взаимодействие — это сложный процесс, включающий в себя воздействие субъектов деятельности друг на друга, их взаимную обусловленность и изменение каждого из субъектов состояния другого.[[1]](#footnote-1) Взаимодействие экономических субъектов представляет собой процесс развития отношений сотрудничества, согласования действий по удовлетворению потребностей для достижения своих целей, получения выгоды и обеспечение взаимной адаптации к институциональным изменениям.[[2]](#footnote-2) То есть взаимодействие экономических субъектов – это динамичный процесс, предполагающий адаптацию деятельности и функций субъектов под изменяющуюся среду, цели и задачи. Другими словами, эффективность взаимодействия базируется на оптимальном распределении различных материальных ресурсов, обязанностей и полномочий экономических субъектов, а также их ролей в обществе.

Обращаясь к определениям термина «взаимодействие» в контексте отношений между государства и бизнесом следует обратить внимание на широкую вариативность понятий. В большей мере авторы при трактовке данного термина фокусируются на сферах использования такого типа взаимоотношений власти и бизнеса, а также подчеркивают необходимость учета интересов обеих сторон. И. А. Бабкин и Е. Д. Жеребов под взаимодействием государства и бизнеса понимают институциональный и организационный альянс государства (или муниципальной власти) и бизнеса, основывающийся на объединении материальных и нематериальных ресурсов обеих сторон на взаимовыгодной договорной основе в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИОКР до оказания общественных услуг.[[3]](#footnote-3) А. Писарев рассматривает взаимодействие власти и бизнеса как договорные, взаимовыгодные отношения между государством и хозяйствующими субъектами различных форм собственности, складывающихся для решения задач, стоящих перед социальным государством.[[4]](#footnote-4) Н. А. Коробкова и Л. С. Парамонова понимают взаимодействие региональной власти и бизнеса как институциональный и организационный союз между властью и бизнесом в целях решения региональных проблем и реализации локальных или национальных проектов.[[5]](#footnote-5) По мнению И. Ю. Беляевой под взаимодействием бизнеса и власти подразумевается система партнерства органов государственной власти и местного самоуправления, профсоюзов, организаций работодателей и бизнес-структур в регулировании социально-экономических проблем.[[6]](#footnote-6)

Переходя к типологиям форм взаимодействия власти и бизнеса, следует подчеркнуть, что большинство экспертов используют следующий подход, опирающийся на две основные институциональные формы взаимодействия государства и бизнеса:

* корпоративная (частный бизнес и государство являются субъектами совместного участия в капитале компании);
* контрактная или договорная, при которой у частного сектора и государственного возникает возможность заключения подробного соглашения/контракта, где прописываются все детали данного партнерства.

При это авторы указывают, что институциональной основой ведения экономической деятельности, предполагающей развитие взаимодействия государственного и частного секторов, выступает именно контрактная система.

Данная мысль может найти подтверждение в классификациях других экспертов, которые при анализе взаимодействия государства и бизнеса, выделяют сугубо контрактные отношения между ними. Например, О. Морозов разделил типы взаимодействия между государством и бизнесом на следующие группы[[7]](#footnote-7):

* конкурсные методы взаимодействия (поставки товаров и услуг, подряд для государственных нужд);
* аутсорсинг при передаче бизнес-структуре некоторых функций государства, в результате которого происходит освобождение от выполнения непрофильных и избыточных функций;
* государственно-частное партнерство (ГЧП) как особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью привлечения внебюджетных источников к социально-значимым инфраструктурным проектам.

Рагулина Ю., Петрова Ю. и др. в зависимости от целей партнёрства государства и бизнеса подразделяют модели на четыре группы: организации (концессии), кооперации (кооперация государства, бизнеса и науки при разработке и реализации стратегий, отраслевых программ, инновационных проектов и др.), интеграции (особые экономические зоны, кластеры, формирование интеграционных структур), финансирования (аренда, лизинг, проектное финансирование и др.).[[8]](#footnote-8)

Е.В. Карлина в своей статье обращалась к результатам работы профессора Т. В. Юрьевой, которая в своем исследовании вопросов государственно-частного партнёрства, выделила пять базовых моделей сотрудничества государства и частного бизнеса, на основе трех критериев: форма собственности, способ финансирования и тип управления. Т. В. Юрьева перечислила следующие модели: модель оператора, модель кооперации, модель концессии, модель договорная, модель лизинга.[[9]](#footnote-9)

А. Н. Шохин и А. В. Скиба выделяют группы форм взаимодействия власти и бизнеса, основываясь на таких факторах как право на собственность, мера вовлеченности государства в проект, распределение рисков[[10]](#footnote-10):

* контрактные, которые заключаются между государством и бизнесом с целью осуществления социально значимых проектов;
* арендные отношения;
* концессионные отношения, в рамках которых объект государственной собственности передается на срок, установленный соглашением в пользование и владение бизнесу, последний же обязуется за свой счет реконструировать или модернизировать предоставленный объект;
* соглашение о разделе продукции, в рамках которого частный инвестор осуществляет добычу полезных ископаемых, которые в последствии распределяются между сторонами в соответствии с соглашением;
* совместные предприятия в виде акционерных обществ или совместные предприятия с долевым участием.

В. Варнавский определял основные различия между формами взаимодействия государства и бизнеса на основе следующих критериев: правоотношения собственности (владение, пользование, распоряжение), степень зависимости от государства, в первую очередь в вопросах финансирования и разделения рисков, а также количестве экономических функций (строительства, эксплуатации, ремонта и т.д.), выполняемых в рамках контракта или соглашения.[[11]](#footnote-11) На рисунке ниже можно увидеть результаты систематизации форм взаимодействия, проведенной В. Варнавским.



1. Классификация основных форм государственно-частного партнерства (автор В. Варнавский)

Таким образом, ключевые критерии, которые были сформулированы экспертами, касаются вопросов целей взаимодействия, прав собственности, распределения рисков, финансирования, масштабов проекта, зависящих от объема функций, который должны выполнить бизнес и государство.

## 1.2 Основные формы взаимодействия государства и бизнеса и их характеристики

Для того, чтобы определить какие формы взаимоотношений между государством и бизнесом можно отнести к взаимодействию, воспользуемся некоторыми определениями государственно-частного партнерства. Многие специалисты продолжают использовать понятие «государственно-частное партнёрство» в целях обобщения всех возможных форм, при которых бизнес и государство выступали сторонами каких-либо отношений. Так, С.О. Шохин относит к ГЧП в широком смысле: любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса, включая государственные контракты, арендные отношения, финансовую аренду (лизинг), государственно-частные предприятия, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения.[[12]](#footnote-12) Также Л.А. Добрынин, Е.И. Марковская и др. в учебном пособии по взаимодействию государства и бизнеса приводят следующие формы реализации государственно-частного партнерства: контракты на выполнение работ, оказание общественных услуг, управление, поставку продукции для государственных нужд, оказание технической помощи, аренду в ее традиционной форме (договоры аренды) и в форме лизинга, концессионное соглашение, соглашение о разделе продукции и совместные предприятия (СП).[[13]](#footnote-13) Таким образом, в анализ будут включены названные экспертами формы взаимодействия государства и бизнеса.

Однако, нельзя не заметить, что государственно-частное партнёрство – это самостоятельная форма взаимодействия государства и бизнеса, которая обладает уникальными признаками, отличающими ее от форм, содержащихся в представленных выше определениях. Вследствие чего, данная форма будет также включена в анализ.

Кроме того, в анализ следует включить такую современную модель взаимодействия государства и бизнеса, как социальное партнерство. Существует два подхода к трактовке социального партнерства: тред-юнионистская и межсекторная. Первый подход фокусируется на социальном партнерстве в социально-трудовых отношениях между работодателем, наемными работниками и государством. Тогда как второй подход предполагает взаимодействие трех секторов общества – государства, бизнеса и некоммерческих общественных организаций, предметом взаимодействия которых является весь спектр социальных проблем. В рамках данной работы, будет рассмотрен второй подход, так как роль государства как полноценного партнёра в социально-трудовых отношениях становится все менее заметной, скорее государство выступает посредником между бизнесом и наемными сотрудниками. Органы государственной власти и органы местного самоуправления выполняют функцию посредника между сторонами трудовых отношений, оказывая им содействие в нахождении взаимоприемлемых решений. Однако, нельзя не заметить, что сотрудники и работодатели могут сотрудничать и без вмешательства государства: не существует требований по привлечению государственных органов или органов местного самоуправления, при заключении соглашений между сторонами трудовых отношений. В связи с чем, отношения между государством и бизнесом в рамках данного подхода взаимодействием назвать достаточно сложно.

Несмотря на то, что второй подход называется межсекторным, не составляет никакой трудности рассмотреть его только в рамках двустороннего соглашения между бизнесом и государством. Например, в РФ данную форму взаимодействия можно реализовать на основе двустороннего участия организации и органов государственной власти в рамках Соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, которое заключается как способ выражения намерения частного бизнеса реализации различных инвестиционных проектов, имеющих социальное значение, причем, в подавляющем большинстве случаев, на территории присутствия компании. Зачастую вышеупомянутое Соглашение подписывается со стороны частного бизнеса, как инструмент для реализации политики компании в сфере корпоративной социальной ответственности. Это подтверждает определение КСО, предложенное Ассоциацией менеджеров России (АМР): «КСО – это добровольный вклад частного сектора в общественное развитие через механизм социальных инвестиций».[[14]](#footnote-14) Однако, следует понимать, что в целом КСО – не является предметом взаимодействия государства и бизнеса, в гораздо большей степени – это взаимодействия между частными компаниями, обществом и НКО, так как первоочередная задача для бизнеса в рамках КСО – оправдать общественные ожидания, что в конечном итоге оказывает положительный эффект на ценность компании для потребителей.

Итак, перечислим все формы взаимодействия государства и бизнеса, которые будут проанализированы в работе:

1. Договор аренды;
2. Финансовая аренда (лизинг);
3. Государственные (муниципальные) контракты;
4. Соглашение о разделе продукции;
5. Контракты жизненного цикла (КЖЦ);
6. Концессионное соглашение;
7. Соглашения о государственно-частном партнерстве;
8. Специальный инвестиционный контракт (СПИК);
9. Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве.

В целях проведения сравнительного анализа существующих форм взаимодействия государства и бизнеса, определим набор критериев, которые помогут выявить основные характеристики и особенности каждой формы. Используем следующие критерии для анализа:

1. Правовая основа формы взаимодействия;
2. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия;
3. Цель взаимодействия для сторон;
4. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования;
5. Наличие оценки эффективности взаимодействия;
6. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект, если предусмотрено формой взаимодействия;
7. Наличие государственных гарантий;
8. Формы и методы вознаграждение бизнеса;
9. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта;
10. Ключевые сферы применения формы взаимодействия.

***Договор аренды (в т. ч. с инвестиционными обязательствами)***

1. Правовая основа арендных отношений.

Общие положения об аренде определены в главе 34 ГК РФ[[15]](#footnote-15). Так, понятие «аренды» содержится в ст. 606 Гражданском Кодексе РФ, в ст. 607 установлены объекты аренды, а также обязанность в договоре аренды указывать данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору; в ст. 609 установлено, что аренда имущества определяется сроком, указанным в договоре аренды, при не указании срока договор аренды считается заключенным на неопределенный срок; в статьях 611, 612, 614 ГК РФ определен порядок передачи имущества арендатору, а также ответственность арендодателя за недостатки сданного в аренду имущества, кроме того, установлены виды арендной платы, порядок и сроки ее изменения; в ст. 615 ГК РФ определен порядок использования имущества арендатором, а также предусмотрены условия передачи его в субаренду; в ст. 616 ГК РФ установлены обязательства сторон по содержанию имущества, в частности, сроки и условия проведения капитального и текущего ремонта имущества; в статьях 619 и 620 ГК РФ установлены случаи досрочного расторжения договора аренды, как по требованию арендодателя, так и по требованию арендатора; в ст. 624 ГК РФ установлены возможные условия выкупа арендуемого имущества; и другое.

Кроме того, в зависимости от вида объекта собственности, существуют дополнительные положение относительно аренды, например, отдельные положения аренды земельных участков регулируются Земельным кодексом РФ, аренды участков лесного фонда – Земельным и Лесным кодексами РФ, аренды водных объектов – Водным кодексом РФ.

1. Субъектно-объектный состав арендных отношений.

Так как участниками торгов, претендующими на заключение договора аренды, могут быть любые организации, физические лица и индивидуальные предприниматели, соответствующие требованиям, установленным законодательством РФ для таких участников, то теоретически каждый из них может стать субъектом арендных отношений. Однако, наибольший интерес к данной форме взаимодействия проявляет малый и средний бизнес. Более того, предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства нежилых помещений и др. имущества из реестра государственной/муниципальной собственности является одной из мер имущественной поддержки данным типам бизнеса, вследствие чего во многих субъектах РФ предусмотрены льготные ставки арендной платы по данному типу собственности. Кроме того, субъекты РФ и муниципальные сообразования формируют отдельный реестр объектов нежилого фонда, предназначенных для предоставления в аренду исключительно для осуществления социально значимых видов деятельности. К ним относят: магазины шаговой доступности, парикмахерские, химчистки, ремонт обуви и ветеринарные клиники; частные детские сады и образовательные центры; организации, оказывающие медицинские услуги и услуги социального обеспечения; организации, ведущие свою деятельность в области физической культуры и спорта. Исходя из перечисленных выше организаций, несложно заметить, что они относятся к малому и/или среднему бизнесу.

Субъектом арендных отношений со стороны арендодателя в большинстве случаев становятся органы исполнительной власти, например, такие как Комитеты или Департаменты имущественных отношений субъектов РФ или Администрации местных самоуправлений. Для них же создаются типовые формы договоров аренды государственного/муниципального недвижимого имущества.

1. Цель взаимодействия сторон.

Для арендатора (в данном случае представители малого и среднего бизнеса) – невысокие арендные ставки, возможность заключения договора на срок до 5-ти лет, а также возможность реализации преимущественного права на приватизацию (приобретение) арендуемого объекта.

Для арендодателя (органов государственной и муниципальной власти) – наполнение доходной части бюджета, в том числе повышения эффективности использования имущества и поддержания имущества в надлежащем состоянии; привлечения дополнительных внебюджетных инвестиционных ресурсов в экономику субъекта РФ; снижения издержек в деятельности по управлению имуществом.

1. Финансирование при заключении традиционного договора аренды;

В договоре аренды прописывается размер ежемесячной платы за арендованный объект, который должен выплатить арендатор не позднее определённого договором, числа каждого месяца путем перечисления указанной суммы на счет арендодателя.

1. Наличие оценки эффективности взаимодействия.

Отсутствует.

Однако в случае, если арендатор надлежащим образом исполнял свои обязанности, он получает преимущественное право при заключении договора аренды на новый срок, согласно ст. 621 ГК РФ.

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект договора аренды.

В ст. 624 ГК РФ говорится о том, что в законе или договоре аренды может быть предусмотрено, что арендованное имущество переходит в собственность арендатора по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены. Если условие о выкупе арендованного имущества не предусмотрено в договоре аренды, оно может быть установлено дополнительным соглашением сторон, которые при этом вправе договориться о зачете ранее выплаченной арендной платы в выкупную цену.

1. Государственные гарантии при арендных отношениях.

Отсутствуют.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса;

Не предусмотрены.

1. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

В соответствии с ст. 616 ГК РФ после заключения договора аренды и вступления его в силу, арендатор осуществляет содержание и эксплуатацию объекта до конца действия договора, в его обязанности входит: поддержание имущества в исправном состоянии, производство за свой счет текущего ремонта и несение расходов на содержание имущества, если иное не установлено законом или договором аренды. В свою очередь арендодатель обязан производить за свой счет капитальный ремонт переданного в аренду имущества, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором аренды, причем капитальный ремонт должен производиться в срок, установленный договором, а если он не определен договором или вызван неотложной необходимостью, в разумный срок.

Однако, в случае, если договор аренды включает инвестиционные обязательства арендатора по проведению реконструкцию (реставрацию), ремонтных работ и выполнению определенные условий на стадии эксплуатации объекта соглашения, то предыдущий пункт может быть исключен из договора.

1. Ключевые сферы реализации взаимодействия.

Аренда земельных участков и нежилых помещений (помещений и зданий).

***Финансовая аренда (лизинг)***

1. Правовая основа формы взаимодействия.

Основными нормативными документами, составляющими правовую основу взаимоотношений лизингодателя и лизингополучателя, являются ГК РФ и Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»[[16]](#footnote-16). В соответствии со ст. 665 ГК РФ по договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

1. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия

Субъектами лизинга являются:

* Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга;
* Лизингополучатель – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга;
* Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя в пределах одного лизингового правоотношения.

