Федеральное государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

Санкт-Петербургский государственный университет

Институт «Высшая школа менеджмента»

Кафедра государственного и муниципального управления

Разработка и заключение офсетного контракта в сфере здравоохранения

Выпускная квалификационная работа студента 4 курса бакалаврской программы, профиль – Государственное и муниципальное управление

**Разгуляева Даниила Андреевича**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Научный руководитель,

к.физ.-мат.н., доцент кафедры государственного  
и муниципального управления,

**Иванов Андрей Евгеньевич**

Санкт-Петербург

2022

# Заявление о самостоятельном характере работы

Я, Разгуляев Даниил Андреевич, студент 4 курса направления 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» Высшей школы менеджмента СПбГУ, заявляю, что в моей курсовой работе на тему «Разработка и заключение офсетного контракта в сфере здравоохранения» 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. 6.3 правил обучения по основным образовательным программам высшего и среднего профессионального образования в СПбГУ о том, что «требования к выполнению выпускной квалификационной работы устанавливаются рабочей программой учебных занятий», п. 3.1.4 рабочей программы учебной дисциплины «выпускная квалификационная работа по менеджменту» о том, что «обнаружение в ВКР студента плагиата (прямое или контекстуальное заимствование текста из печатных и электронных источников, а также и защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций без соответствующих ссылок) является основанием для выставления комиссией по защите выпускной квалификационной работы оценки «незачтено (F)», 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)».

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Подпись студента)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (Дата)

### Оглавление

[Заявление о самостоятельном характере работы 2](#_Toc104903105)

[Оглавление 3](#_Toc104903106)

[Введение 5](#_Toc104903107)

[Предпосылки заключения офсетного контракта в г. Санкт-Петерубург 8](#_Toc104903108)

[Часть 1. Законодательное регулирование и юридические характеристики офсетного контракта 10](#_Toc104903109)

[1.1 Офсетный контракт: определение и регулирование 10](#_Toc104903110)

[1.2 Встречный характер инвестиционных обязательств 13](#_Toc104903111)

[1.3 Отличительные характеристики офсетного контракта 15](#_Toc104903112)

[1.4 Стороны офсетного контракта 16](#_Toc104903113)

[1.5 Модель офсетного контракта 16](#_Toc104903114)

[1.6 Предмет офсетного контракта 17](#_Toc104903115)

[1.7 Объект офсетного контракта 18](#_Toc104903116)

[1.8 Условия офсетного контракта 19](#_Toc104903117)

[1.9 Преимущества для заказчика и поставщика-инвестора 22](#_Toc104903118)

[1.10 Локальное регулирование 24](#_Toc104903119)

[Часть 2. Этапы заключения и реализации офсетного контракта 27](#_Toc104903120)

[2.1 Подготовительный этап закупки по модели офсета 27](#_Toc104903121)

[2.2 Инвестиционный (исполнительный) этап закупки по модели офсета 29](#_Toc104903122)

[Часть 3. Опыт и специфика заключения офсетных контрактов в РФ 32](#_Toc104903123)

[3.1 Практика применения офсетных контрактов в РФ 32](#_Toc104903124)

[3.2 Специфика конкурсных процедур офсетных контрактов в сфере здравоохранения 38](#_Toc104903125)

[3.3 Ключевые выводы и рекомендации 46](#_Toc104903126)

[Часть 4. Выбор альтернативных механизмов инвестиционной политики РФ. Анализ Рисков и стейкхолдеров проекта 48](#_Toc104903127)

[4.1 Подготовка управленческого решения 49](#_Toc104903128)

[4.2 Механизмы ГЧП 54](#_Toc104903129)

[4.2.1 Концессионное соглашение 55](#_Toc104903130)

[4.2.2 Соглашение о ГЧП/МЧП 57](#_Toc104903131)

[4.2.3 Вывод 62](#_Toc104903132)

[4.3 Механизмы квази-ГЧП 64](#_Toc104903133)

[4.3.1 Соглашение о защите и поощрение капиталовложений 64](#_Toc104903134)

[4.3.2 Контракт жизненного цикла 67](#_Toc104903135)

[4.3.3 Специальный инвестиционный контракт 70](#_Toc104903136)

[4.4 Блок-схема принятия решения 75](#_Toc104903137)

[4.5 Сравнение механизмов СПИК и офсетный контракт 75](#_Toc104903138)

[4.6 Стейкхолдеры проекта 76](#_Toc104903139)

[4.7 Матрица рисков 79](#_Toc104903140)

[Выводы 85](#_Toc104903141)

[Рекомендации 87](#_Toc104903142)

[Список источников 89](#_Toc104903143)

[Учебные пособия 89](#_Toc104903144)

[Научные статьи 89](#_Toc104903145)

[Нормативно-правовые акты, подзаконные акты 90](#_Toc104903146)

[Интернет-источники 92](#_Toc104903147)

[Приложения 95](#_Toc104903148)

[Приложение 1. Глоссарий 95](#_Toc104903149)