Предметом договора финансовой аренды могут быть любые непотребляемые вещи,

используемые в целях ведения предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов (ст. 666 ГК РФ). На основании п. 1 ст. 607 ГК РФ под непотребляемой вещью понимают вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования, например, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и др.

1. Цель взаимодействия для сторон.

В соответствии с содержанием Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14 марта 2014 г. № 17 «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга»[[17]](#footnote-17) по общему правилу в договоре выкупного лизинга имущественный интерес лизингодателя заключается в размещении и последующем возврате с прибылью денежных средств, а имущественный интерес лизингополучателя - в приобретении предмета лизинга в собственность за счет средств, предоставленных лизингодателем, и при его содействии. Также для лизингополучателя – это форма генерирует возможность по распределению платежей во времени, что позволяет получить оборудование в пользование сейчас, а производить по нему оплату постепенно, например, медицинское оборудование можно получить в лизинг на 10-12 лет.

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Лизинговые платежи должен проводить заказчик. Лизинговый платеж включает в себя все оплаты, предусмотренные договором в течение срока его действия, а именно: возмещение расходов лизингодателя на покупку и сдачу предмета лизинга в аренду лизингополучателю; компенсация затрат на оказание других услуг согласно договору лизинга; доход лизингодателя. По усмотрению сторон казенные, бюджетные и автономные организации могут корректировать суммы лизинговых платежей с учетом сметы по бюджету или финансово-хозяйственного плана (ст. 9.1 ФЗ-164, часть 3). Общий порядок осуществления лизинговых платежей установлен в ст. 28 этого закона. Суммы и сроки данных платежей можно менять по обоюдному согласию сторон. Лизингодатель принимает на себя обязанности по лизинговым платежам, как только лизингополучатель начинает пользоваться арендованным имуществом, если других условий нет в тексте соглашения.

1. Наличие оценки эффективности взаимодействия.

Отсутствует.

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект контракта.

Договор лизинга может предусматривает переход права собственности на имущество к лизингополучателю и при этом не содержать указания на совершение отдельной сделки по выкупу предмета лизинга, в этом случае право собственности на лизинговое имущество переходит к Лизингополучателю при уплате общей суммы лизинговых платежей, и, возможно, выкупной цены.

Договор лизинга может содержать указание на совершение отдельной сделки по выкупу имущества, в этом случае стороны заключают договор купли-продажи лизингового имущества после уплаты лизингополучателем всей суммы лизинговых платежей.

Также договор лизинга может не предусматривать возможность выкупа имущества. В этом случае, переход права собственности к лизингополучателю не наступает.

1. Наличие государственных гарантий.

Не предполагаются.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса.

Не предполагаются, помимо получения лизингодателем лизинговых платежей от заказчика.

1. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

Заказчик осуществляет содержание и эксплуатацию объекта соглашения.

1. Ключевые сферы применения взаимодействия.

 Переоснащение модернизации основных средств предприятия, в частности, медицинской техники больниц и клиник,

***Государственный контракт***

1. Правовая основа взаимодействия государства и бизнеса посредством заключения гос. контракта.

Гражданским кодексом РФ предусмотрено заключение государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд (ст. 526 ГК РФ) и государственного контракта на выполнение подрядных работ для государственных нужд (ст. 763 ГК РФ).

Согласно ст. 3 Федерального Закона РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[[18]](#footnote-18), государственный, муниципальный контракт – гражданско-правовой договор, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества) и который заключен от имени РФ, субъекта РФ (государственный контракт), муниципального образования (муниципальный контракт) государственным или муниципальным заказчиком для обеспечения соответственно государственных нужд, муниципальных нужд.

1. Субъектно-объектный состав взаимодействия государства и бизнеса посредством заключения гос. контракта.

Заказчики по 44-ФЗ: органы власти (государственные, муниципальные), Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос», орган управления государственным внебюджетным фондом, государственные и муниципальные казенные учреждения. Бюджетные учреждения. Унитарные предприятия, если закупка проходит за счет бюджетных средств.

Заказчики по 223-ФЗ[[19]](#footnote-19): государственными корпорациями, государственными компаниями, хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации превышает пятьдесят процентов, дочерними хозяйственными обществами, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей принадлежит указанным юридическим лицам, юридические лица с инвестиционными проектами более 500 млн. руб. с государственной поддержкой. Бюджетные учреждения, унитарные предприятия, приобретающие продукцию: за счет грантов; как субподряд; за счет собственных доходов. Унитарные предприятия, если закупка осуществляется за их собственные средства.

Поставщики (подрядчики, исполнители) по 44-ФЗ: юридические лица; физические лица; индивидуальные предприниматели (ИП).

Поставщики (подрядчики, исполнители) по 223-ФЗ: юридические лица; физические лица; индивидуальные предприниматели; коллективные участники.

Объектом государственных (муниципальных) закупок может выступать «объект закупки» – конкретный товар (работа, услуга) и «предмет контракта» – понятие, которое может включать в себя несколько объектов закупки, а также сопутствующие работы (услуги).

1. Цель взаимодействия для сторон государственного контракта.

Для заказчика – оптимизация расходов государственного бюджета, выполнение целей и задач государственных и муниципальных органов управления, в частности социально-экономического развития, обеспечение социального равенства, поддержка групп населения, развитие предприятий, действующих в сфере государственных закупок.

Для поставщика участие в государственных закупках – основной или дополнительный источник прибыли.

1. Продолжительность взаимодействия.

Краткосрочные контракты – в пределах 1 года (ограничены лимитом бюджетных обязательств в текущем финансовом году).

Однако в Распоряжении от 19 декабря 2017 года № 2866-р. были утверждены перечни работ и услуг, в целях выполнения которых в 2018–2023 годах могут заключаться долгосрочные государственные контракты на содержание автомобильных дорог общего пользования федерального значения и искусственных сооружений на таких автомобильных дорогах. В этом случае государственные (муниципальные) контракты могут заключаться в пределах средств, установленных на соответствующие цели долгосрочными целевыми программами, а также в соответствии с решениями Правительства России.

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Порядок оплаты государственных контрактов по 44-ФЗ (по 223-ФЗ) предполагает один из вариантов:

* полное единовременное перечисление средств;
* авансирование;
* поэтапная оплата по мере исполнения контракта.

*Полная единовременная выплата* устанавливается соглашением в случае, когда поставщику для исполнения заказа не нужен аванс, и соглашение не предусматривает промежуточных этапов исполнения. По общему правилу из ч. 13.1 ст. 34 44-ФЗ, сроки оплаты контракта составляют не более 30 рабочих дней (или 15 рабочих дней для СМП) с момента подписания сторонами документов о приемке. Допустимо изменение сроков оплаты по контракту 44-ФЗ в сторону уменьшения: государственный заказчик вправе заплатить раньше истечения предоставленного ему месяца.

*Авансирование* предполагает осуществление платежа, который проводит заказчик в пользу контрагента до того, как тот выполнит и сдаст ему результат работ. Сумма аванса вычитается из общей суммы договора, поэтому после его исполнения расчет заказчика производится в сумме соглашения за вычетом уже перечисленного аванса. 44-ФЗ не вводит каких-либо специальных правил относительно сроков выплаты аванса. Не установлены в законе и общие требования к размеру аванса: допустим любой размер аванса, вплоть до

100 % от общей суммы договора.

*Поэтапное перечисление суммы* по соглашению допустимо в государственных контрактах, где имеется разбивка на этапы выполнения работ, которые принимают по отдельности по мере выполнения. По итогам выполнения каждого этапа стороны проводят приемку результатов, составляют и подписывают закрывающие этап документы. В контракте предусматривают сроки выплаты вознаграждения по отдельному этапу работ. Выплата по каждому этапу производится в течение 30 дней после приемки.

В рамках 223-ФЗ срок оплаты заказчика по договору составляет 30 календарных дней (для СМП – 15 дней). Допустимо изменение сроков оплаты по контракту 223-ФЗ в сторону уменьшения: государственный заказчик вправе заплатить раньше истечения предоставленных 30-ти (15-ти для СМП) дней. Увеличить 30-дневный (15-дневный для СМП) период нельзя.

1. Наличие процесса оценки эффективности взаимодействия.

Единство в подходах к оценке эффективности государственных закупок отсутствует. При наличии требования обеспечения эффективности и результативности государственных (муниципальных) закупок оценка производится при проведении мониторинга закупок и аудита в данной сфере. Могут использоваться, как качественные, так и количественные показатели эффективности: полнота, качество и своевременность обеспечения государственных (муниципальных) нужд; экономия бюджетных средств (% снижения НМЦК).

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект.

Отсутствует.

1. Наличие государственных гарантий.

Отсутствует.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса.

Отсутствует.

16 января в рамках XI Гайдаровского форума заместитель руководителя ФАС

России Михаил Евраев в рамках секция «Есть ли место малому и среднему бизнесу в мире закупок?» предложил ввести рейтинг деловой репутации представителей бизнеса, который будет автоматически составляться в ЕИС в зависимости от качества, количества и стоимости исполненных контрактов. И главным его смыслом будет снижение размера обеспечения заявки и контракта в зависимости от места компании в рейтинге.

1. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

Объект, в отношении которого, например, оказываются работы (ремонт) не

переходит в содержание или эксплуатацию контрагента.

1. Ключевые сферы взаимодействия.

Поставка лекарственных и медицинских изделий, продуктов питания, нефтепродуктов, мебели, машин, оборудования, автотранспортных средств и услуг по их ремонту, как правило, являются одними из наиболее закупаемых товаров, работ, услуг.[[20]](#footnote-20)

***Соглашение о разделе продукции***

1. Правовая основа взаимодействия между государством и бизнесом посредством заключения соглашения о разделе продукции.

Данная форма взаимодействия государства и бизнеса регулируется Федеральным

законом от 30 декабря 1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». В соответствии с ст. 1 данного закона им регулируются отношения, возникающие в процессе поисков, разведки и добычи минерального сырья, раздела произведенной продукции, а также ее транспортировки, обработки, хранения, переработки, использования, реализации или распоряжения иным образом. Причем под его регулирующее воздействие не попадают отношения, связанные с добываемыми драгоценными металлами, природными драгоценными камнями, радиоактивным сырьем и другими металлами, и продуктами. Эти отношения регулируются законодательством Российской Федерации о недрах, другими законами и иными нормативными правовыми актами РФ.

1. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия.

Согласно ст. 3 Федерального закона 225-ФЗ сторонами соглашения являются:

Российская Федерация («государство»), от имени которой в соглашении выступают Правительство Российской Федерации или уполномоченные им органы; а с другой стороны инвесторы («бизнес») – юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц (консорциум), осуществляющие вложение собственных заемных или привлеченных средств (имущества и (или) имущественных прав) в поиски, разведку и добычу минерального сырья и являющиеся пользователями недр на условиях соглашения.

В соответствии с ст. 2 Федерального закона 225-ФЗ, объектом взаимодействия являются исключительные права, которые РФ предоставляет субъекту предпринимательской деятельности на возмездный основе и на определенный срок, на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск.

1. Цель взаимодействия для сторон.

Основной целью сторон в рамках Соглашения о разделе продукции (СРП) является получение прибыли в виде готовой продукции.[[21]](#footnote-21)

Для государства СРП это инструмент для привлечения инвестиций, как отечественных, так и зарубежных, увеличения объемов геологоразведочных работ. СРП в теории главным образом должен применяться для разработки наиболее сложных месторождений[[22]](#footnote-22), поэтому он также является инструментом для привлечения высоквалифицированных инвесторов.

Для бизнеса: относительно стабильная и предсказуемая инвестиционная среда, позволяющая инвестору извлекать разумную прибыль.[[23]](#footnote-23)

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных или привлеченных средств (имущества и (или) имущественных прав) в поиски, разведку и добычу минерального сырья, то есть реализуя свое исключительное право переданное посредством заключения СРП.

1. Наличие оценки эффективности взаимодействия.

Присутствует. СРП предусматривают увеличение доли государства и прибыльной продукции в случае улучшения показателей инвестиционной эффективности для инвестора при выполнении соглашения. Показатели инвестиционной эффективности устанавливаются в соответствии с условиями соглашения – в соответствии с ст. 346.35 Налогового кодекса РФ.

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект, если предусмотрено формой взаимодействия.

Часть произведенной продукции, являющаяся по условиям соглашения долей инвестора, принадлежит на праве собственности инвестору – ст. 9 225-ФЗ.

Имущество, вновь созданное или приобретенное инвестором и используемое им для выполнения работ по соглашению, является собственностью инвестора, если иное не предусмотрено соглашением. Право собственности на указанное имущество может перейти от инвестора к государству со дня, когда стоимость указанного имущества полностью возмещена, или со дня прекращения соглашения, или с иного согласованного сторонами дня на условиях и в порядке, которые предусмотрены соглашением – ст. 11 225-ФЗ.

1. Наличие государственных гарантий.

В соответствии с ст. 18 «Государственные гарантии прав инвестора»: инвестору гарантируется защита имущественных и иных прав, приобретенных и осуществляемых им в соответствии с соглашением. На инвестора не распространяется действие нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, а также законов и иных нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и правовых актов органов местного самоуправления, если указанные акты устанавливают ограничения прав инвестора, приобретенных и осуществляемых им в соответствии с соглашением, за исключением предписаний соответствующих органов надзора, которые выдаются в соответствии с законодательством Российской Федерации в целях обеспечения безопасного ведения работ, охраны недр, окружающей среды, здоровья населения, а также в целях обеспечения общественной и государственной безопасности.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса.

Главой 26.4 НК РФ предусмотрены два способа раздела продукции[[24]](#footnote-24):

1. «традиционный раздел», предусматривающий три уровня раздела продукции: сначала из полученной инвестором продукции выделяется часть, направляемая государству в виде платежей за пользование недрами (роялти); затем происходит возмещение затрат инвестора (компенсационная продукция); оставшаяся часть (прибыльная продукция) делится между государством и инвестором.[[25]](#footnote-25) Предельный уровень компенсационной продукции не должен превышать 75%, а при добыче на континентальном шельфе Российской Федерации – 90% общего объема произведенной продукции, передаваемой в собственность инвестора для возмещения понесенных им расходов (возмещаемые расходы), состав которых устанавливается соглашением;
2. «прямой раздел», в котором отсутствует стадия выделения компенсационной продукции, т. е. раздел всей произведенной продукции (п. 2 ст. 8 Закона о СРП). Доля инвестора в произведенной продукции не должна превышать 68%.
3. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

Имущество, вновь созданное или приобретенное инвестором и используемое им для выполнения работ по соглашению, является собственностью инвестора, если иное не предусмотрено соглашением. При этом в течение срока действия соглашения инвестору предоставляется исключительное право на пользование таким имуществом на безвозмездной основе для проведения работ по соглашению, и инвестор несет бремя содержания находящегося в его пользовании имущества и риск его случайной гибели или случайного повреждения, согласно ст. 11 225-ФЗ. Таким образом, в течение действия СРП, содержание и эксплуатация объекта – обязанности инвестора/консорциума.

1. Ключевые сферы взаимодействия.

Нефтегазовая отрасль. На сегодняшний заключено 3 СРП по следующим проектам: «Сахалин-1», «Сахалин-2», «Харьягинское СРП». Все СРП направлены на разработку и добычу нефти и газа.

***Контракт жизненного цикла***

1. Правовая основа взаимодействия государства и бизнеса посредством заключения КЖЦ.

Согласно ст. 3 Федерального Закона РФ от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», контракт жизненного цикла – контракт, предусматривающий поставку товара или выполнение работы (в том числе при необходимости проектирование объекта капитального строительства, конструирование товара, который должен быть создан в результате выполнения работы), последующие обслуживание, при необходимости эксплуатацию в течение срока службы, ремонт и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта капитального строительства или товара. Также контракт жизненного цикла подпадает под действие Постановления Правительства № 1087 от 28.11.2013, где определены случаи, при которых заключают подобные соглашения. К ним относят работы по проектированию и строительству: автодорог и их участков; инфраструктуры морских и речных портов; аэродромов; объектов коммунального хозяйства; инфраструктуры городского транспорта, метрополитена; инфраструктуры железнодорожного транспорта; уникальных объектов капитального строительства.

Работы по *проектированию, строительству и оснащением оборудованием* объекты капстроительства: *в сфере здравоохранения (больницы, поликлиники, санатории)*; тылового назначения (для проживания семей военнослужащих, для учебно-материальной базы боевой подготовки и др.); для социального обслуживания граждан (*психоневрологические интернаты,* *пансионаты, реабилитационные центры, социально-оздоровительные центры, геронтологические центры, центры психолого-педагогической помощи* и т.д.); в сфере культуры (театры, мемориалы, концертные залы и т.д.).