[Приложение 2. Сравнение параметров альтернативных инвестиционных механизмов 97](#_Toc104903150)

[Приложение 3. Концессионные соглашения и СГЧП в сфере здравоохранения 100](#_Toc104903151)

# Введение

**Актуальность исследования**

Низкое качество инфраструктуры препятствует стабильному экономическому росту страны и повышению её конкурентоспособности на международных рынках[[1]](#footnote-1). Неразвитая инфраструктура также является основной причиной снижения качества жизни, высокого уровня заболеваемости и смертности[[2]](#footnote-2). Согласно составленным исследованиям, рост инвестиций в инфраструктуру оказывает наибольшее влияние на благосостояние бедных слоев населения, чей уровень доходов с улучшением инфраструктурной обеспеченности увеличивается быстрее, чем растут общие доходы населения[[3]](#footnote-3). Государство располагает в соответствии с законодательством РФ набором механизмов реализации инвестиционной политики с целью увеличения объема инвестиций в инфраструктуру и повышения показателей эффективности производства и предоставления инфраструктурных услуг[[4]](#footnote-4).

Сфера здравоохранения является приоритетным направлением стратегического развития в соответствии с национальными целями и задачами Российской Федерации до 2024 года[[5]](#footnote-5). В частности, удовлетворения спроса льготных категорий населения жизненно необходимыми и важнейшими лекарственными препаратами (ЖНВЛП) является приоритетной задачей государственных органов. В условиях экономического кризиса и санкционного давления возникают трудности в использовании традиционной государственной закупки лекарственных препаратов, что приводит к уменьшению предложения продукта и в особенности отрицательно сказывается на жизни и здоровье менее защищенных слоев населения.

**Формулировка проблемы**

В марте 2022 года граждане г. Санкт-Петербург обратили внимание на дефицит жизненно важных лекарственных препаратов в городских аптеках[[6]](#footnote-6). Вследствие возникновения дефектуры ЖНВПЛ на территории г. Санкт-Петербург необходимо: идентифицировать причины дефицита и предложить возможные пути решения по минимизации выявленных причин.

**Выбор механизма решения проблемы**

Офсетный контракт как вид государственного контракта, целью которого является локализация производства определенного вида лекарственных препаратов и создание масштабного спроса на предмет контракта на территории субъекта РФ.

**Цели и задачи исследования**

Цель – создание комплекса рекомендаций по разработке и внедрению механизма «офсетный контракт» на территории г. Санкт-Петербург.

Достижение цели требует решения следующих научно-исследовательских задач:

* Исследовать причины дефицита жизненно важных лекарственных препаратов;
* Проанализировать государственное регулирование механизма «офсетный контракт», практику применения офсетного контракта в релевантных проектах в сфере здравоохранения;
* Выявить возможные альтернативные механизмы инвестиционной политики РФ;
* Дать оценку социальной и экономической целесообразности реализации офсетного контракта в сфере здравоохранения на территории г. Санкт-Петербург.

**Структура исследования:**

Глава 1: анализ государственного регулирования механизма «офсетный контракт», обзор нормативно-правовых актов, подзаконных нормативно-правовых актов федерального уровня и подзаконных нормативно-правовых актов Санкт-Петербурга, выделение преимуществ для заказчика и поставщика-инвестора от реализации офсетного контракта.

Глава 2: обзор этапов заключения и реализации офсетного контракта.

Глава 3: обзор практики применения механизма офсетный контракт на территории РФ, идентификация недобросовестного поведения поставщика-инвестора с помощью количественных характеристик закупочной процедуры, анализ специфики оценки предложений поставщика-инвестора.

Глава 4: анализ возможных альтернативных механизмов контрактных отношений, выбор оптимального механизма для решения поставленной проблемы, анализ стейкхолдеров проекта и построение матрицы рисков проекта.

**Инструментарий исследования:**

* Анализ литературы;
* Анализ нормативно-правой документации;
* Глубинное интервью;
* Кейс-метод;
* Аналитический метод принятия решений.

**Характеристика использованных источников**

Источниками информации являются действующие нормативно-правовые акты и подзаконные нормативно-правовые акты; научные публикации на тему использования инвестиционных механизмов в РФ и в Санкт-Петербурге (GMP, Legal Studio, ГОСЗАКАЗ, Project Management Body of Knowledge, The Quarterly Journal of Economics); промежуточные отчеты Всемирного банка (The World Bank progress reports); учебные пособия и практические руководства на тему «государственно-частное партнерство в инфраструктуре» (The World Bank and PPIAF, ALTINVEST and Squire Patton Boggs, Высшая Школа Менеджмента); отчеты Правительства Москвы и Санкт-Петербурга (Сайт Мэра Москвы, сайт Администрации Санкт-Петербурга); единая информационная система в сфере закупок (ЕИС).

# Предпосылки заключения офсетного контракта в г. Санкт-Петерубург

В Санкт-Петербурге планировали заключить офсетный контракт в 2021 году. Правительство Санкт-Петербурга планировало заключить офсетный контракт в сфере здравоохранения или транспортного машиностроения[[7]](#footnote-7). 4 июня 2021 года новостные источники сообщали, что Санкт-Петербург готовится объявить аукцион на заключение офсетного контракта под производство лекарств, в том числе противодиабетических, об этом сообщил вице-губернатор Санкт-Петербурга Олег Эргашев на экономическом форуме[[8]](#footnote-8). Стоит подчеркнуть, что аукцион на заключение офсетного контракта заключить невозможно, так как это противоречить основному федеральному закону 44-ФЗ, можно провести только открытый конкурс. Также за идею заключения офсетного контракта в 2021 году выступил Кирилл Соловейчик, председатель комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга. "Хотел бы вместе с коллегами из профильных комитетов запустить механизм заключения офсетных контрактов и думаю, что это должно быть сделано в первую очередь в фармацевтике и в транспортном машиностроении — словом, там, где город производит масштабные госзакупки[[9]](#footnote-9)», - сказал Кирилл Соловейчик.

В связи с последними событиями на Украине вопрос возможности импортозамещения становится более актуальным. 28 марта 2022 года губернатор Санкт-Петербурга, Александр Беглов, анонсировал внедрения механизма «офсетный контракт», который планируется применить в первую очередь к импортозамещению жизненно необходимых лекарств. «Начинаем стимулировать производство через механизм офсетного контракта. Первым делом используем его, чтобы получить жизненно необходимые лекарства – надежно обеспечить ими льготников из числа больных сахарным диабетом, сердечно-сосудистыми и онкологическими заболеваниями. Предприятия фармкластера наладят выпуск по недостающим позициям. Будут замещать импорт. Город гарантирует им закупку продукции по длительным госконтрактам[[10]](#footnote-10)», - сказал губернатор Санкт-Петербурга.

Таким образом, возможность заключения офсетного контракта в сфере здравоохранения очень высокая и релевантная в текущих условиях. Аргументом к тому служат высказывания высокопоставленных лиц Правительства Санкт-Петербурга, а также проблема дефектуры лекарственных препаратов в городских аптеках[[11]](#footnote-11).

Для решения поставленной проблемы выбором государственных органов является заключение офсетного контракта. Далее исследуем государственное регулирование механизма «офсетный контракт».

# Часть 1. Законодательное регулирование и юридические характеристики офсетного контракта

## Офсетный контракт: определение и регулирование

Офсетный контракт регулируется федеральным законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд[[12]](#footnote-12)» (далее – 44-ФЗ). Возможность заключения офсетных контрактов на территории Российской Федерации возможно с 2016 года с внесением соответствующих поправок в 44-ФЗ.

Понятие «офсетный контракт» закреплено в статье 111.4[[13]](#footnote-13) 44-ФЗ (далее – офсетный контракт), и определено как «государственный контракт на поставку товаров, предусматривающий встречные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории субъекта Российской Федерации для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации».

Термин «офсетный контракт» (от англ. offset – компенсация, возмещение) в данной интерпретации не встречается, а только детализируется в ст. 111. 4 44-ФЗ. Целесообразно отметить мнение А. Панова, который считает, что используемый термин «офсетный контракт» не совсем точно используется в данном контексте, так как классическая сделка по офсету предполагает импорт продукции и возникающие при этом инвестиционные обязательства импортера. Детализируем, что данный процесс образует вклад импортера в ВВП покупателя, который сбывает продукцию, повышая тем самым ВВП своей страны. Термин офсетный контракт», используемый в российском законодательстве, больше напоминает «off pay agreement», когда покупатель дает обязательства на закупку продукции, которая еще не произведена[[14]](#footnote-14).

Ключевым законом, который регулирует сферу офсетных контрактов, является 44-ФЗ. Общие нормы 44-ФЗ применяются при регулировании офсетных контрактов, в особенности при проведении конкурса для выбора поставщика-инвестора. В дополнении статья 111.4 44-ФЗ регламентирует особые (специальные) требования, относящихся к заключению офсетных контрактов. В данной статье отражены специальные нормы организации и заключения офсетных контрактов: предмет контракта, минимальный объем инвестиций, порядок определения цены, максимальный срок контракта, лицо, выступающие в качестве поставщика-инвестора, инициатор контракта, место происхождения производимого товара.

Существенными нормативно-правовыми актами являются подзаконные нормативно-правовые акты, а именно постановления Правительства РФ № 1166 от 12 ноября 2016 года[[15]](#footnote-15) (далее – постановление № 1166) и Правительства РФ № 1441 от 22 декабря 2016 года[[16]](#footnote-16) (далее – постановление № 1441).

Постановление № 1166 в рамках ст. 111.4 44-ФЗ закрепляет требования: особенности планирования закупок, права и обязанности заказчиков при проведении открытого конкурса, содержание планов-графиков, особый срок принятия заявок на участие в открытом конкурсе. В частности, права заказчиков на установления формулы цены, максимальное значение цены контракта, предусмотрение выплаты аванса поставщику-инвестору.