Работы по проектированию, реконструкции и оснащению оборудованием аварийных объектов культурного наследия, памятников истории и культуры или их остатков. Кроме этого КЖЦ можно заключать в целях закупки: железнодорожного состава,

транспорта метрополитена, монорельса, трамвай, троллейбуса; воздушного, морского или речного судна.

Постановлением Правительства РФ от 21 января 2020 г. № 27 «О внесении изменения в пункт 1 постановления Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2013 г. № 1087» к случаям заключения КЖЦ был добавлен пункт «*закупка медицинской техники*, включенной в коды 26.60.11, 26.60.12, 26.60.13.130, 26.70.22.150, 32.50.12.000, 32.50.21.121, 32.50.21.122 Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности 034-2014.

 В письме Министерства экономического развития России от 22.06.2015 № Д28и-1818 уточняется, что, если контракт предусматривает закупку товара или работы, указанных в Постановлении № 1087, но не включает в себя последующие обслуживание, ремонт и при необходимости эксплуатацию и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работ объекта, то такой контракт не является КЖЦ и заключается по общим правилам в соответствии с положениями Закона № 44-ФЗ.

1. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия.

В качестве заказчика может выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации и муниципальное образование в лице уполномоченных органов, государственных корпораций, органов управления государственными внебюджетными фондами, казенных учреждений (в зависимости от уровня реализации проекта).

Исполнителем по КЖЦ может являться любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя.

КЖЦ заключаются в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями в целях реализации общественно значимых проектов.

1. Цель взаимодействия для сторон.

Для поставщика (подрядчика, исполнителя): получение гарантированного дохода, который не зависит от конечного спроса на объект; возможность привлечения долгосрочного финансирования, обеспечением которого могут служить аннуитетные платежи по контракту; укрепление рыночных позиций фирмы; применение новых технологических и управленческих решений в связи с тем, что бизнес-партнер имеет полную свободу выбора методов решения технических проблем при разработке проектно-сметной документации, строительстве и эксплуатации объекта.

Для заказчика: повышения эффективности планирования и расходования бюджетных средств, связанных с долгосрочным обслуживанием дорогостоящих объектов закупок, требующих значительных финансовых затрат при эксплуатации и сервисном обслуживании; возможность выбора поставщика по соотношению критериев цена-качество; снижение транзакционных издержек (КЖЦ позволяет избежать необходимость повторных закупок в целях сервисного обслуживания оборудования, так как он уже его включает); уменьшение риска оппортунистического поведения поставщика.

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Подрядчик самостоятельно инвестирует собственные средства в объект или привлекает заемные средства.

1. Наличие оценки результатов взаимодействия.

Законодательно не установлено. Однако, могут быть использованы следующие критерии: социально-экономическая эффективность, бюджетная эффективность, коммерческая (финансовая) эффективность.

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект, если предусмотрено формой взаимодействия.

Не предусмотрено. Для целей осуществления технического обслуживания либо технического обслуживания и эксплуатации объекта контракта исполнителю могут передаваться права владения и пользования объектом.

1. Наличие государственных гарантий.

Государство гарантирует подрядчику, что в случае успешного предоставления сервиса оплата будет выполняться регулярно. Частный партнер берет на себя все риски, а также самостоятельно принимает все проектные и технические решения.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса.

Заказчик осуществляет платежи только с момента начала эксплуатации объекта; данные платежи представляют собой «плату» за сервис и зависят от выполнения функциональных требований по контракту и от качества построенного объекта.

Бюджетное финансирование до ввода объекта в эксплуатацию опционально, путем предоставления капитального гранта.

1. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

Если контрактом предусмотрено техническое обслуживание и/или эксплуатация объекта контракта, то на время действия КЖЦ содержать и эксплуатировать объект обязан частный партнёр. Однако, после окончания контракта содержание и эксплуатация становятся обязанностью публичной стороны. Кроме того, эксплуатация не является обязательным элементом КЖЦ, за исключением объектов социального обслуживания, для которых эксплуатация напрямую предусмотрена законодательством (Подпункт «м» пункта 1 постановления Правительства РФ от 28.11.2013 № 1087 «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла»), поэтому содержание и эксплуатация могут не стать обязанностью частного партнёра по контракту.

1. Способы заключения соглашения.

КЖЦ может быть заключён по итогам проведения аукциона в электронной форме или открытого конкурса в электронной форме.

1. Ключевые сферы применения взаимодействия.

КЖЦ могут применяться в транспортной, коммунальной, социальной и производственной сферах. В частности, КЖЦ заключаются в отношении автомобильных, железнодорожных дорог/магистралей, тоннелей, больниц и других важных объектов общественной инфраструктуры.

***Концессионное соглашение***

1. Правовая основа формы взаимодействия.

Основным законом, регулирующим отношения государства и бизнеса в контексте концессионного соглашения, является Федеральный закон от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ[[26]](#footnote-26). В соответствии с ст. 3 Федерального закона 115-ФЗ, по концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Таким образом, на основании определения в указанном законе, проект по концессионному соглашению может быть реализован только в по схеме BTO (build-transfer-operate) и ее модификации RTO (reconstruct-transfer-operate), если вместо строительства объекта осуществляется реконструкция.

1. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия.

Согласно ст. 5 Федерального закона 115-ФЗ концедентом может быть - Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти, либо субъект Российской Федерации, от имени которого выступает орган государственной власти субъекта Российской Федерации, либо муниципальное образование, от имени которого выступает орган местного самоуправления. Полномочия концедента также вправе осуществлять государственная компания «Российские автомобильные дороги», государственная корпорация, созданная Российской Федерацией, «Росатом».

Концессионером может быть индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица.

Объектами концессионного соглашения являются: социально значимые объекты, которые не могут быть приватизированы, такие как аэродромы, железные дороги, объекты ЖКХ и другие инфраструктурные сооружения, а также системы общественного транспорта, *объекты здравоохранения (поликлиники, больницы, многопрофильные медицинские центры, диспансеры, амбулатории, пансионаты, санатории-профилактории),* образования, культуры и спорта. Несмотря на то, что в ст. 4 Федерального закона 115-ФЗ перечислены конкретные объекты концессионного соглашения, данный перечень не является исчерпывающим.

В отношении следующих объектов может быть заключено только КС (статья 4 Закона о КС): объекты тепло- и водоснабжения/водоотведения; федеральные, региональные и местные дороги; метрополитен; здания, строения и сооружения, предназначенные для складирования, хранения и ремонта имущества ВС РФ.

1. Цель взаимодействия для сторон.

Для концедента: привлечение внебюджетных источников финансирования создания и (или) реконструкции и эксплуатации недвижимого имущества, недвижимого и движимого имущества, технологически связанного между собой, в отсутствии достаточного объема средств регионального бюджета; использовании накопленного опыта, технологий и ресурсов концессионера для осуществления общественно значимых проектов в социально-экономической сфере региона, вследствие чего ожидается повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям; снижение риска оппортунистического поведения поставщика; предоставление одним частным партнером решения по инфраструктурному объекту на весь его жизненный цикл, т.е. строительство/реконструкцию и последующее управление объектом.

Для концессионера: инвестирование с гарантией возврата вложенных средств, возможность эксплуатации объекта соглашения, получение доступа к

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Концессионером реализует работы, предусмотренные концессионным соглашением полностью или частично за счет собственных и заемных средств.

В соответствии с ст. 3 Федерального закона 115-ФЗ: концедент вправе принимать на себя часть расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения и предоставлять концессионеру государственные или муниципальные гарантии в соответствии с бюджетным законодательством РФ. Другими словами, концедент может участвовать в финансировании объекта концессионного соглашения.

1. Наличие оценки эффективности взаимодействия.

Законодательно не установлено.

Минэкономразвития предлагает оценивать эффективность с финансовой и социально-экономической точек зрения – на первом этапе. А на втором этапе проводить сравнительное преимущества проекта концессионного соглашения, посредством сравнения расходов бюджета, а также обязательств и рисков публичной стороны, в целях проверки того, что КС эффективнее традиционной государственной закупки.[[27]](#footnote-27)

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект, если предусмотрено формой взаимодействия.

В соответствии с ст. 30.2 ФЗ от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества»: в случае включения имущества, входящего в состав объекта концессионного соглашения, в [прогнозный план](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_352410/96f9a3429dc0d9853365b573c980cd5c0f1ba584/#dst100008) (программу) приватизации федерального имущества, в документ планирования приватизации имущества, находящегося в собственности субъекта Российской Федерации, или муниципального имущества на период, соответствующий окончанию срока действия концессионного соглашения, концессионер имеет преимущественное право на выкуп этого имущества. Заключается договор купли-продажи между сторонами и объект переходит в собственность частной стороны.

1. Наличие государственных гарантий.

В качестве мер, обеспечивающих окупаемость инвестиций концессионера и получение им валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам) в объеме не менее объема, изначально определенного концессионным соглашением, концедент вправе увеличить размер платы концедента по концессионному соглашению, срок концессионного соглашения с согласия концессионера, размер принимаемых на себя концедентом расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, а также предоставить концессионеру дополнительные государственные или муниципальные гарантии.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса.

Возврат средств концессионеров может осуществляться следующими способами:

1. Плата концедента – концедент в течении срока концессионного соглашения или в течение отдельных периодов такого использования (эксплуатации), уплачивает концессионеру плату, исходя из финансовой модели концессионного соглашения;
2. На основе тарифов – уполномоченный орган утверждает долгосрочные параметры тарифного регулирования и тариф по виду деятельности концессионера. Возврат инвестиций осуществляется путем предоставления услуг/реализации продукции потребителям в рамках утвержденного тарифа;
3. На основе оплаты услуг конечными потребителями – в течение срока действия концессионного соглашения концессионер эксплуатирует объект концессии по назначению, указанному в концессионном соглашении. Возврат инвестиций производится путем получения дохода от коммерческой эксплуатации объекта концессии (реализации продукции и /или оказания услуг потребителям);
4. На основе смешанных источников – сочетание типов обеспечения возвратности средств инвесторов в рамках концессионного проекта: получение платы концедента и платы с потребителей за продукцию, полученную от использования объекта концессии.
5. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

При исполнении концессионного соглашения концессионер обязан:  осуществить в установленные концессионным соглашением сроки создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения и приступить к его использованию (эксплуатации); обеспечивать при осуществлении деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, возможность получения ­потребителями соответствующих товаров, работ, услуг; поддерживать объекты концессионного соглашения в исправном состоянии, проводить за свой счет текущий ремонт и капитальный ремонт, нести расходы на содержание этих объектов, если иное не установлено концессионным соглашением. Таким образом, за содержание и эксплуатацию объекты несет ответственность концессионер.

1. Ключевые сферы применения взаимодействия.

Коммунальная (объекты обращения с твердыми коммунальными отходами, холодное и горячее водоснабжение и водоотведение, объекты благоустройства); транспортная (автомобильные дороги и объекты дорожной инфраструктуры, аэропорты, морские и речные порты, инфраструктура железнодорожного транспорта, общественный транспорт); социальная (*объекты здравоохранения*, образования, физической культуры и спорта, культуры и культурного наследия, социального и социально-бытового обслуживания населения); энергетическая (объекты передачи и распределения электрической и тепловой энергии, системы уличного и дорожного освещения).[[28]](#footnote-28)

***Государственно-частное партнёрство***

1. Правовая основа формы взаимодействия.

Данная форма взаимодействия регулируется Федеральным Законом от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ, в соответствии с которым ГЧП (МЧП) – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о ГЧП (СГЧП) , соглашения о МЧП (СМЧП), заключенных в соответствии с настоящим Федеральным [законом](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330160/24624b917a633e5c3b034e70d1b9c1c0efda8894/#dst100229) в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

1. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия.

Сторонами СГЧП, СМЧП являются публичный партнер и частный партнер, согласно ст. 5 Федерального закона 224-ФЗ.

Публичным партнером может выступать Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный им федеральный орган исполнительной власти, либо субъект Российской Федерации, от имени которого выступает высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации или уполномоченный им орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, либо муниципальное образование, от имени которого выступает глава муниципального образования или иной уполномоченный орган местного самоуправления в соответствии с уставом муниципального образования.

Частный партнер – российское юридическое лицо.

Объектом соглашения является недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной соглашением, осуществлять эксплуатацию и (или) техническое обслуживание такого имущества.

1. Цель взаимодействия для сторон.

Для публичного партнёра: возможность реализации проекта в том числе за счет привлечения частных инвестиций, повышение качества и доступности товаров, работ и услуг, привлечение инновационных технологий и опытных специалистов к реализации проекта, совместное разделение рисков по проекту с частным партнером, управление и обслуживание объекта инфраструктуры на протяжении всего жизненного цикла, снижение риска оппортунистического поведения частного партнера.

Для частного партнера: возможность софинансирования проекта публичной стороной, получения дополнительных гарантий (в т. ч. минимальной доходности); возможность увеличивать свою выручку по проекту за счет оказания дополнительных платных услуг и/или применения различных решений, снижающих затраты на этапе создания или эксплуатации; распределение рисков по проекту между частной стороной и публичным партнёром; закрепление в сферах деятельности, традиционно занимаемых государством.

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Обязательным элементов соглашения является осуществление частным партнером полного или частичного финансирования создания объекта соглашения, а опциональным элементом – полное или частичное финансирование эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения.

Основные источники финансирования: долевое финансирование проектов ГЧП – используется собственный капитал частного партнёра и/или его акционеров; долговое финансирование – используются средства заемного капитала; проектное финансирование – используются средства долгового капитала, которые, как правило, обеспечиваются залогом объекта ГЧП и акциями частного партнера, денежными потоками и активами соответствующего проекта ГЧП.[[29]](#footnote-29)

При этом обеспечение публичным партнером частичного финансирования создания частным партнером объекта соглашения, а также финансирование его эксплуатации и (или) технического обслуживания, не является обязательным элементом соглашения. Однако, финансовая поддержка проекта в виде субсидий или обеспечения доступа к финансированию, которая может быть оказана публичными органами, считается ключом к коммерческой жизнеспособности проекта, а также повышению его эффективности.[[30]](#footnote-30)

1. Наличие процесса оценки результатов взаимодействия.

Отбор проекта ГЧП основывается на оценке его эффективности и определении его сравнительного преимущества. Это процедура является двухэтапной. На первом этапе осуществляется оценка эффективности проекта посредством двух критериев: финансовой эффективности и социально-экономического эффекта от реализации проекта ГЧП. На втором этапе осуществляется рассмотрение проекта ГЧП на его сравнительное преимущество.

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект, если предусмотрено формой взаимодействия.

Возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения при условии обременения объекта соглашения в соответствии с Федеральным законом 224-ФЗ, является обязательным элементом соглашения.

Одним из существенных условий, которое Соглашение должно включать в себя является: условие и порядок возникновения права частной собственности на объект соглашения (гл. 3 ст. 12 224-ФЗ).

1. Наличие государственных гарантий.

Гарантии, предоставляемые частному партнеру в рамках СГЧП/СМЧП, отражены в ст. 15 Федерально закона 224-ФЗ. Рассмотрим некоторые из них:

Частным партнерам гарантируются равные права, предусмотренные законодательством Российской Федерации, правовой режим деятельности, исключающий применение мер дискриминационного характера и иных мер, препятствующих частным партнерам свободно распоряжаться инвестициями и полученными в результате осуществления предусмотренной соглашением деятельности продукцией и доходами.

В качестве мер, обеспечивающих окупаемость инвестиций частного партнера и получение им валовой выручки (дохода от реализации производимых товаров, выполнения работ, оказания услуг по регулируемым ценам (тарифам) в объеме не менее объема, изначально определенного соглашением, публичный партнер вправе увеличить размер финансового обеспечения обязательств публичного партнера, срок действия соглашения с согласия частного партнера, сумму принимаемых на себя публичным партнером расходов на создание, и (или) техническое обслуживание, и (или) эксплуатацию объекта соглашения, а также предоставить частному партнеру дополнительные государственные или муниципальные гарантии.

Соглашением могут быть установлены также иные гарантии прав частного партнера, не противоречащие Федеральному закону 224-ФЗ, другим федеральным законам, иным нормативным правовым актам РФ, нормативным правовым актам субъектов РФ, муниципальным правовым актам.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса.
* Прямой сбор платы с пользователей;
* Плата за доступность/плата за эксплуатационную готовность – выплачивается публичной стороной соглашения;
* Скрытые платежи (рассчитываются исходя из объема оказанных услуг) - выплачивается публичной стороной соглашения;
* Плата за эффективность – выплачивается публичной стороной соглашения, а размер платы зависит от эффективности деятельности частного партнера;
* Минимальный гарантированный доход – выплачивается публичной стороной соглашения, в случае недополучения частным партнером дохода при эксплуатации объекта ГЧП, в том размере, который был согласован в соглашении;
* Механизм распределения дохода – «сверхдоход», полученный от эксплуатации объекта ГЧП, распределяется между сторонами в заранее согласованном размере;
* Гибридная форма вознаграждения – комбинации 2-3 вышеперечисленных форм вознаграждения.
1. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

На время действия СГЧП, СМЧП – частный партнер берет на себя обязательства по содержанию, эксплуатации и/или техническому обслуживанию объекта соглашения.

1. Ключевые сферы применения взаимодействия.

Транспортная, социальная сферы, сфера ЖКХ, IT-сфера, сфера физической культуры и спорта.

***Специальный инвестиционный контракт (СПИК)***

1. Правовая основа формы взаимодействия.

В основном СПИК регулируется Федеральным законом от 31 декабря 2014 «О промышленной политике в Российской Федерации» № 488-ФЗ[[31]](#footnote-31) (СПИК 1.0). Правила заключения СПИК закреплены в постановлении Правительства Российской Федерации от 16 июля 2015 г. № 708 «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности»[[32]](#footnote-32). Однако, в связи с вступлением в силу нового Федерального закона от 13 августа 2019 года «О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов» 290-ФЗ[[33]](#footnote-33), который вносит существенные изменения в порядок регулирования специальных инвестиционных контрактов, далее будет рассмотрен, так называемый СПИК 2.0. Контракт, на условиях, установленных 290-ФЗ, можно будет подписать до 31.12.2030.

1. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия.

Частная сторона (инвестор) – российские либо иностранные юридические лица или индивидуальные предприниматели.

Публичная сторона – ее в обязательном порядке должны представлять одновременно публично-правовые образования всех уровней власти: федерального, регионального и муниципального. В большинстве случае участником является Министерство промышленности и торговли.

Объект контракта – инвестиционный проект по внедрению или разработке и внедрению технологии, указанных в частях 2,3 ст. 18 Федерального закона 448-ФЗ, в целях освоения серийного производства промышленной продукции на основе указанной технологии.

1. Цель взаимодействия для сторон.

Цель для частного партнера: стабильность налоговых и регуляторных условий; возможность получения определенных мер государственной поддержки в упрощенном порядке.

Цель для публичного партнера: привлечение долгосрочных негосударственных инвестиций в высокотехнологичные проекты. То есть в конечном этого, экономический эффект от использования данной формы взаимодействия заключается в создании добавочного продукта, новых рабочих мест на территории страны, налоговых поступлений в бюджет от новых инвесторов.[[34]](#footnote-34)

1. Продолжительность взаимодействия.

СПИК 2.0 можно заключать на срок не более чем 15 лет для реализации проектов, объем инвестиций, по которым не более 50 млрд руб. (без учета НДС), или не более чем 20 лет для реализации проектов, объем инвестиций, по которым превышает 50 млрд руб. (без учета НДС). При этом требования к минимальному размеру инвестиций отменили.

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Инвестор использует собственные и (или) привлеченные средства в целях реализации обязательств по контракту.

При этом предусмотрена финансовая поддержка проекта: предоставление бюджетных субсидий на долгосрочной основе (более чем на один бюджетный период).

1. Наличие оценки эффективности взаимодействия.

Предложенные инвестором условия по СПИК рассматривает Межведомственная комиссия, которая впоследствии готовит заключение о возможности (невозможности) заключения данного контракта. Комиссия сопоставляет предложенные условия с экономической целесообразностью, объемами капиталовложений и сроками осуществления таких капиталовложений, что также должно быть отражено инвестором в бизнес плане.

1. Наличие условия и порядка возникновения права частной собственности на объект, если предусмотрено формой взаимодействия.

Право собственности на объект не возникает у инвестора. Объекты капитального строительства уже существующие или создаваемые в ходе инвестиционного проекта являются объектами, на которые у инвестора есть право собственности. Если инвестору необходимо использовать для реализации проекта какую-либо капитальную инфраструктуру, которая не находится в собственности инвестора или не планируется к возведению в рамках проекта, инвестор может ее получить посредством заключения договора аренды.

1. Наличие государственных гарантий.

Для инвестора, являющегося стороной специального инвестиционного контракта, и (или) иных указанных в специальном инвестиционном контракте лиц стабильность предусмотренных совокупной налоговой нагрузки, режима, обязательных требований гарантируется на весь срок действия специального инвестиционного контракта.

В обязанности органов публичной власти входит установление режима запретов и ограничений в отношении выполнения инвестиционного контракта, то есть условия, предложенные законодателем не должны ухудшить положение инвестора.

1. Формы и методы вознаграждение бизнеса.

Участники специальных инвестиционных контрактов получат льготы по налогу на прибыль на весь срок реализации проекта.

Предоставление мер стимулирования будет прекращено, если объем расходов бюджетов всех уровней в отношении проекта превысит 50% объема капитальных вложений в инвестиционный проект, размер которых предусмотрен специальным инвестиционным контрактом.

СПИК 2.0 не предусматривает каких-либо дополнительных мер поддержки или стимулирования для инвесторов по сравнению со СПИК 1.0.

1. Сторона(-ы) осуществляющая(-ие) содержание и эксплуатацию объекта.

На время и после заключения СПИК – инвестор содержит и эксплуатирует объект контракта.

1. Ключевые сферы применения взаимодействия.

Большинство СПИК заключено в химической промышленности и в автомобильной промышленности. Также популярны проекты в электроэнергетике, транспортной сфере.

***Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве***

1. Правовая основа формы взаимодействия.

Данная форма взаимодействия вводится на региональном уровне каждым субъектом РФ и муниципальным самоуправлением самостоятельно. Как правило форма вводится посредством Постановлений глав администраций. Данный нормативный правовой акт обычно носит название «Об утверждении типового соглашения о социально-экономическом сотрудничестве между …».

1. Субъектный и объектный состав формы взаимодействия.

Со стороны государства, как правило, выступает орган(-ы) исполнительной власти субъекта РФ или муниципального самоуправления.

Со стороны бизнеса – частные компании и компании с государственным участием.

1. Цель взаимодействия для сторон.

Для публичной стороны: повышение инвестиционной активности, формирование промышленной и социальной инфраструктуры, создание и предоставление новых рабочих мест.

Для частной стороны: стремление получить дивиденды имиджевого порядка, что в конечном итоге оказывает положительный эффект на стоимость продукции/услуг компании.

1. Сторона(-ы) осуществляющие финансирование и возможные виды финансирования.

Как правило, хозяйствующий субъект обязуется в рамках Соглашения осуществлять инвестиции в развитие собственного производства, финансировать мероприятия по обеспечению безопасных условий труда, обеспечивать рост заработной платы работников, участвовать в финансировании государственных, региональных и муниципальных социальных программ на территории публичной стороны.

1. Наличие государственных гарантий.

Публичная сторона должна в пределах своих полномочий:

* принимать меры по обеспечению стабильно благоприятных условий для деятельности хозяйствующего субъекта;
* содействовать развитию производственных мощностей и социальной инфраструктуры на территории района;
* содействовать развитию межотраслевых хозяйственных связей между частной стороной Соглашения и другими хозяйствующими субъектами, в том числе путем организации информационного обмена (участия в торговых ярмарках, выставках, конференциях и т.д.);
* оказывать содействие хозяйствующего субъекту в получении прав пользования недрами и оформлении прав собственности на земельные участки, в выделении свободных земельных участков для производственных и хозяйственных нужд, в проведении всех необходимых согласований с заинтересованными органами для размещения объектов.

Сформулируем основные выводы на основе проанализированных нормативных правовых актов. Можно выделить 3 контрактные формы, которые достаточно близки по своей сути, это: соглашение о государственно-частном партнерстве, концессионное соглашение и контракт жизненного цикла. Их можно использовать для создания объектов инфраструктуры, при этом, обеспечив его эксплуатацию частной стороной на протяжении всего жизненного цикла, т.е. в среднем от 15 до 30 лет. Также большинство объектов, в отношении которых данные формы могут применяться, являются одинаковыми для этих форм. Однако, безусловно КЖЦ имеет ряд особенностей, поскольку данная форма является одним из вариантов государственной закупки. По этой причине КЖЦ всегда предусмотрена закупка товара, работы или услуги, последующее обслуживание, ремонт, тогда как работы по проектированию, созданию и эксплуатации товара или объекта не являются обязательными элементами данной формы. Также существенным ограничением КЖЦ является то, что платежи за сервис, которые должен осуществлять заказчик по контракту, могут привязаны только к качеству объекта, его операционная эффективность не входит в условия по контракту. В СГЧП и концессионном соглашении возможно учесть и то, и другое, что должно при должном контроле со стороны публичного партнера и добросовестного поведения частного партнера, может повысить ценность совместного проекта для общества. Кроме этого, возможность передачи объекта соглашения в собственность частного партнера после завершения срока соглашения, делает форму СГЧП уникальной среди проанализированных форм.

Удалось выяснить, что помимо формы традиционных государственных закупок, для поставки товаров могут применяться КЖЦ и финансовая аренда (лизинг). При этом две последние формы имеют явное отличие от формы традиционных закупок, так как предполагают растянутую по времени плату по сделке за объект контракта/договора со стороны заказчика.

Форму СПИК нельзя сопоставить с какой-либо формой из проанализированных, так как задачу, которую решает данная форма не является общей для них. Основной вклад этой формы ожидается в плане инновационной промышленной модернизации экономики субъектов РФ. Публичная сторона может предложить частной стороне ряд преференций, субсидий и оказывать любую другую помощь и поддержку в обмен на конкретные мероприятия и проекты, которые должны совершенствовать производственные мощности, производственный процесс.

Анализ нормативных правовых актов показал, что такая форма взаимодействия власти и бизнеса, как СРП имеет жесткий лимит по сферам применения. Соответственно, стало понятно, что данная форма не может быть использована для решения социально-экономических задач ни в одной сфере, кроме добывающих отраслей.

Также было выявлено, что форма аренды государственного имущества, несмотря на то, что теоретически имущество может быть использовано для повышения доступности определенных общественных услуг для населения, не может гарантировать реализацию данной задачи, соответственно, форма реально используется государством как мера поддержки малого и среднего бизнеса, а также для сокращения бюджетных расходов на обслуживание данного имущества.

Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве не может стать самостоятельным контрактом/договором о реализации какого-либо совместного проекта бизнеса с государством, так как это форма лишь фиксирует намерение сторон о совместном достижении, реализации задач, проектов, поэтому данная форма не будет рассматриваться в далее в исследовании, как и СРП.

Подведем итог: на основе контент-анализа нормативных правовых актов и научной литературы были идентифицированы основные формы взаимодействия государства и бизнеса, определены их особенности и характеристики с помощью критериев. Также были исключены две формы из выявленных, в связи с их несоответствием целям и задачам исследования. Далее рассмотренные формы будут анализироваться на применимость в решении целей и задач социально-экономического развития в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге.

# Глава 2. Взаимодействие государства и бизнеса в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге: формы и текущее состояние

## 2.1 Место и роль взаимодействия власти и бизнеса в развитии сферы здравоохранения в Санкт-Петербурге в соответствии с документами стратегического планирования

Направления взаимодействия между государством и бизнесом определяются в соответствии с отраслевыми и региональными стратегиями развития субъекта РФ. В связи с этим, необходимо рассмотреть документы стратегического планирования Санкт-Петербурга, в частности, отраслевую стратегию, посвященную развитию здравоохранения. С их помощью планируется определить в решении каких целей и задач в контексте развития здравоохранения может принять участие бизнес во взаимодействие с государством, а также сделать вывод о том, в каких формах это участие может быть реализовано.

Далее будут рассмотрены следующие документы стратегического планирования:

1. Стратегия социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года (далее – Стратегия)[[35]](#footnote-35);
2. Стратегии инвестиционного развития Санкт-Петербурга до 2030 года[[36]](#footnote-36);
3. Государственная программа «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге»[[37]](#footnote-37).

Стратегия инвестиционного развития включена в анализ, поскольку ожидается, что посредством данного документа могут быть идентифицированы формы взаимодействия власти и бизнеса, которые не были выявлены при рассмотрении научной литературы.

Обратимся к первому документу – Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2035 года. В Стратегии указано, что частные инвестиции *–* это необходимый элемент для развития и модернизации мощностей государственной системы здравоохранения, в том числе за счёт реализации совместных инвестиционных проектов с бизнесом. Итак, перейдем конкретно к рассмотрению проблем и задач, направленных на их преодоление, в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге для того, чтобы достичь поставленной цели в настоящей главе.

Первая проблема, которая была выявлена в документе – это необходимость в строительстве объектов здравоохранения, в частности, амбулаторно-поликлинических организаций в районах новой жилой застройки. В связи с чем, перед городом стоит *задача по устранению дефицита социальных объектов, в том числе объектов здравоохранения, и обеспечения синхронизации возведения объектов социальной инфраструктуры со строительством новых жилых домов*. В том числе решение данной проблемы заявлено в рамках *задачи по развитию первичной медико-санитарной помощи,* в рамках которой предполагаетсяоткрытие новых поликлиник и центров общей врачебной практики.

Помимо проблемы с количественной нехваткой объектов здравоохранения, существуют проблемы, связанные с качеством и доступностью предоставления медицинского обслуживания. В рамках решения этих проблем сформулированы 3 задачи. Одна из них – *повышение уровня информатизации системы здравоохранения, развитию электронного здравоохранения и телемедицины.* Вторая задача состоит в *повышении эффективности системы оказания медицинской помощи.* Здесь предполагаются мероприятия по улучшению материально-технического оснащения медицинских учреждений, внедрение инновационных методов и способов профилактики, диагностики и лечения заболеваний, сокращение неэффективных расходов, внедрение стандартов медицинской помощи, постепенная концентрация ресурсов на наиболее эффективных инновационных и здоровьесберегающих технологиях и методах лечения. В документе стратегического планирования государственные закупки рассматриваются как один из инструментов для достижения эффективности оказания медицинской помощи. Третья задача – *совершенствование условий для охраны здоровья матери и ребенка, а также сохранение репродуктивного здоровья женщин* – направлена на снижение материнской, детской и младенческой смертности, а также уровня инвалидизации детей. Мерами по ее решению должны стать: модернизация государственных учреждений здравоохранения Санкт-Петербурга (родильных домов и детских стационаров), а также внедрение в практику современных технологий выхаживания и медицинской реабилитации недоношенных детей.

Присутствует проблема, связанная с недостаточным количеством реабилитационных центров, в том числе центров детской реабилитации, гериатрических центров и отделений, отделений паллиативной медицинской помощи и сестринского ухода, объектов санаторно-курортного назначения. Эта проблема должна быть решена в рамках *задачи по совершенствованию реабилитационной медицинской помощи*. Основной меройпо ее реализации должно стать развитие сети профильных реабилитационных центов, а также других учреждений, оказывающих реабилитационную помощь.

Низкий уровень оснащённости высокотехнологичным медицинским оборудованием медицинских учреждений является одной из указанных проблем в Стратегии. Она должна быть решена посредством *задачи по совершенствованию оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи.* В рамках этой же задачи планируется развитие медицинского туризма в Санкт-Петербурге, развитие и модернизация сети многопрофильных и специализированных (психиатрических, наркологических, противотуберкулезных) медицинских организаций, а также других медицинских учреждений системы здравоохранения.

Мерой по повышению результативности, качества и доступности оказания медицинской помощи является также привлечение высококвалифицированных специалистов в систему здравоохранения города. Данная мера должна способствовать решению *задачи по созданию условий для обеспечения системы здравоохранения высококвалифицированными специалистами*.

Санкт-Петербург является одним из лидеров по производству лекарственных средств и медицинского оборудования, в связи с чем, перед городом стоит *задача по становлению абсолютным лидером среди субъектов РФ в сфере разработки и производства инновационных лекарственных средств и производства высокотехнологичной медицинской техники и медицинских изделий*. В Стратегии данная задача рассматривается в контексте развития промышленности города, однако для сферы здравоохранения она имеет стратегическую значимость, ввиду того, что фармацевтические компании посредством своей деятельности снабжают население важными и жизненно необходимыми лекарственными средствами. Основное препятствие для решения этой задачи – недостаточный уровень инвестиционной и инновационной активности, в том числе из-за высокой стоимости привлечения заемных средств для модернизации производства, в соответствии с содержанием Стратегии.