Постановление № 1441 в рамках ст. 111.4 44-ФЗ закрепляет требования в части определения предельной цены товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории субъекта Российской Федерации. В частности, в данном постановлении рассматриваются ситуации, когда порядок определения предельной цены товара осуществляется путем государственного регулирования ценообразования и когда может использоваться для определения верхнего ценового порога метод сопоставимых рыночных цен.

Особое место в регулировании сферы офсетных контрактов отводится органам исполнительной власти субъектов РФ. В данном исследовании будут рассматриваться соответствующие постановления: постановление Правительства Москвы № 217-ПП от 25 апреля 2017 года[[17]](#footnote-17) (далее - постановление № 217-ПП) и постановление Правительства Санкт-Петербурга № 543 от 4 июля 2018 года[[18]](#footnote-18) (далее – постановление № 543). В общем, в данных постановлениях детализируется процесс взаимодействия органов исполнительной власти при принятии решения о проведении конкурса на заключение офсетных контрактов. В исследование были взяты данные постановления, так как Москва является безоговорочным лидером по объему заключения офсетных контрактов, в свою очередь, Санкт-Петербург взят в рассмотрение, так как основной сферой применения данной аналитической работы является территория Санкт-Петербурга. Региональное регулировании будет детально рассмотрено в отдельном пункте данной исследовательской работы.

Сводная таблица нормативно-правовых актов, регулирующих сферу офсетных контрактов:

**Нормативно-правовые акты, регулирующие офсетные контракты**

|  |  |
| --- | --- |
| **Норма закона** | **Содержание** |
| *Федеральный уровень (нормативно-правовые акты)* | |
| 44-ФЗ | Общие нормы |
| ст. 111.4 44-ФЗ | Специальные нормы |
| *Федеральный уровень (подзаконные нормативно-правовые акты)* | |
| Постановление Правительства РФ № 1166 от 12 ноября 2016 года | * Особенности планирования закупок * Права и обязанности заказчиков * Сроки принятия заявок |
| Постановление Правительства РФ № 1441 от 22 декабря 2016 года | Определение предельной цены товара |
| *Региональный уровень (подзаконные нормативно-правовые акты)* | |
| Постановление Правительства Москвы № 217-ПП от 25 апреля 2017 года | Процесс взаимодействия с региональными органами исполнительной власти |
| Постановление Правительства Санкт-Петербурга № 543 от 4 июля 2018 года | Процесс взаимодействия с региональными органами исполнительной власти |

Источник: составлено автором

В дополнении к нормативно-правовым актам необходимо отнести федеральный закон № 360-ФЗ от 02.07.2021 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации[[19]](#footnote-19)» (далее – 360-ФЗ), подписанный президентом Российской Федерации. Закон вступит в силу с 1 июля 2022 года. Данный закон изменит сферу регулирования офсетных контрактов.

В соответствие с 360-ФЗ офсетным контрактом признается «государственный контракт на поставку товара, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства такого товара на территории субъекта Российской Федерации, или государственного контракта на оказание услуги, предусматривающего встречные инвестиционные обязательства инвестора по созданию или реконструкции имущества на территории субъекта Российской Федерации, используемого для оказания такой услуги для обеспечения государственных нужд субъекта Российской Федерации».

Ключевыми отличиями в формулировке «офсетного контракта» существующего законодательства с принятыми поправками являются:

* Частная сторона офсетного контракта – «инвестор»;
* Расширение сферы офсетных контрактов на оказания услуг при создании или реконструкции имущества.

Считаем важным отметить данный федеральный закон в данной исследовательской работе, а также соответствующие изменения, но так как данные изменения пока не вступили в свою законную силу, то далее по тексту исследовательской работы будут применяться действующие нормативно-правовые акты, характеризующие сферу офсетных контрактов, на момент написания исследовательской работы.

## Встречный характер инвестиционных обязательств

По причине того, что ключевым элементом офсетных контрактов является «встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора…», то в отдельном пункте важным следует отметить юридические характеристики определения встречных обязательств.

Понятие «встречное исполнение обязательств» определяет и детализирует статья 328 ГК РФ[[20]](#footnote-20). В соответствии со ст. 328 ГК РФ под исполнением встречных обязательств понимается «встречным признается исполнение обязательства одной из сторон, которое обусловлено исполнением другой стороны своих обязательств». Это означает, что исполнение обязательств каждой из сторон офсетного контракта находится в некой взаимозависимости.

Согласно п.2 ст. 328 ГК РФ, в случае непредоставления обязанной стороной предусмотренного договора исполнения обязательств либо при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что такое исполнение не будет произведено в установленный срок, сторона, на которой лежит встречное исполнение, вправе приостановить исполнение своего обязательства или отказаться от исполнения этого обязательства и потребовать возмещения убытков.

Согласно ст. 111.4 44-ФЗ, встречными обязательствами сторон офсетного контракта признаются:

**Стороны и предметы обязательств в офсетных контрактах**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сторона обязательств** | **Предмет обязательств** |
| Поставщик-инвестор | За свой счет создать или модернизировать и (или) освоить на территории субъекта РФ производство определенного товара и организовать поставку его заказчику |
| Заказчик | Включить поставщика-инвестора в реестр единственных поставщиков и в течение срока, определенного в контракте, закупать производимый поставщиком-инвестором товар |

Источник: ст. 111.4 44-ФЗ

Таким образом, если поставщик-инвестор не выполнил свои инвестиционные обязательства, то заказчик имеет право не включать поставщика-инвестора в специальный реестр единственных поставщиков.

Следует отметить, что эксперты[[21]](#footnote-21) делают акцент на том, что существует недостаток регулирования в контексте возможности закупки идентичной продукции у поставщика-инвестора с иных принадлежащих ему производственных мощностей. То есть ставится вопрос о том, может ли поставщик-инвестор выполнить свои обязательства по поставке товара со своего старого завода или только с нового завода, который был создан в рамках офсетного контракта. Данный вопрос находится в серой зоне 44-ФЗ и других нормативно-правовых актах, описанных выше. Здесь главное, чтобы поставщик-инвестор выполнил свои инвестиционные обязательства по созданию, модернизации и освоению производства.

В дополнении к предыдущему абзацу следует отметить, что на практике в документации офсетных контрактах сказано[[22]](#footnote-22), что поставщик-инвестор обязан осуществить поставку товара, который был произведен только на объекте офсетного контракта. В связи с этим рекомендуется данный пункт прописывать в проектной документации офсета.

Другой ситуацией, которая требует отдельного внимания, является положение, когда поставщик-инвестор исполняет только часть своих обязательств. В данном случае заказчик имеет право скорректировать свое встречное обязательство в отношении объемов закупки у поставщика. Вышесказанное следствие соответствует нормам ГК РФ. Здесь проблемой может оказаться то, что возможность такого рода изменений в отношении обязательств не была изначально указаны в офсетном контракте, так как согласно ч. 1 ст. 95 44-ФЗ[[23]](#footnote-23) изменение существенных условий государственного контракта не допускается, если иное не предусмотрено в государственном контракте. В связи с этим также рекомендуется тщательно прописывать обязательства сторон и возможность их изменений в офсетном контракте.

## Отличительные характеристики офсетного контракта

В данном пункте остановимся на юридических характеристиках, которые отличают офсетный контракт от стандартной государственной/муниципальной закупки:

1. Офсетным контрактом предусматриваются обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара (инвестиционное обязательство поставщика);
2. Офсетный контракт имеет увеличенный срок действия по сравнению со стандартной государственной закупкой, а именно срок, не превышающий 10 лет. Данный срок распространяется на весь цикл офсета: на создание или модернизацию и (или) освоение производства, а также на поставку товара заказчику (встречное обязательство заказчика);
3. При выполнении инвестиционных обязательств поставщиком-инвестором заказчик обязуется включить такого поставщика в специальный реестр единственных поставщиков (встречное обязательство заказчика);
4. В офсетном контракте предусматривается минимальный объем инвестиций в отношении создания или модернизации и (или) освоению производства товара со стороны частного партнера в размере 1 миллиарда рублей;
5. Офсетный контракт может быть заключен только с российским юридическим лицом;
6. Офсетный контракт может быть заключен только на региональном уровне, а именно на уровне субъекта РФ. Федеральные и муниципальные заказчики не обладают соответствующими полномочиями.