Итак, на основе содержания Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2035 года, можно утверждать, что бизнес занимает особое положение в развитии отрасли здравоохранения, так как, во-первых, необходимо привлечение частных инвестиций в создании новой и/или модернизации уже существующей инфраструктуры здравоохранения, во-вторых, необходимы компетенции и опыт частного сектора для оказания медицинских услуг с помощью инновационных технологий и методов, в-третьих, необходимы навыки в сфере маркетинга и доступ к специализированным ресурсам (консалтинговая помощь, профессиональные связи) для продвижения медицинских услуг, оказываемых на территории Санкт-Петербурга, иногородним и иностранным пациентам, что требует привлечение менеджмента из частных медицинских организаций.

Далее рассмотрим второй документ – государственную программу «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге». Бизнес может принять участие в большей части *задач, определенных в рамках государственной программы*: обеспечение приоритета развития первичной медико-санитарной помощи; повышение эффективности оказания специализированной, включая высокотехнологичную, медицинской помощи и паллиативной медицинской помощи; развитие и внедрение инновационных методов диагностики, профилактики и лечения; повышение эффективности службы родовспоможения и детства; развитие медицинской реабилитации населения и совершенствование системы санаторно-курортного лечения, в том числе детей; обеспечение медицинской помощью неизлечимых больных, в том числе детей; повышение качества медицинского обслуживания населения Санкт-Петербурга.

Основные мероприятия, которые должны быть реализованы в рамках вышеперечисленных задач это: техническое переоснащение объектов здравоохранения, так как большая часть оборудования «технически и морально устарела»; строительство новых объектов здравоохранения и реконструкция существующих, а именно стационаров, диагностических центров, амбулаторий; повышения доступности и качества оказания медицинской помощи, особенно в рамках системы охраны здоровья матери и ребенка (острая нехватка перинатальных центров); проведение капитального ремонта зданий (около четверти объектов здравоохранения Санкт-Петербурга находится в аварийном состоянии).

Кроме этого, особое внимание обращается на высокую потребность в развитии системы санаторно-курортного лечения и медицинской реабилитации, в использовании современных информационно-телекоммуникационных технологий, в частности телемедицины, в увлечении количества медицинских учреждений, оказывающих паллиативную медицинскую помощь.

Критической проблемой здравоохранения названо отсутствие возможности удовлетворения потребности отдельных категорий граждан в необходимых лекарственных препаратах и медицинских изделиях. Проблема объясняется нехваткой бюджетных средств регионального уровня на закупку необходимого количества препаратов. Другими словами, город не имеет средств для исполнения своих обязательств перед населением. Очевидно, что для решения данной проблемы, Санкт-Петербургу необходимо найти способы по сокращению расходов на другие направления своей деятельности в сфере здравоохранения, например, на создание, содержание и управление объектами здравоохранения.

Отдельно стоит обратить внимание на одну из задач, которая напрямую связана с развитием государственно-частного взаимодействия. В соответствии с содержанием государственной программы «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге», государственные построенные и строящиеся лечебные учреждения должны быть переданы в доверительное управление частным медицинским компаниям (амбулаторно-поликлинические учреждения – до 50%, стационарные учреждения – до 70%). То есть была выявлена еще одна форма взаимодействия власти и бизнеса, которая не была идентифицирована ранее в настоящем исследовании. Доверительное управление — это форма, при которой одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определённый срок (до 5 лет) имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется за определенное вознаграждение осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя управления. Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему. Данная форма взаимодействия бизнеса и власти привлекательна для последней по той причине, что «доверительный управляющий, не проявившей при доверительном управлении имуществом должной заботливости об интересах учредителя управления, возмещает учредителю управления убытки, причиненные утратой или повреждением имущества, с учетом его естественного износа, а также упущенную выгоду», в соответствии с ст. 1022 ГК РФ. Из преимуществ данной формы эксперты называют повышение эффективности управления материальными и человеческими ресурсами. Также следует заметить, что форма доверительного управления может быть с правом выкупа и без такого права. Нет оснований полагать, что Санкт-Петербург намерен заключать договоры доверительного управления с правом выкупа, поскольку это будет означать приватизацию объектов здравоохранения, тогда как, количество медицинских учреждений, который должны быть переданы в доверительное управление, в соответствии с содержанием государственной программы около половины от общего числа АПУ и до 70% от общего числа стационаров. Кроме того, с учетом текущего финансового положения большей части населения Санкт-Петербурга, глобальная коммерциализация сферы здравоохранения неприемлема. То есть, можно утверждать, что договоры по данной форме будут заключены без права выкупа.

Однако, на основе того, что форма была указана в государственной программе, можно сделать вывод о готовности города отойти, снизить объём непосредственного руководства хозяйственной деятельностью объектов здравоохранения, предоставив управление ими частному бизнесу, при этом сохранив контрольные рычаги за деятельностью частной стороны. Другими словами, государство, благодаря использованию различных форм взаимодействия власти и бизнеса, получит более благоприятную возможность заняться исполнением своих основных функций – контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов, сместив акценты своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на административно-контрольные функции. И немаловажно в связи с этим то, что неизбежные предпринимательские риски перераспределяются в сторону бизнеса.[[38]](#footnote-38)

Далее перейдем к анализу Стратегии инвестиционного развития. В ней указано, что здравоохранение относится к отраслям с неинтенсивным предложением инвестиционных проектов. Соответственно, необходимо создание особых условий для привлечения частных инвестиций в данную сферу. Также в Стратегии подчеркивается, что *многие инвестиционные проекты в рамках медицинского кластера инициируются уже существующими учреждениями здравоохранения и медицинской промышленности.* Кроме того, участники таких проектов с частной стороны – представители крупного бизнеса. Однако, этот факт лишь подчеркивает, что для развития здравоохранения в Санкт-Петербурге зачастую необходимо реализовывать именно крупные инфраструктурные проекты, в которых, очевидно, может принять участие только крупный бизнес. Помимо материально-технического несоответствия существующих объектов здравоохранения, которым требуется серьезная финансовая поддержка для модернизации. То есть в Стратегии инвестиционного развития частные инвестиции в большей мере рассматриваются, как инструмент для создания необходимого количества медицинских учреждений для обеспечения доступа к медицинскому обслуживанию всего населения Санкт-Петербурга.

Также с помощью анализа Стратегии инвестиционного развития было выявлены формы взаимодействия государства и бизнеса, которые не были идентифицированы ранее в настоящей работе:

* инвестиционный договор;
* договор аренды земельного участка на инвестиционных условиях;
* договор купли-продажи земельного участка на инвестиционных условиях.

Эти формы определяются в документе стратегического планирования как меры государственной поддержки для развития предпринимательства и повышения инвестиционной активности. Все три договора представляют собой смешанные договоры, направленные на осуществление инвестиционной деятельности в отношении земельного участка. Ключевое отличие заключается в правовой форме предоставления объекта недвижимости и результата инвестирования. Земельный участок может представляться с правом его застройки, в аренду (договор аренды), в собственность (договор купли-продажи), в постоянное (бессрочное) пользование, безвозмездное срочное пользование, на праве ограниченного пользования (сервитута) и с возникновением права собственности (хозяйственного ведения, оперативного управления) инвестора на результат инвестирования. Помимо земельного участка, могут предоставляться также здания, строения, сооружения, подлежащие реконструкции или требующие завершения строительства, для осуществления инвестиционной детальности в целях создания нового объекта недвижимого имущества с возникновение права собственности инвестора на результат инвестирования. Далее форма взаимодействия власти и бизнеса, основанная на этих договорах, будет именоваться – «инвестиционный договор». Эти форма в соответствии с Стратегии инвестиционного развития должна использоваться в целях размещения объектов социально-культурного назначения, к которым, в том числе, относятся объекты здравоохранения.

Итак, для решения задач социально-экономического развития в сфере здравоохранения могут применяться следующие формы:

1. Сопоставление форм взаимодействия власти и бизнеса с целями и задачами СЭР и ГП

| **Цели и задачи Стратегии СЭР СПб, ГП** | **Ключевые мероприятия**  | **Формы взаимодействия государства и бизнеса** |
| --- | --- | --- |
| Гос. закупки | Лизинг | КЖЦ | СПИК | ГЧП | КС | Доверительноеуправ-е | Инвест-ный договор |
| Задачи 1.4; 1.5; 1.6; 1.8; направление 6.1 Стратегии СЭРЗадача подпрограмм 4,5 ГП | Создание новой и реконструкция существующей инфраструктуры здравоохранения | \*\* | 🗶 | \*\*\* | - | \*\*\* | \*\*\* | 🗶 | \*\*\* |
| На основе задачи 1.9 направление 6.1 Стратегии СЭР | Частная эксплуатация и/или обслуживание объекта (здание/оборудование) соглашения | 🗶 | \*\* | \*\*\* | - | \*\*\* | \*\*\* | 🗶 | \*\*\* |
| Задачи 1.4; 1.5; 1.6;1.8 направление 6.1 Стратегии СЭРПриоритет 2.3 ГП | Обновление материально-технической базы объекта инфраструктуры здравоохранения | \*\*\* | \*\* | \*\* | - | \* | \* | \* | \* |
| На основе задачи 1.9 направление 6.1 Стратегии СЭР | Возможность передачи в частную собственность объект инфраструктуры здравоохранения | 🗶 | 🗶 | 🗶 | - | \*\*\* | \* | 🗶 | \*\*\* |
| Задачи 1.4;1.5;1.6; 1.9; 1.13 направление 6.1 Стратегии СЭРЦель подпрограммы 6 ГП | Повышение качества и доступности оказания медицинского обслуживания | \*\* | \* | \*\*\* | - | \*\*\* | \*\*\* | \* | \*\*\* |
| На основе задачи 1.10 направления 6.3 Стратегии СЭР | Привлечение менеджмента из частного сектора для управления объектом | 🗶 | 🗶 | \*\* | - | \*\*\* | \*\*\* | \*\*\* | \*\*\* |
| Задачи 1.10; 1.13 цель №1 направление 6.1 Стратегии СЭРПриоритет 2.11 ГП | Внедрение инновационных технологий оказания медицинской помощи и методов осуществления административной деятельности  | \* | \* | \*\* | - | \*\* | \*\* | \* | \*\* |
| Пункт 3 ГП Задача 1.1; 1.12 направления 6.3 Стратегии СЭР | Привлечение специалистов высокой квалификации в сферу здравоохранения | 🗶 | \*\* | \* | \*\* | \*\*\* | \*\*\* | 🗶 | \*\*\* |
| Задача 1.1 направление 6.3 Стратегии СЭР | Производство инновационных лекарств, оборудования и др. мед. изделий | \* | - | - | \*\*\* | \* | \* | - | \*\*\* |

*Источник: составлено автором*

Обозначения:

\*\*\* *–* форма полностью подходит для решения задач социально-экономического развития в сфере здравоохранения;

\*\* *–* форма в большей мере может способствовать решению задач социально-экономического развития в сфере здравоохранения;

\* *–* форма может быть использована для решения задач социально-экономического развития в сфере здравоохранения, однако не является эффективным инструментом для их достижения, ввиду особенностей данной формы;

🗶 *–* форма не может быть использована для решения цели социально-экономического развития в сфере здравоохранения, так как это не предполагают её характеристики, в т. ч. из-за законодательного ограничения на использование формы в определенных случаях.

Знак «–» означает, что данный критерий нерелевантен для данной формы.

На основе приведенной выше Таблице № 3, можно сформулировать следующие выводы. Во-первых, только на основе форм соглашения о ГЧП, концессионном соглашении и инвестиционном договоре в рамках одного проекта возможно решение всех или большинства задач, которые были установление в Стратегии СЭР Санкт-Петербурга и ГП «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге». Однако, нужно помнить, что для использования этих форм, нужно учесть обязательное требование – строительство новой инфраструктуры или реконструкция уже существующей. Соответственно, если потребность Санкт-Петербурга не связана с необходимостью строительства (реконструкции) конкретных объектов здравоохранения, а предполагает лишь эксплуатационную, операторскую, управленческую деятельность в отношении него или предоставление медицинской помощи и связанных с ней деятельности, то он не может быть реализован посредством этих форм. С другой стороны, эти формы могут стать комплексным инструментом для реализации большей части указанных задач в документах стратегического планирования.

Если рассматривать другие формы в контексте создания или модернизации инфраструктуры, то теоретически можно также использовать контракт жизненного цикла и государственные закупки, последние являются менее эффективным инструментом, так как предполагают реализацию проектов исключительно за счет бюджетных средств.

Если рассматривать проекты, касающиеся только материально-технического переоснащения инфраструктурных объектов, то наиболее подходящими являются формы: государственные закупки, лизинг и КЖЦ. Однако, КЖЦ можно применять только в том случае, если предполагается последующее обслуживание объекта контракта, а лизинг имеет смысл использовать в том случае, если необходимое оборудование имеет высокую стоимость и учреждению требуется распределение платежей по нему.

В случае, если проект предполагает передачу объекта в частную собственность, то выбор формы ограничивается: соглашением о ГЧП и инвестиционным соглашением.

Повышению качества и доступности медицинского обслуживания в медицинских учреждениях могут способствовать все формы взаимодействия государства и бизнеса, за исключением СПИК, так как эта форма не оказывает непосредственного воздействия на качество и доступность деятельности медицинских организации. Так как они связаны или с приобретением нового оборудования, или с реконструкцией, модернизацией, строительством объектов инфраструктуры, или с привлечением специалистов и так далее. Однако, доступность в контексте Стратегии СЭР Санкт-Петербурга и государственной программы понимается, в первую очередь, как создание необходимого количества инфраструктурных объектов в сфере здравоохранения. Поэтому здесь, наиболее подходящими формами являются те, которые предполагают строительство и реконструкцию медицинских учреждений: государственные закупки, соглашение о ГЧП, концессионное соглашение, КЖЦ, инвестиционный договор.

Говоря о частном управлении, здесь наиболее подходящей является форма договора доверительного управления, так как именно она призвана решить данную задачу в соответствии с ГП «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге». Однако, она не является подходящей для подавляющего числа остальных задач. Более того, данная форма имеет ряд серьезных недостатков: во-первых, специалисты отмечают высокий риск возникновения проблемы принципал-агента, во-вторых, данная форма не предполагает модернизации имущественной основы объекта здравоохранения, то есть вопрос с низким качеством и доступностью материально-технической базы медицинских учреждений не будет решен.

Из идентифицированных форм взаимодействия государства и бизнеса, такие формы, как СПИК и инвестиционный договор имеют необходимые характеристики и специфику для достижения задачи по наращиванию и модернизации производства инновационных лекарственных средств, высокотехнологичной медицинской техники и медицинских изделий.

Задача по внедрению инновационных технологий оказания медицинской помощи и методов осуществления административной деятельности, в том числе за счет информатизации медицинских учреждений может быть решена с помощью практически всех выявленных форм. Наиболее подходящими формами являются те, которые предполагают постоянное частное обслуживание, эксплуатацию или управление объектами соглашений между государством и бизнесом, так как предполагается, что именно бизнес обладает способностью создания и оперативного внедрения инноваций.

Также стало понятно, что для решения, поставленных задач в документах стратегического планирования не может быть использована форма традиционного договора аренды. В то же время, внедрение формы доверительного управления государственным имуществом, которая была идентифицирована в ГП «Развития здравоохранения в Санкт-Петербурге», однозначно не является достаточным для решения целей и задач развития сферы здравоохранения в Санкт-Петербурге, так как такая форма не позволяет решить ключевые проблемы современной системы здравоохранения.

Далее будет рассмотрена текущая ситуация в сфере здравоохранения в контексте взаимодействия государства и бизнеса в г. Санкт-Петербург.

## 2.2 Состояние взаимодействия государства и бизнеса в сфере здравоохранение в Санкт-Петербурге

Проанализировать текущее состояние взаимодействия власти и бизнеса можно на основе Бюджета Санкт-Петербурга на 2020 год[[39]](#footnote-39), в частности, Адресной инвестиционной программе (АИП) Санкт-Петербурга, Государственной программы «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге», а также информации, размещенной на Инвестиционном портале и на сайте Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга. На основе информации, содержащейся в АИП, можно определить количество инфраструктурных проектов в сфере здравоохранения, реализующихся в форме государственных закупок, а также выяснить объем бюджетного финансирования данных проектов.