## Стороны офсетного контракта

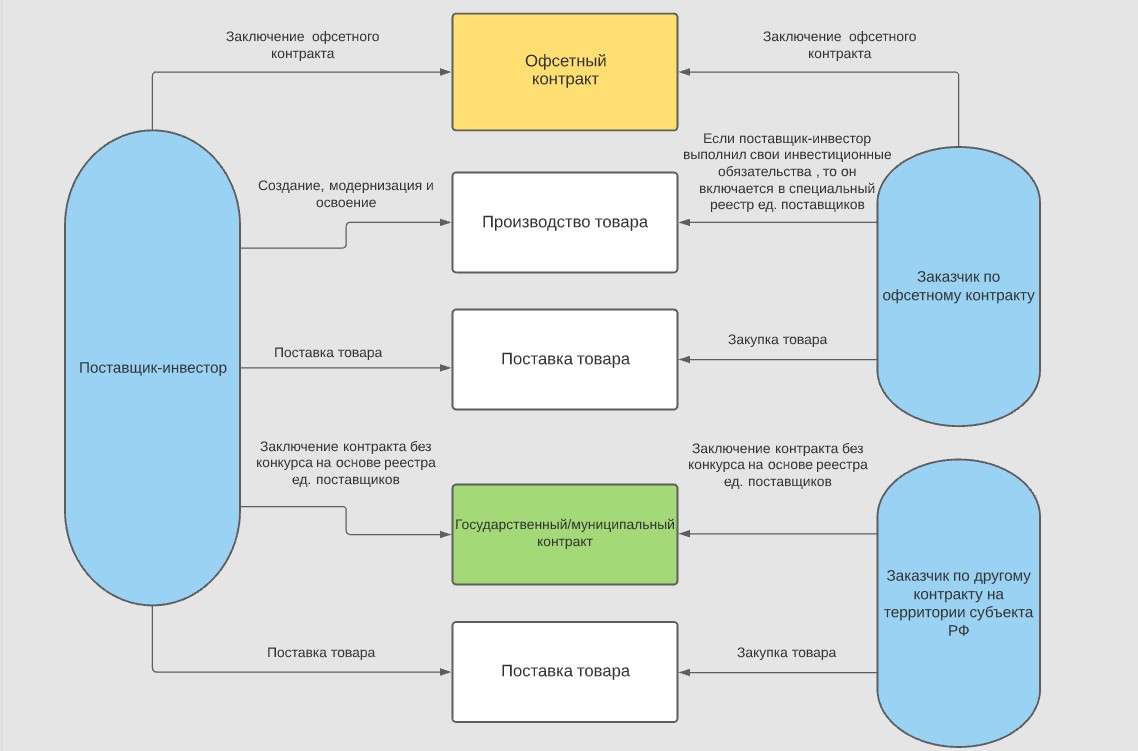
Сторонами офсетного контракта являются заказчик (публичная сторона контракта) и поставщик-инвестор (частная сторона контракта). В качестве заказчика могут выступать только субъекты Российской Федерации, а в качестве поставщика-инвестора исключительно российские юридические лица.

Интересным моментом для рассмотрения является п. 6 ст. 111.4 44-ФЗ, в котором сказано, что «на основании настоящей статьи может быть заключено несколько государственных контрактов, предусматривающих встречные инвестиционные обязательства…».

В данном контексте необходимо отметить, что эксперты[[24]](#footnote-24) отмечают возможность заключения нескольких контрактов в рамках единого соглашения (по результатам конкурсной процедуры отбора участников). Также стоит добавить, что заказчик вправе на этапе поставки товара провести конкурсную процедуру повторно. Это может случится, когда спрос на производимый товар был спрогнозирован неверно, в таком случае может произойти недопоставка нужного объема товара. В связи с этим закон предусматривает заключения дополнительного соглашения с поставщиком однородной или идентичной продукции в рамках одного офсетного контракта.

## Модель офсетного контракта

Модель офсетного контракта, которая описывает структуру взаимодействия сторон по офсетному контракту, следующая:



**Рис. 1.** **Модель взаимодействия сторон по офсетному контракту**

**Составлено автором по: [ст. 111.4 44-ФЗ]**

## Предмет офсетного контракта

Согласно п. 5 ст. 111.4 44-ФЗ, предметом такого контракта (офсетного контракта) является поставка товара, произведенного в соответствии с государственным контрактом, заключенным в соответствии с требованиями настоящий статьи.

Для лучшего понимания предмета контракта на основе изученных нормативно-правовых актах выделим обязательства сторон офсетного контракта, которые будут составлять предмет офсетного контракта (Табл. 3).

**Предмет офсетного контракта с пояснениями**

|  |  |
| --- | --- |
| **Предмет контракта** | **Пояснение** |
| Инвестиционное обязательство поставщика-инвестора | Создание или модернизация и (или) освоение производства/организация производства товара |

*Продолжение таблицы 3*

|  |  |
| --- | --- |
| Эксплуатационное обязательство поставщика-инвестора | Поставка изготовленной продукции в соответствии с требованиями контракта прямому заказчику по контракту, а также иным заказчикам, которые уполномочены на размещении заказ по внеконкурсной процедуре в пределах соответствующего субъекта РФ, в котором был заключен контракт |
| Обязательства заказчика (публичной стороны) | Закупать продукцию у поставщика-инвестора в законтрактованном объеме после реализации инвестиционных обязательств поставщика-инвестора и внести такого поставщика-инвестора в специальный реестр единственных поставщиков |

Источник: ст. 111.4 44-ФЗ

Необходимо отметить, что в 44-ФЗ отсутствует трактовка терминов «создание, модернизация, освоение». В силу того, что юридическая практика по заключению офсетных контрактов практически отсутствует в связи с тем, что на территории Российской Федерации было заключено незначительное количество офсетных контрактов, поэтому необходимо акцентировать, что предмет контракта следует внимательно прописывать в конкурсной документации.

## 1.7 Объект офсетного контракта

Российское законодательство не ограничивает сферу применения офсетных контрактов, так как 44-ФЗ не содержит соответствующих требований в отношении объекта соглашения, как, например, такое встречается в ГЧП и концессионных соглашениях. Согласно ст. 111.4 44-ФЗ, существует ограничения в части применения офсетного контракта, а именно поставка товара с встречными инвестиционными обязательствами.

Рассмотрим объекты офсетных контрактов, которые были выбраны на практике заключения данных контрактов на территории Российской Федерации. На текущий момент основной объем заключенных офсетных контрактов приходятся на территорию Москвы и Московской области:

* Лекарственные средства для лечения онкологических заболеваний, иммуномодуляторы (ЗАО «БИОКАД»);
* Лекарственные средства для лечения заболеваний органов дыхания, противоопухолевых препаратов, иммунодепрессантов (ООО «Р-ОПРА»);
* Медицинские изделия для стомированных пациентов (ООО «ГЕМАМЕД»);
* Детское питание для молочно-раздаточных пунктов (АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»);
* Противоглаукомные, антибактериальные, анальгезирующие препараты, антидепрессанты, нейролептики (ФГУП «Московский Эндокринный Завод»).

Заключенные офсетные контракты в других регионах Российской Федерации:

* Производство троллейбусов на территории Республики Башкортостан (АО «Уфимский трамвайно-троллейбусный завод»)
* Производство действующего вещества «Трастузумаб» на территории Самарской области (ООО «МАБСКЕЙЛ»)

Как видно из списка, основной объем перечисленных заключенных офсетных контрактов приходится на сферу здравоохранения.

В дополнении необходимо отметить, что на сайте мера Москвы была опубликована информация о том, в каких сферах идет работа над возможностью заключения офсетного контракта[[25]](#footnote-25):

* Поставка медицинских изделий, лекарств;
* Поставка оборудования и техники для ЖКХ;
* Транспортная сфера;
* Информационные технологии.

На текущий момент в Санкт-Петербурге не было заключено ни одного офсетного контракта, тем не менее Правительство Санкт-Петербурга планирует заключить контракт в сфере фармацевтике[[26]](#footnote-26).

## 1.8 Условия офсетного контракта

Благодаря анализу основных законодательных положений, регулирующих сферу офсетных контрактов, была составлена сводная таблица основных (**обязательных**) условий офсетных контрактов, резюмирующее главные аспекты всего вышесказанного:

**Условия офсетного контракта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Условие** | **Содержание** | **Норма регулирования** |
| Стороны контракта | Поставщик-инвестор – российское юридическое лицо | Ч. 2. ст. 111.4 44-ФЗ |
| Заказчик – орган исполнительной власти субъекта РФ | П.1. ч.1. ст. 111.4 44-ФЗ |
| Предмет контракта | Сторона поставщика-инвестора:   * Инвестиционное обязательство по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара * Поставка товара | П.2 ч.1 ст. 111.4 44-ФЗ |
| Сторона заказчика:   * Включение поставщика-инвестора в специальный реестр ед. поставщиков * Закупка товара | П.2 ч.1 ст. 111.4 44-ФЗ |
| Максимальный срок контракта | Срок действия контракта не может превышать 10 лет | П.3 ч.1 ст. 111.4 44-ФЗ |
| Минимальный объем инвестиций | Для исполнения инвестиционных обязательств поставщиком-инвестором требуется не менее 1 миллиарда руб. | П.5 ч.1 ст. 111.4 44-ФЗ |
| Цена офсетного контракта | Заказчик вправе установить формулу цены и максимальное значение цены офсетного контракта, не требуется указывать твердую цену контракта | Пп.а п.3 постановления Правительства РФ № 1166 от 12.11.2016 г. |
| Формирование НМЦК | Определение и обоснование начальной (максимальной) цены государственного контракта осуществляется в порядке, утверждаемом высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ | Пп.в п.1 постановления Правительства РФ № 1166 от 12.11.2016 г. |
| Порядок определения цены контракта | Общие требования к порядку определения цены единицы производимого товара | П.6,7. ч.1. ст. 111.4 44-ФЗ |

*Продолжение таблицы 4*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | * Порядок определение цены в случае, когда на товар осуществляется государственное регулирование цены (тарифное регулирование) * Порядок определения цены в случае, когда возможно использования метода сопоставления рыночных цен | П.2,3,4 постановления Правительства № 1441 от 22 декабря 2016 г. |
| Место происхождения производимого товара | Поставляемый товар должен признаваться в соответствии с законодательством РФ товаром российского происхождения | П.5 ч.5 ст. 111.4 44-ФЗ |
| Способ закупки | Открытый конкурс на основе норм 44-ФЗ | Ч. 1. ст. 111.4 44-ФЗ |
| Заказчики  размещают извещение о проведении открытого конкурса в единой информационной системе в сфере закупок не менее чем за 60 дней до дня вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе | Пп.а п.2 постановления Правительства РФ № 1166 от 12.11.2016 г. |
| Размер обеспечения исполнения инвестиционных обязательств | Устанавливается в размере от 2 до 5% объема инвестиций | Пп.б п.2 постановления Правительства РФ № 1166 от 12.11.2016 г. |
| Срок предоставляемой в обеспечение исполнения инвестиционных обязательств банковской гарантии | Срок действия должен превышать срок, в течение которого поставщиком-инвестором осуществляется создание или модернизация и (или) освоение производства товара на территории субъекта Российской Федерации, не менее чем на 1 месяц | Пп.б п.2 постановления Правительства РФ № 1166 от 12.11.2016 г. |