Рассмотрим расходы бюджета Санкт-Петербурга по разделу «Здравоохранение», которые за 2020 год должны составить 12,4% (почти 87 млрд. руб.), для сравнения в 2019 году – 12,2%. При этом в рамках программной части бюджета Санкт-Петербурга в 2020 году, то есть, в частности, государственной программы «Развитие здравоохранения», предусмотрены расходы в размере 120 млрд. рублей. Рассмотрим проекты, указанные в ГП с 2019 года: строительство зданий и корпусов 8 поликлиник, 3 больниц (строительство здания ГБУЗ «Детская городская больница № 1» - 1,8 млрд. руб.), а также

* строительство зданий детского туберкулезного санатория на 300 мест на базе СПб ГУЗ «Детский туберкулезный санаторий «Жемчужина» (1,8 млрд. руб. – проект до 2023 г.);
* строительство нового лечебно-диагностического (хирургического профиля) корпуса ГУЗ «Городская больница № 33» (2,2 млрд. руб.);
* строительство здания государственного бюджетного учреждения «Санкт-Петербургский научно-исследовательский институт скорой помощи им. И. И. Джанелидзе» (около 4 млрд. руб.);
* строительство здания амбулаторно-поликлинического корпуса ГБУЗ «Санкт-Петербургский клинический научно-практический центр специализированных видов медицинской помощи (онкологический)» (1,2 млрд. руб.);
* реконструкции корпусов литер Б, П, Д, Ж, СПБ ГБУЗ «Городская больница № 40 Курортного района» (1 млрд. руб.) – не было подано ни одной заявки;
* проектирование строительства зданий 3 поликлиник, зданий поликлинического корпуса и корпуса под лучевой блок ГБУЗ «Городской клинический онкологический диспансер», амбулаторно-поликлинического учреждения со станцией скорой помощи; нового здания лечебного корпуса для СПб ГБУЗ «Психиатрическая больница № 1 им. П.П. Кащенко»; зданий детского туберкулезного санатория на базе СПб ГУЗ «Детский туберкулезный санаторий «Жемчужина»;
* проектирование реконструкции здания для размещения амбулаторно-поликлинического учреждения с дневным стационаром на 120 коек.

То есть объем расходов по текущим проектам составит чуть более 10 млрд. руб. Расходы по содержанию учреждений здравоохранения только за 2020 год составят около 8,5 млрд. руб. Обеспечение капитального ремонта государственных учреждений здравоохранения составит 2,8 млрд. руб. Объем закупки лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях составляет порядка 15 млрд. руб., медицинских инструментов и оборудования – 8,7 млрд. руб., оборудования для облучения, электрического диагностического и терапевтического, применяемого в медицинских целях – почти 4 млрд. руб., что в сумме составляет 48% от общего объема закупок продукции обрабатывающего производства.

Перейдем к анализу проектов в других формах взаимодействия власти и бизнеса. Ниже в Таблице представлены проекты, которые должны быть реализованы или уже реализуются в форме инвестиционных договоров.

1. Проекты в форме инвестиционных договоров

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование проекта** | **Объем инвестиций** | **Срок реализации проекта** | **Частный инвестор** |
| Строительства второй очереди многофункционального медицинского центра «Мать и дитя» в Приморском районе | 5 млрд. руб. | 3 года(2018 – 2020 гг.) | ООО «Хавен» (Клинический Госпиталь «Лапино») |
| Строительство второй очереди многопрофильной клиники «Скандинавия» («Северная клиника») в Приморском районе | 1,6 млрд. руб. | 2 года(2017 – 2018 гг.) | ООО «Ава-Петер» |
| Строительство предприятия по производству фармацевтической продукции в г. Пушкин | 5 млрд. руб. | 3 года(2016 – 2019 гг.) | ООО «Самсон-Мед» |
| Строительство научно-технологического центра (НТЦ) | Более 4,5 млрд. руб. | 2 года(2017 – 2019 гг.) | ООО «НТФФ «ПОЛИСАН» |
| Строительство завода «Солофарм» по выпуску жидких лекарственных препаратов | Около 16 млрд. руб. | 5 лет(2016 – 2021 гг.) | ООО «Гротекс» |

*Источник: составлено автором*

Общий объем инвестиций по данным проектам составляет около 30 млрд. руб. Все проекты, за исключением проектов по строительству перинатального центра «Мать и дитя» и многопрофильной клиники «Скандинавия», относятся к решению задачи Стратегии СЭР Санкт-Петербурга по разработке и производству инновационных лекарственных средств. Два других проекта должны способствовать решению задач Стратегии СЭР Санкт-Петербурга по совершенствованию условий для охраны здоровья матери и ребенка, сохранению репродуктивного здоровья женщин, по совершенствованию оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи, а также по повышению эффективности системы оказания медицинской помощи. «Северная клиника» после завершения строительства второй очереди сможет осуществлять до 9000 приемов в месяц. Перинатальный центр «Мать и дитя» рассчитан на 350 000 амбулаторных посещений и более 12 000 операций в год.

Все проекты и компании, которые их реализуют, являются крупными. Также можно заметить, что форма инвестиционного договора используется на практике не только для создания объектов системы здравоохранения, оказывающих медицинское обслуживание, но и в целях расширения производственных мощностей компаний.

Далее рассмотрим проекты в сфере здравоохранения в форме концессионного соглашения. На данный момент реализуются один проект в такой форме. Он предполагает строительство и использование (эксплуатацию) консультативно-диагностического центра амбулаторно-поликлинического типа на территории Пушкинского района Санкт-Петербурга. Проект был сформирован на основе частной инициативы, ООО «Русская Балтика» (входит в группу «Евромед») в 2019 году направила проект концессионного соглашения в Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга. Стоит заметить, что эта компания единственная подала заявку на реализацию проекта еще в 2016 году, однако тогда конкурс был признан несостоявшимся. В соответствии с проектом ООО «Русская Балтика», центр будет состоять из поликлиники для взрослых на 760 посещений в смену, детской поликлиники на 420 посещений в смену, женской консультации, стоматологического отделения, круглосуточного травматологического пункта и дневного стационара. Стоимость проекта – почти 2 млрд. рублей. В течение срока действия соглашения Санкт-Петербург будет осуществлять выплаты инвестору в виде субсидий на возмещение инвестиционных затрат, а также расходов на страхование ответственности на этапе эксплуатации объекта и на оплату аренды земельного участка. Основным видом деятельности компании ООО «Русская Балтика» является деятельность больничных организаций. Основная задача Стратегии СЭР Санкт-Петербурга, решению которой должен способствовать этот проект – развитие первичной медико-санитарной помощи. Центр может обеспечить не менее 760 приемов в смену для взрослых и не менее 420 приемов в смену для детей.

В рамках СГЧП планируется к реализации с проект по строительству перинатального центра на ул. Вавиловых со стационарным отделением. Общий размер инвестиций по проекту должен составить более 10 млрд. рублей, срок реализации соглашения — 34 года, этап строительства должен занять не более 4-х лет. Данный проект был сформирован на основе частной инициативы ГК «ЕКС», организация направила в комитет по инвестициям правительства Санкт-Петербурга проект соглашения о ГЧП. Перинатальный центр планируется создать на базе недействующего родильного дома № 17. В рамках соглашения ГК «ЕКС» будет заниматься техобслуживанием перинатального центра, а за оказание медицинских услуг по ОМС будет отвечать ГБУЗ «Родильный дом № 17». Проект направлен на решение задачи Стратегии СЭР Санкт-Петербурга по совершенствованию условий для охраны здоровья матери и ребенка, а также сохранение репродуктивного здоровья женщин. Особое внимание нужно обратить на то, что ГК «ЕКС» не имеет никакого отношения к сфере здравоохранения, основные виды деятельности данной организации: добыча сырой нефти, а также строительство нежилых зданий и сооружений.

Второй проект направлен на создание в Сестрорецке нового лечебно-реабилитационного корпуса Санкт-Петербургского ГБУЗ «Городская больница № 40 Курортного района». Срок реализации проекта составляет 10,5 лет, из которых этап строительства занимает не более 3,5 лет. Инвестиции в строительство должны составить около 6,9 млрд. рублей. Частным партнером выступает ООО «Невская медицинская инфраструктура». Основным видом деятельности данной компании является строительство жилых и нежилых зданий, однако в ее дополнительные виды деятельности входит деятельность в области медицины, например, по управлению больничными, санаторно-курортными организациями. Учреждение будет вмещать 480 коек для пациентов с нарушением функции периферической нервной системы и опорно-двигательного аппарата, функции центральной нервной системы, осуществлять лечение пациентов отделений травматологии, общей урологии и офтальмологии. Этот проект может способствовать решению задач Стратегии СЭР Санкт-Петербурга по совершенствованию оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи, по развитию первичной медико-санитарной помощи.

Обращаясь к форме взаимодействия государства и бизнеса удалось выделить следующие проекты: СПИК с ООО «ГЕРОФАРМ», срок действия по которому составляет с 2017 по 2024 гг. Компания обязуется осуществить строительство завода по производству инсулина и аналогов инсулина, а также фармацевтических субстанций и лекарственных препаратов на их основе. Общий объем инвестиций, согласно контракту, составляет 1,5 млрд. руб., планируемый объем произведенной и реализованной продукции – более 34,7 млрд. руб. СПИК с ЗАО «БИОКАД», срок действия которого с 2017 по 2025 гг. Компания обязуется осуществить строительство фармацевтического завода на площадке ОЭЗ «Нойдорф». Согласно заключенному СПИК предприятие обязуется вложить в инвестиционный проект более 3 млрд. рублей (фактически 3,5 млрд. руб.), планируемый объем произведенной и реализованной продукции до конца периода действия СПИК – более 86 млрд. рублей. Эти проекты направлены на решение задачи Стратегии СЭР Санкт-Петербурга по разработке и производству инновационных лекарственных средств.

Также можно проанализировать соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, заключенные между бизнесом и Санкт-Петербургом. Например, в 2019 году городом было подписано соглашение о сотрудничестве с АО «Швабе». Соглашение подписано в целях реализации проектов по строительству, оснащению и эксплуатации поликлинического корпуса и лучевого блока клинического онкологического диспансера, а также созданию центра паллиативной медицинской помощи на территории Санкт-Петербурга. Планируемый общий размер инвестиций по проекту составит не менее 15 млрд. рублей, срок реализации инвестиционного проекта — до 2023 года. Финансирование проекта компания будет осуществлять за счет собственных и привлеченных средств. Данный проект должен способствовать решению целого ряда задач: совершенствованию оказания реабилитационной медицинской помощи, совершенствованию оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи, повышению эффективности системы оказания медицинской помощи.

Кроме этого, подписаны аналогичные соглашения с ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», ПАО «Банк «Санкт-Петербург», ПАО Банк «ФК Открытие», АО «СПМ Банк» в 2020 году. Банки будут участвовать в создании объектов социальной инфраструктуры в городе, соглашения подписаны в рамках работ по реализации плана мероприятий по развитию социальной инфраструктуры Петербурга, в том числе в области здравоохранения.

Итак, наибольшее количество инфраструктурных проектов до сих пор реализуются в форме государственных закупок, то есть реализуются только за счет бюджетных средств. То есть несмотря на то, что государственные закупки рассматриваются экспертами, как форма взаимодействия государства и бизнеса, посредством нее невозможно обеспечить первоочередное условие для развития здравоохранения в Санкт-Петербурге – привлечение частных инвестиций. Второй по популярности формой взаимодействия государства и бизнеса являются инвестиционные договоры, посредством них, компании развивают собственные производственные мощности и сети, но при этом также способствуют достижению целей и задач Стратегии СЭР Санкт-Петербурга в сфере здравоохранения. В целом, это не противоречит информации, размещенной в законе о бюджете Санкт-Петербурга, в которой говорится о том, что при реализация государственной программы «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге» предполагается использование инструментов ГЧП, как перспективного способа объединения усилий органов государственной власти и бизнеса с целью развития инфраструктуры учреждений, повышения доступности и качества платных услуг. Инвестиционные договоры, как форма взаимодействия власти и бизнеса, позволяет последнему создавать инфраструктурные объекты, а также оказывать медицинскую помощь, как на платной основе, так и на бесплатной (по системе ОМС).

Также стоит обратить внимание на то, что не удалось выявить проекты в форме КЖЦ, несмотря на то, что на основе анализа, проведенного в первой главе, посредством данной формы могут быть решены практически все задачи, установленные в рамках Стратегии СЭР Санкт-Петербурга, ГП «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге».

Было найдено подтверждение для гипотезы о том, что в инвестиционных проектах в сфере здравоохранения, как правило, может принять участие только крупный бизнес, ввиду масштаба инфраструктурных проектов. Если говорить о медицинских компаниях, реализующих инвестиционные проекты с целью расширения сетей, то это хорошо известные частные организации, оперирующие в дорогом или премиальном сегменте рынка медицинских услуг (ГК «Мать и дитя», Холдинг СМ-Клиника, Euromed Group), как в Санкт-Петербурге, так и в целом по России. Эти компании участвуют в инвестиционных проектах в многих городах страны, они имеют соответствующий опыт и готовность вступать в контрактные формы взаимодействия с государством. Другими словами, сформулированные в Стратегии инвестиционного развития Санкт-Петербурга тезисы о текущем состоянии инвестиционной активности в сфере здравоохранения соответствуют найденным данным по проектам.

Несмотря на большое количество проектов, связанных с развитием производства, СПИКи заключили только 2 фармацевтические компании в Санкт-Петербурге, тогда как данная форма имеет специфику как раз связанную с строительством новых заводов, модернизацией существующих объектов. Причем, объем инвестиций по проектам в форме инвестиционного договора превышает объем инвестиций по контрактам в форме СПИК. То есть компании не рассматривают СПИК как лучшую альтернативу при выборе формы взаимодействия с властью. Таким образом можно предположить, что в принципе, условия по СПИК не удовлетворяют бизнес. С другой стороны, проекты в форме СПИК существуют, поэтому нужно было понять причину привлекательности данной формы для отдельных компаний. Вероятно, ключевое условие, которое мотивирует бизнес заключать СПИК – это получение статуса единственного поставщика продукции, произведенной в рамках СПИК (участие в государственных закупках на внеконкурсной основе), а следующее за ним условие – налоговые льготы.

Была замечена еще одна особенность: все найденные инвестиционные проекты были инициированы частным бизнесом, за исключением концессионного соглашения по строительству нового лечебно-реабилитационного корпуса Санкт-Петербургского ГБУЗ «Городская больница № 40 Курортного района». И именно с этим проектом возникло больше всего проблем. Реализация по проекту должна была начаться еще в 2015 году, однако соглашение между Санкт-Петербургом и ООО «Петроком» было расторгнуто. В 2016 году к строительству должен был другой концессионер – ООО «Невская медицинская инфраструктура», однако и по этому соглашению начало проекта было отсрочено на 3 года.

Следует обратить внимание на проект, который должен быть реализован в форме соглашения о ГЧП. Строительство перинатального центра на ул. Вавиловых является самым дорогим инвестиционным проектом, связанным с созданием инфраструктурного объекта здравоохранения из найденных. Возможно, именно стоимость проекта повлияла на то, что компания решила использовать эту форму, которая позволит разделить риски между частным и публичным партнером, сформировать оптимальные условия для обеих сторон.

После анализа документов стратегического планирования, а также обзора текущего состояния взаимодействия государства и бизнеса в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге, стало понятно, в активизации какой формы нуждается город. Это формы ГЧП, то есть соглашение о ГЧП и концессионное соглашение. Посредством них возможно не только решить все или практически все цели и задачи, поставленные в Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга, а также государственной программы «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге» в рамках одного проекта, но и обеспечить сохранение подконтрольности операционной деятельности медицинских учреждений. Действительно, было выяснено, что инвестиционные договоры могут решить практически все задачи СЭР в сфере здравоохранения, как и формы ГЧП. Однако, в отличие от инвестиционных договоров, которые на данный момент являются более популярной формой взаимодействия власти и бизнеса, форма ГЧП позволяет интегрировать бизнес-модели в государственную сферу, при этом решая наиболее острые проблемы государственной политики с учетом потребностей большей части населения города.

# Глава 3. Пути развития взаимодействия государства и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения в санкт-петербурге

## 3.1 Факторы, влияющие на осуществление взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге

Рассмотрим факторы, ***благоприятствующие активизации*** взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге.

Одним из основных факторов, способствующих привлечение частного партнера (концессионера) является *развитая институциональная среда ГЧП* в Санкт-Петербурге, наличие опыта по реализации инвестиционных проектов в такой форме в социальной сфере, в том числе, в сфере здравоохранения, наличие высококвалифицированных специалистов в области ГЧП, работающих в уполномоченных органах государственной власти Санкт-Петербурга и реализующих сопровождение масштабных инвестиционных проектов. В настоящее время в Санкт-Петербурге, занимающем 13 место в Рейтинге субъектов Российской Федерации по уровню развития сферы ГЧП сформированы необходимые институциональные условия для создания проектов в форме ГЧП, а также присутствует поддержка региональных властей.

Фактором, стимулирующим развитие взаимодействия государства и бизнеса, является *увеличения износа основных фондов, низкого уровня материально-технического оснащения государственных медицинских учреждений*, в связи с чем снижается качество и доступность оказания медицинской помощи населению города. Для создания, реконструкции и модернизации инфраструктурных объектов требуются крупные бюджетные средства, которыми город не располагает, соответственно, необходимо привлечение частных средств для реализации таких проектов. Однако, нужно понимать, что только за счет собственных и заемных средств бизнес скорее всего не будет участвовать в такого рода рисковых и низкодоходных проектах, поэтому применяется форма ГЧП. Так, в конечном итоге, должны быть сформированы такие условия и распределение рисков по проекту, чтобы и частный, и публичный партнер достигли своих ключевых целей участия в взаимодействии.

Положительным фактором является *уровень и платежеспособного спроса населения Санкт-Петербурга*. Это можно подтвердить результатами исследования рынка коммерческой медицины в России за 2018-2019 гг., проведенного компанией Ernst & Young. Выручка частных медицинских учреждений за анализируемый период, работающих только на рынке Санкт-Петербурга, увеличилась в среднем на 22,2%, более того, было зафиксировано увеличении потока пациентов в частные клиники Санкт-Петербурга. При этом медицинские организации Москвы и Санкт-Петербурга отмечали, что в последнее время государство также идет по пути улучшения качества обслуживания пациентов в амбулаторном секторе (сокращение очередей, внедрение электронных сервисов записи и пр.), что может приводить к оттоку части пациентов в муниципальные ЛПУ. По мнению участников исследования, главными факторами, определяющими отличия в спросе на медицинские услуги в Москве и Санкт-Петербурге по сравнению с регионами, являются уровень платежеспособного спроса, компетенции медицинских работников и степень развития государственной медицины.[[40]](#footnote-40) Другими словами, есть предпосылки для предоставления частным партнером (концессионером) платных услуг на базе проекта ГЧП.

Фактором, способствующим формированию проектов ГЧП в сфере здравоохранения, является то, что *в Санкт-Петербурге функционируют одни из крупнейших частных медицинских компаний*, которые в случае появления проекта на выгодных для них условиях, будут способны его профинансировать. Это утверждение можно подтвердить тем, что ООО «Невская медицинская инфраструктура» проявила инициативу по созданию Городской больницы № 40 в форме ГЧП; ГК «Евромед» реализует проект «Полис. Euromed Group» в форме ГЧП, организовав проект по собственной инициативе, который заключается в создании новой инфраструктуры исключительно для оказания бесплатной помощи (в рамках ОМС). Также было выяснено, что СМ-Клиника, ООО «Ава-Петер» уже имеют опыт участия в других формах взаимодействия власти и бизнеса, что может служить предпосылкой для их участия в проектах ГЧП в будущем.

Еще одним благоприятным фактором для привлечения бизнеса в проекты ГЧП в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге, является то, что городу удалось *заключить* соглашения о социально-экономическом сотрудничестве *с одними из крупнейших кредитных организаций страны –* ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», ПАО «Банк «Санкт-Петербург», ПАО Банк «ФК Открытие», АО «СПМ Банк» *–* для обеспечения их участия в финансировании строительства социальных объектов и реализации крупных инфраструктурных проектов, предусматривающих применение механизма государственно-частного партнерства, в том числе, в сфере здравоохранения. Другими словами, частный партнер (концессионер) получит больше возможностей по привлечению заемных средств для реализации проекта ГЧП на более выгодных условиях.

Итак, факторы, способствующие организации взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП в сфере ГЧП в Санкт-Петербурге, следующие:

1. Развитая институциональная среда ГЧП в Санкт-Петербурге;
2. Высокий уровень платежеспособного спроса населения Санкт-Петербурга;
3. Наличие крупнейших частных медицинских компаний, оперирующих на рынке Санкт-Петербурга;
4. Готовность банковского сектора участвовать в предоставлении заемных средств для реализации инфраструктурных проектов в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге на специальных условиях;
5. Увеличения износа основных фондов, низкого уровня материально-технического оснащения государственных медицинских учреждений.

Факторы, ***препятствующие организации*** взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге.

Сдерживающим фактором реализации инвестиционных проектов в форме ГЧП является отсутствие у Санкт-Петербурга возможности заинтересовать бизнес взаимовыгодными проектами из-за *недостатка бюджетных средств*. Тогда как бюджетное финансирования особенно в социальной сфере имеет критическое значения для реализации проекта. Нужно понимать, что проекты в сфере здравоохранения, как правило, не обладают высокой доходностью, скорее наоборот, характеризуются длительным периодом окупаемости, низкой прибылью, ее отсутствием или даже отрицательным денежным потоком. Именно поэтому готовность и способность города участвовать в финансировании проектов ГЧП являются базовыми предпосылками для организации взаимодействия власти и бизнеса в реализации совместных инвестиционных проектов.

Проблема возврата инвестиций частным партнером (концессионером) в проектах, реализуемых в форме ГЧП частично провоцируется фактором *отсутствия инвестиционной составляющей в тарифе ОМС*. То есть тариф ОМС не покрывает затраты на проектирование, строительство, приобретение нового оборудования и пр., а также затраты, связанные с привлечением заемного средств. Из-за этого фактора появляется потребность в возмещении инвестиционных затрат бизнеса с помощью бюджетных средств, например, посредством платы за доступность (платы концедента), что в свою очередь, возвращает нас к первому фактору, препятствующему возникновению проектов ГЧП – ограниченности бюджетных средств. К тому же стоит заметить, что данный фактор особенно негативно влияет именно на создание проектов в форме концессионных соглашений, так как она предполагает обязательную целевую эксплуатацию концессионером, то есть оказание услуг населению в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи, вследствие чего компенсация стоимости таких услуг осуществляется кон цедентом в основном по тарифам ОМС, которые как уже было указано не могут обеспечить возврат инвестиций частной стороне. Соответственно проект в такой форме не обладает инвестиционной привлекательностью для бизнеса. В СГЧП частный партнер может привлечь медицинского оператора, например, государственное бюджетное учреждение здравоохранения, к оказанию услуг в рамках ОМС, как это планируется по проекту строительства перинатального центра на ул. Вавиловых со стационарным отделением, в котором за предоставление медицинских услуг по ОМС будет отвечать ГБУЗ «Родильный дом № 17», а не частный партнер – ГК «ЕКС». В этом случае обязательства частного партнера будут ограничены строительством и техническим обслуживанием объекта, предполагающего проведение ремонтных работ, обновление материально-технической базы объекта, а также организации питания. Другими словами, посредством заключения СГЧП этот фактор можно смягчить для бизнеса, однако для концессионных соглашений – это серьезнейший барьер.

Еще одним фактором, препятствующим привлечению частного бизнеса в социальную сферу – *отсутствие четкого законодательного закрепления платежного механизма в виде минимального гарантированного дохода (МГД).* Этот фактор является серьезным барьером для частного партнера (концессионера) для вступления в проект ГЧП, очевидно, ввиду долгосрочности проектов ГЧП, может сократиться объем планового задания, снизиться размер тарифа и/или объем услуг по программе ОМС, что приведет к неполучению ожидаемого дохода по проекту частным партнером (концессионером). Эксперт ГЧП, А. А. Григорьев замечает, что стороны соглашения, ввиду отсутствия закрепления в законодательстве механизма МГД, в том или ином виде включали его в условия по соглашению, как часть платы концедента или эксплуатационного платежа.[[41]](#footnote-41) Это подчеркивает высокую значимость наличия такого механизма для обеспечения реализации проекта ГЧП и привлечения частного партнера (концессионера) к участию.

Можно обратить внимание на еще один фактор, препятствующий организации взаимодействия власти и бизнеса для совместной реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения – *низкий уровень прозрачности и открытости информации о реализуемых или планируемых к реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения*. Безусловно, наиболее интересной информацией для бизнеса, является структура финансирования проекта: процентное соотношение собственных и заемных средств частного партнера с объемом государственного финансирования; качественные и количественные, финансовые показатели операционной деятельности; показатели рентабельности, окупаемости затрат и инвестиций частного партнера (концессионера).

Также фактором, негативно влияющим на привлекательность проектов ГЧП для частного бизнеса, является *сроки подготовки соглашений и начала реализации* по ним. По проектам, которые были выявлены на основе анализа текущего состояния взаимодействия власти и бизнеса в Санкт-Петербурге, удалось выяснить, что в среднем подготовка занимает около двух лет, однако, в случае с проектом Городской больницы № 40 – затянулся примерно на 5 лет. Безусловно, для частного партнера (концессионера) – это не только транзакционные издержки, связанные с переговорным процессом с органами государственной власти, но и реальные издержки, так как под крупные проекты заранее резервируются финансовые средства, по сути компании теряют деньги из-за простоя проекта. Например, Аркадий Столпнер, председатель правления Медицинского института биологических систем (МИБС) им. Сергея Березина, заявил, что одной из причин по которой МИБС не использует формат ГЧП – «потеря времени».

Итак, факторы, препятствующие организации взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП в сфере ГЧП в Санкт-Петербурге, следующие:

1. Ограниченность бюджетных средств для предложения взаимовыгодных проектов ГЧП бизнесу со стороны города;
2. Отсутствие законодательного закрепления механизма минимального гарантированного дохода в сфере здравоохранения;
3. Отсутствие инвестиционной составляющей в тарифе ОМС;
4. Низкий уровень прозрачности и открытости информации о реализуемых или планируемых к реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения;
5. Длительные сроки подготовки соглашений и начала реализации по проектам ГЧП.

## 3.2 Апробация рекомендаций: экспертное интервью

В интервью приняли участие 5 экспертов: Представитель Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга (начальник отдела экспертизы инвестиционных проектов), представитель банка ПАО «ВТБ», представитель частной медицинской организации, инициирующей проект в форме ГЧП, представитель консалтинговой компании (юрист в сфере ГЧП) и представитель научной среды, специализирующийся на вопросах ГЧП.

1. Считаете ли Вы, что к факторам, препятствующим организации взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП, относятся:
2. Длительные сроки подготовки соглашений и начала реализации по проектам ГЧП.
3. Низкий уровень прозрачности и открытости информации о реализуемых или планируемых к реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения;
4. Ограниченность бюджетных средств для предложения взаимовыгодных проектов ГЧП бизнесу со стороны города;
5. Отсутствие законодательного закрепления механизма минимального гарантированного дохода в сфере здравоохранения;
6. Отсутствие инвестиционной составляющей в тарифе ОМС.

Отвечая на этот вопрос, все эксперты согласились с предложенными факторами, заметив, они были выявлены в полном объеме. Один из экспертов, представляющий КЭПиСП предложил внести в перечень факторов – нехватку положительного опыта по реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения. Однако, остальные эксперты не согласились с данным мнением.

1. Проранжируйте факторы по степени их силы влияния на организацию взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП (1 – слабое влияние, 5 – очень сильное).

2 эксперта, а именно: представитель КЭПиСП, представитель консалтинговой компании проранжировали факторы следующим образом:

1. Ответы экспертов на вопрос № 2 интервью

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование факторов | Баллы |
| Длительные сроки подготовки соглашений и начала реализации по проектам ГЧП | 3 |
| Низкий уровень прозрачности и открытости информации о реализуемых или планируемых к реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения | 1 |
| Ограниченность бюджетных средств для предложения взаимовыгодных проектов ГЧП бизнесу со стороны города | 4 |
| Отсутствие законодательного закрепления механизма минимального гарантированного дохода в сфере здравоохранения | 2 |
| Отсутствие инвестиционной составляющей в тарифе ОМС | 5 |

3 эксперта, а именно: представитель научной среды, представитель банка ПАО «ВТБ» и представитель частной медицинской организации проранжировали факторы следующим образом:

1. Ответы экспертов на вопрос № 2 интервью

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование факторов** | **Баллы** |
| Длительные сроки подготовки соглашений и начала реализации по проектам ГЧП | 3 |
| Низкий уровень прозрачности и открытости информации о реализуемых или планируемых к реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения | 1 |
| Ограниченность бюджетных средств для предложения взаимовыгодных проектов ГЧП бизнесу со стороны города | 2 |
| Отсутствие законодательного закрепления механизма минимального гарантированного дохода в сфере здравоохранения | 4 |
| Отсутствие инвестиционной составляющей в тарифе ОМС | 5 |

1. Считаете ли Вы, что создание, что создание Фонда поддержки проектов ГЧП в здравоохранении могло бы смягчить силу фактора?

Все эксперты согласились с тем, что участие средств из федерального бюджета будет снижать степень негативного влияния ограниченности бюджетных средств на региональном уровне, как фактора, препятствующего развития взаимодействия государства и бизнеса в форме ГЧП. Тем не менее два эксперта: представитель консалтинговой компании и представитель КЭПиСП уточнили, что мера является очень привлекательной, как для бизнеса, так и для региональных властей, однако, представляется сомнительным, что такой Фонд будет создан, так как «это не самая острая проблема на данный момент». Представитель банка ПАО «ВТБ» напомнил, что «уже давно об этом говорим». Представитель научной среды обратил особое внимание на то, что в зарубежной практике именно эта мера активно используется, сказав «неплохо бы было перенять».

1. Согласны ли Вы, что для повышения привлекательности проекта ГЧП для частного бизнеса, необходимо расширить механизмы гарантий, например, ввести минимальный гарантированный доход и/или фиксировать размер тарифа/объема услуг в рамках ОМС на весь период?

Все эксперты согласились с тем, что для привлечения частного бизнеса необходимы долгосрочные механизмы гарантий со стороны публичной стороны, так как проекты являются высокорисковыми. Представитель частной медицинской организации единственный из экспертов заявил о том, что и тот, и другой гарантийный механизм примерно одинаково важен для частного бизнеса. Представители КЭПиСП и консалтинговой компании сказали, что «категорически» не согласны с тем, что механизм МГД должен применяться с той же интенсивностью, что и фиксированный размер тарифа или объема услуг ОМС. Более того, представитель КЭПиСП заявил, что МГД – «лишний расход для города».

1. Как Вы считаете, внедрение инвестиционной составляющей в тариф ОМС, будет способствовать повышению устойчивости проектов ГЧП?

Все эксперты без исключения подтвердили, что именно эта мера будет способствовать более устойчивому положению частного партнера, а, значит, и всего проекта. Представитель частной медицинской организации уточнил, что «самое главное дать нам возможность покрыть капитальные расходы в оборудование». Представители КЭПиСП и консалтинговой компании подтвердили, что это мера «всплывает чаще всего при подготовке проектов ГЧП».

## 3.3 Рекомендации по активизации взаимодействия государства и бизнеса в форме ГЧП в сфере здравоохранения

На основе проведенного научно-аналитического анализа, экспертного интервью, обзора международного опыта были сформулированы следующие рекомендации для активизации применения формы ГЧП для решения социально-экономических задач в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге:

1. Внести Министерству здравоохранения РФ на рассмотрение уполномоченного федерального органа РФ предложения по созданию специализированного Фонда поддержки проектов ГЧП в здравоохранении;
2. Администрации Санкт-Петербурга посредством законодательной инициативы, внести предложение по законодательному закреплению механизма минимальной гарантированной доходности в сфере здравоохранения в проектах ГЧП по аналогии применения механизма в транспортной сфере;
3. Администрации Санкт-Петербурга совместно с Фондом обязательного медицинского страхования рассмотреть возможность в проектах ГЧП, где частный партнер оказывает медицинские услуги, закрепить гарантированный размер тарифа/объема услуг в рамках ОМС со стороны публичного партнера на весь срок реализации проекта ГЧП;
4. Администрации Санкт-Петербурга посредством законодательной инициативы, предложить ввести инвестиционную составляющую в тариф ОМС для инвесторов, реализующих проекты в форме ГЧП, в особенности для концессионных соглашений;
5. Комитету по инвестициям Санкт-Петербурга и Комитету здравоохранения обеспечить информационное и консультационное взаимодействие с заинтересованными частными медицинскими компаниями по вопросам планирования и подготовки проектов ГЧП в сфере здравоохранения, а также публичность данных (не содержащих коммерческую тайну) по текущим и планируемым к реализации проектам ГЧП в сфере здравоохранения.

# Заключение

Взаимодействие власти и бизнеса в современных условиях является одним из определяющих факторов для достижения социально-экономического развития определённых территорий. Взаимодействие власти и бизнеса позволяет объединить сильные стороны частного сектора, к которым можно отнести способность и готовность к внедрению инноваций, наличие особых компетенций, знаний и опыта, оперативность и гибкость при принятии решений, с сильными сторонами государства, обладающего уникальным статусом в рыночных и правовых отношениях, а также уникальными ресурсами, к которым у представителей частного сектора нет доступа. Таким образом, в конечном итоге, при комбинации особых возможностей частного и публичного сектора, у бизнеса появляются дополнительные способы по получению прибыли, а у власти, являющейся ключевой ответственной фигурой за реализацию общественных потребностей и нужд – инструмент по их эффективному удовлетворению. Ввиду широкого разнообразия целей и задач социально-экономического развития, сфер, в которых они устанавливаются, возникают, формируются и развиваются многочисленные формы взаимодействия власти и бизнеса. В рамках первой задачи ВКР было выяснено, что большинство экспертов разделяют существующие формы взаимодействия власти и бизнеса на две группы: корпоративные и контрактные или договорные и только формы, относящиеся ко второй группе, являются основой для взаимодействия частного и публичного секторов. Вторая задача была решена посредством выявление основных форм взаимодействия государства и бизнеса на основе анализа теоретической литературы по контрактным формам взаимодействия государева и бизнеса. Далее были определены их особенности и характеристики, путем сопоставления форм на основе общих критериев. После проведения анализа было выявлено, что одна форма не является в полной мере контрактной, так как на ее основе могут быть лишь зафиксированы намерения сторон о взаимодействия. Это форма – соглашения о социально-экономическом сотрудничестве. Также была исключена одна форма взаимодействия власти и бизнеса – соглашения о разделе продукции, ввиду ее неприменимости к решению целей и задач в сфере здравоохранения.

Следующим шагом, в рамках решения третьей задачи, был проведен комплексный анализ документов стратегического планирования Санкт-Петербурга, а именно Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга, отраслевого документа города в сфере здравоохранения – государственной программы «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге», а также Стратегии инвестиционного развития Санкт-Петербурга. Посредством двух первых документов были выделены и сформулированы задачи, в отношении которых идентифицированные формы взаимодействия власти и бизнеса могут быть использованы для их решения с теоретической точки зрения. С помощью государственной программы и Стратегии инвестиционного развития были выявлены формы, которые не упоминались в научной литературе, как контрактные формы взаимодействия власти и бизнеса: договор доверительного управления и инвестиционный договор.

Далее в рамках решения четвертой задачи были сопоставлены формы взаимодействия власти и бизнеса с целями и задачами, установленными в документах стратегического планирования Санкт-Петербурга в сфере здравоохранения. Так, было выяснено, что применение некоторых форм может решить только одну или две задачи, более того, не всегда эффективно. Одновременно с этим, такие формы, как СГЧП, концессионные соглашения, инвестиционные договоры могут решить все или практически все задачи, более того в рамках одного проекта при определенных условиях и потребностях государства.

В рамках пятой задачи было оценено текущее состояние взаимодействия власти и бизнеса в различных формах. Было выяснено, что в Санкт-Петербурге преобладает форма инвестиционных договоров, тогда как проектов в форме ГЧП значительно меньше, несмотря на то, что предварительно проведенный теоретический анализ показал, что данная форма является наиболее подходящей в достижении задач социально-экономического развития сферы здравоохранения в Санкт-Петербурге. Это послужило мотивом для продолжения исследования по поиску факторов, по которым взаимодействие между властью и бизнесом в форме ГЧП не применяется так же успешно, как и в форме инвестиционного договора, в сфере здравоохранения.

Итак, в рамках шестой задачи были выявлены факторы, которые должны оказывать благоприятной воздействие на организацию взаимодействия власти и бизнеса в форме ГЧП, к ним относятся: развитая институциональная среда ГЧП в Санкт-Петербурге, высокий уровень платежеспособного спроса населения Санкт-Петербурга, наличие крупнейших частных медицинских компаний, оперирующих на рынке Санкт-Петербурга, готовность банковского сектора участвовать в предоставлении заемных средств для реализации инфраструктурных проектов в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге на специальных условиях, увеличения износа основных фондов, низкого уровня материально-технического оснащения государственных медицинских учреждений. Далее были определены факторы, препятствующие возникновению взаимодействия между властью и бизнесом в форме ГЧП. К ним относятся: ограниченность бюджетных средств для предложения взаимовыгодных проектов ГЧП бизнесу со стороны города, отсутствие законодательного закрепления механизма минимального гарантированного дохода в сфере здравоохранения, отсутствие инвестиционной составляющей в тарифе ОМС, низкий уровень прозрачности и открытости информации о реализуемых или планируемых к реализации проектов ГЧП в сфере здравоохранения, длительные сроки подготовки соглашений и начала реализации по проектам ГЧП.

Наконец, в рамках последней задачи, направленной на выработку рекомендаций по активизации взаимодействия власти и бизнеса в сфере здравоохранения в Санкт-Петербурге, в частности, в форме ГЧП, были сформулированы рекомендации на основе экспертных интервью, а также анализа международного опыта и научно-аналитических обзорах, посвященных данной проблеме.

Таким образом, были сформулированы следующие рекомендации:

* Создание специализированного Фонда поддержки проектов ГЧП в здравоохранении для решения проблемы, связанной с ограниченностью региональных бюджетных средств;
* Закрепление механизма минимальной гарантированной доходности в сфере здравоохранения в проектах ГЧП;
* Обеспечить гарантию по размеру тарифа/объема услуг в рамках ОМС со стороны публичного партнера на весь срок реализации проекта ГЧП;
* Введение инвестиционной составляющей в тариф ОМС для инвесторов, реализующих проекты в форме ГЧП, в особенности для концессионных соглашений;
* Обеспечить информационное и консультационное взаимодействие с заинтересованными частными медицинскими компаниями по вопросам планирования и подготовки проектов ГЧП в сфере здравоохранения, а также публичность данных (не содержащих коммерческую тайну) по текущим и планируемым к реализации проектам ГЧП в сфере здравоохранения.

# Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1996.
2. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с изменениями и дополнениями).
3. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ (последняя редакция).
4. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция).
5. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ (последняя редакция).
6. Федеральный закон от 2 августа 2019 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных инвестиционных контрактов».
7. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации (с изменениями и дополнениями).
8. Постановление Правительства РФ от 16 июля 2015 г. № 708 «О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности».
9. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 марта 2014 г. № 17 «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга».
10. О Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года. Закон Санкт-Петербурга «О Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года. Принят Законодательным Собранием Санкт-Петербурга 19 декабря 2018 года.
11. Закона Санкт-Петербурга от 29 ноября 2019 г. № 614-132 «О бюджете Санкт-Петербурга на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».
12. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30 июня 2014 г. № 553 «О государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы».
13. Инвестиционная стратегия Санкт-Петербурга на период до 2030 года. Электронный доступ: <https://clck.ru/GHoSw>
14. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2018 года.
15. Бабкин И.А., Жеребов Е.Д. Механизм взаимодействия государства и бизнеса на основе государственно-частного партнерства // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2015. №4 (223).
16. Беляева И. Ю. и др. Особенности взаимодействия бизнеса и власти. Учебное пособие. – 2018.
17. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №. 9. – С. 41-50.
18. Григорьев А.А. Институт особых обстоятельств. Правовая характеристика и практические проблемы использования в концессионных соглашениях и соглашениях о государственно-частном партнерстве //Концессии и инфраструктурные инвестиции. – 2019. Режим доступа: <https://clck.ru/NeTNk>
19. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной̆ власти. – 2010.
20. Дерябина М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства // Доклады и научные сборники Института экономики РАН. Режим доступа: <http://www.imepi-eurasia.ru/pdoklad.php>.
21. Добрынин Л. А. и др. Взаимодействие государства и бизнеса: учебное пособие // СПб: Изд-во СПбГЭУ. – 2014.
22. Карачев И.А. Специальный инвестиционный контракт: новое видение инвестиционного инструмента // Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. – 2018.
23. Карпова Г.Н. Об эффективности специального режима налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции // Экономика. Налоги. Право. 2013. №3.
24. Коробкова Н. А., Парамонова Л. С. Совершенствование институтов взаимодействия власти и бизнеса в контексте регионального развития //Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – №. 6 (19).
25. Лисов В.И. Некоторые аспекты развития минерально-сырьевого комплекса России в условиях модернизации экономики. М., 2011.
26. Лылова Е. В. Совершенствование взаимодействия властных и предпринимательских структур в социально-экономической сфере // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Москва. – 2013.
27. Лытаев А.В, Токарев А.Н. Условия соглашений о разделе продукции нефтедобычи // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2011. Том 11, выпуск 4.
28. Морозов О. А. Взаимодействие с органами государственной власти, или government relations. – 2015.
29. Писарев А. Формы взаимодействия государства и гражданского общества в Российской Федерации. Учебное пособие. – 2017.
30. Рагулина Ю. и др. Государственно-частное партнерство: региональный опыт развития. – Litres, 2017.
31. Селин В.С., Зерщикова Н.И. Проблемы и перспективы применения соглашений о разделе продукции при освоении Арктического шельфа // Записки Горного института. 2008.
32. Синявский Н. Г. и др. Взаимодействие субъектов экономики в процессе институциональных преобразований в аграрной сфере // Известия НВ АУК. 2012. №1.
33. Шишков Б.Е. Механизмы государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе // Имущественные отношения в РФ. 2015. №12 (171). С. 88-97.
34. Шор Д.М., Шор И.М. Взаимодействие государства и частного бизнеса при реализации концессионных соглашений // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. №46 (328).
35. Шохин А.Н. и др. Анализ эффективности форм ГЧП в рамках взаимодействия бизнеса и власти // Журнал «Бизнес. Общество. Власть». № 1 (26). 2017.
36. Шохин С.О. Государственно-частное партнерство: проблемы правового обеспечения // Журнал «Юрист». – 2018. № 2. С. 4-10.
37. Юрьева Т. В. Проекты государственно-частного партнёрства в России и в зарубежных странах // Региональная экономика и управление: электрон. науч. журнал. № 4 (48).
38. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год: Роль бизнеса в общественном развитии // Под общей ред. С.Е. Литовченко. - М.: Ассоциация менеджеров, 2004. С. 80.
39. Исследование рынка коммерческой медицины в России 2018-2019 годы. Режим доступа: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\_ru/news/2020/03/ey\_healthcare\_research\_2018-2019\_24032020.pdf
1. Лылова Е. В. Совершенствование взаимодействия властных и предпринимательских структур в социально-экономической сфере // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Москва. – 2013. Режим доступа: <https://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-vzaimodeistviya-vlastnykh-i-predprinimatelskikh-struktur-v-sotsialno-ekon> [↑](#footnote-ref-1)
2. Синявский Н. Г. и др. Взаимодействие субъектов экономики в процессе институциональных преобразований в аграрной сфере // Известия НВ АУК. 2012. №1. [↑](#footnote-ref-2)
3. Бабкин И.А., Жеребов Е.Д. Механизм взаимодействия государства и бизнеса на основе

государственно-частного партнерства // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2015. №4 (223). [↑](#footnote-ref-3)
4. Писарев А. Формы взаимодействия государства и гражданского общества в Российской

Федерации. Учебное пособие. – 2017. [↑](#footnote-ref-4)
5. Коробкова Н. А., Парамонова Л. С. Совершенствование институтов взаимодействия власти и

бизнеса в контексте регионального развития //Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – №. 6 (19). [↑](#footnote-ref-5)
6. Беляева И. Ю. и др. Особенности взаимодействия бизнеса и власти. Учебное пособие. – 2018. [↑](#footnote-ref-6)
7. Морозов О. А. Взаимодействие с органами государственной власти, или government relations. –

2015. [↑](#footnote-ref-7)
8. Рагулина Ю. и др. Государственно-частное партнерство: региональный опыт развития. – Litres, 2017. [↑](#footnote-ref-8)
9. Юрьева Т. В. Проекты государственно-частного партнёрства в России и в зарубежных странах //

Региональная экономика и управление: электрон. науч. журнал. № 4 (48).  [↑](#footnote-ref-9)
10. Шохин А.Н. и др. Анализ эффективности форм ГЧП в рамках взаимодействия бизнеса и власти // Журнал «Бизнес. Общество. Власть». № 1 (26). 2017. [↑](#footnote-ref-10)
11. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики

// Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №. 9. – С. 41-50. [↑](#footnote-ref-11)
12. Шохин С.О. Государственно-частное партнерство: проблемы правового обеспечения // Журнал «Юрист». – 2018. № 2. С. 4-10. [↑](#footnote-ref-12)
13. Добрынин Л. А. и др. Взаимодействие государства и бизнеса: учебное пособие // СПб: Изд-во СПбГЭУ. – 2014. [↑](#footnote-ref-13)
14. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год: Роль бизнеса в общественном развитии // Под общей ред. С.Е. Литовченко. - М.: Ассоциация менеджеров, 2004. С. 80. [↑](#footnote-ref-14)
15. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Собр. законодательства РФ. 1996. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_9027/ [↑](#footnote-ref-15)
16. Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12113492/#ixzz6NXJyoFrP [↑](#footnote-ref-16)
17. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 марта 2014 г. № 17 «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга». Система Гарант: https://clck.ru/NeJMz [↑](#footnote-ref-17)
18. #  Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/>

 [↑](#footnote-ref-18)
19. #  Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ (последняя редакция). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/>

 [↑](#footnote-ref-19)
20. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2018 года. Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/perfomance/contracts/purchases/> [↑](#footnote-ref-20)
21. Шишков Б.Е. Механизмы государственно-частного партнерства в оборонно-промышленном комплексе // Имущественные отношения в РФ. 2015. №12 (171). С. 88-97. [↑](#footnote-ref-21)
22. Селин В.С., Зерщикова Н.И. Проблемы и перспективы применения соглашений о разделе продукции при освоении Арктического шельфа // Записки Горного института. 2008. [↑](#footnote-ref-22)
23. Лисов В.И. Некоторые аспекты развития минерально-сырьевого комплекса России в условиях модернизации экономики. М., 2011. [↑](#footnote-ref-23)
24. Карпова Г.Н. Об эффективности специального режима налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции // Экономика. Налоги. Право. 2013. №3. [↑](#footnote-ref-24)
25. Лытаев А.В, Токарев А.Н. Условия соглашений о разделе продукции нефтедобычи // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2011. Том 11, выпуск 4. [↑](#footnote-ref-25)
26. #  Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ (последняя редакция). Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54572/>

 [↑](#footnote-ref-26)
27. Мереминская Е. Концессии предложено проверять на эффективность //Ведомости. – 2017. Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/06/08/693513-kontsessii-proveryat>. [↑](#footnote-ref-27)
28. Шор Д.М., Шор И.М. Взаимодействие государства и частного бизнеса при реализации концессионных соглашений // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. №46 (328). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimodeystvie-gosudarstva-i-chastnogo-biznesa-pri-realizatsii-kontsessionnyh-soglasheniy (дата обращения: 02.04.2020). [↑](#footnote-ref-28)
29. Там же [↑](#footnote-ref-29)
30. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной̆ власти. – 2010. [↑](#footnote-ref-30)
31. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/70833138/#ixzz6NXTFIJXM [↑](#footnote-ref-31)
32. Постановление Правительства РФ от 16 июля 2015 г. № 708 «О специальных инвестиционных

контрактах для отдельных отраслей промышленности»

Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/71137900/#ixzz6NXTrnBWJ [↑](#footnote-ref-32)
33. Федеральный закон от 2 августа 2019 г. № 290-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон

«О промышленной политике в Российской Федерации» в части регулирования специальных

инвестиционных контрактов». Система ГАРАНТ: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/1286362/> [↑](#footnote-ref-33)
34. Карачев И.А. Специальный инвестиционный контракт: новое видение инвестиционного инструмента // Сборник материалов VIII Международной научно-практической конференции. – 2018. [↑](#footnote-ref-34)
35. О Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года. Закон Санкт-Петербурга «О Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2035 года. Принят Законодательным Собранием Санкт-Петербурга 19 декабря 2018 года. [↑](#footnote-ref-35)
36. Инвестиционная стратегия Санкт-Петербурга на период до 2030 года. Электронный доступ: https://clck.ru/GHoSw [↑](#footnote-ref-36)
37. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30 июня 2014 г. № 553 «О государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие здравоохранения в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы». [↑](#footnote-ref-37)
38. Дерябина М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства // Доклады и научные сборники Института экономики РАН. Режим доступа: http://www.imepi-eurasia.ru/pdoklad.php. [↑](#footnote-ref-38)
39. Закона Санкт-Петербурга от 29 ноября 2019 г. № 614-132 «О бюджете Санкт-Петербурга на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов». Электронный доступ: <http://www.garant.ru/hotlaw/peter/1308221/#ixzz6NTJHfziU> [↑](#footnote-ref-39)
40. Исследование рынка коммерческой медицины в России 2018-2019 годы. Режим доступа: <https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/news/2020/03/ey_healthcare_research_2018-2019_24032020.pdf> [↑](#footnote-ref-40)
41. Григорьев А.А. Институт особых обстоятельств. Правовая характеристика и практические проблемы использования в концессионных соглашениях и соглашениях о государственно-частном партнерстве //Концессии и инфраструктурные инвестиции. – 2019. Режим доступа: https://clck.ru/NeTNk [↑](#footnote-ref-41)