Источник: ст. 111.4 44-ФЗ

Все вышесказанные условия являются обязательными в отношении организации и заключения офсетного контракта, если иного не предусмотрено законом. Необходимо добавить, что заказчик вправе предусмотреть выплату аванса поставщику-инвестору, согласно пп.б п.3 постановления Правительства РФ № 1166 от 12.11.2016 г. «В проекте государственного контракта должно быть установлено условие о выплате указанного аванса только после предоставления поставщиком-инвестором обеспечения исполнения государственного контракта в размере аванса». Также имеется возможность отказаться от включения в государственный контракт условия каких-либо видов обеспечения (кроме тех, которые отражены в таблицы выше и являются обязательными. Вышесказанное условие является **дополнительным** и может быть по усмотрению заказчика включено в офсетный контракт.

## 1.9 Преимущества для заказчика и поставщика-инвестора

Основными преимуществами поставщика-инвестора (частной стороны) при заключении офсетного контракта являются:

**Преимущества для частной стороны контракта**

|  |  |
| --- | --- |
| **Преимущество** | **Содержание** |
| Гарантированный долгосрочный сбыт производимой продукции | Благодаря тому, что ст.111.4 44-ФЗ регламентирует возможность заключить контракт на увеличенный срок, поэтому поставщик-инвестор имеет возможность получить долгосрочный спрос на производимую им продукцию |
| Включение в реестр ед. поставщиков | Как говорилось раннее: если поставщик-инвестор удовлетворит свое инвестиционное обязательство по освоению производства, то заказчик обязуется такого поставщика-инвестора внести в реестр ед. поставщиков, что, в свою очередь, дает возможность другим заказчикам на территории субъекта РФ, где был заключен офсетный контракт, закупать продукции у такого поставщика по внеконкурсной процедуре |

Источник: ст. 111.4 44-ФЗ

Основными преимуществами заказчика (публичной стороны) при заключении офсетного контракта являются:

**Преимущества для публичной стороны контракта**

|  |  |
| --- | --- |
| **Преимущество** | **Содержание** |
| Снижение цены поставки произведенной продукции | Благодаря конкурсной процедуре цена контракта снижается от НМЦК, тем самым цена поставки ед. продукции уменьшается, что является неоспоримым преимуществом для публичной стороны. Например, снижения цены контракта с ЗАО «БИОКАД» составило примерно 50%[[27]](#footnote-27), в свою очередь, цена контракта с ООО «Р-ОПРА» («Р-ФАРМ») по результатам конкурса понизилась на 18,5%[[28]](#footnote-28) |
| Локализация производства, импортозамещение и гарантированные поставки | Другим существенным преимуществом для публичной стороны является возможность импортозамещение товара путем локализации производства. Данное утверждение подтверждается практикой: крупные международные производители лекарственных препаратов, например, ЗАО «БИОКАД» и АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН», реализуют локализацию производства лекарственных препаратов на территории РФ |
| Увеличение налогооблагаемой базы | Благодаря реализации проекта по модели офсетного контракта налогооблагаемая база существенно вырастит. Данное утверждение является следствием того, что частные инвестиции на нулевом этапе проекта составляют не менее 1 миллиарда рублей. Таким образом, налогооблагаемая база расшириться не только от реализуемой продукции, но и за счет объема инвестиций поставщика-инвестора в объект офсетного контракта. Также стоит отметить, что дополнительный поток денежных средств в связи с созданием новых рабочих мест будет перераспределяться в бюджеты различных уровней |

*Продолжение таблицы 6*

|  |  |
| --- | --- |
| Создание новых рабочих мест | Существенным преимуществом офсетных контрактов является создание новых рабочих мест. Можно разделить рабочие места на временные (категория работников, которые необходимы для реализации этапа освоения производств на территории) и постоянные (категория работников, которые появляются преимущественно на этапе эксплуатации объекта). В настоящий момент на территории города Москвы планируется создать более 1,2 тыс. рабочих мест[[29]](#footnote-29) |

Источник: составлено автором

Таким образом, проект по модели офсетного контракта представляет собой взаимовыгодное сотрудничество публичной и частной стороны. Частная сторона получает гарантированный спрос на часть производимой продукции, а также возможность по упрощенной схеме закупок сотрудничать с другими заказчиками на территории субъекта РФ. В свою очередь, публичная сторона получает как денежные выгоды, так и выгоды, связанные с реализации политики Правительства РФ по импортозамещению товара. Также из практики следует, что основная доля офсетных контрактов приходится на сферу здравоохранения, так государство по модели офсетных контрактов выполняет свою социальную функцию.

## 1.10 Локальное регулирование

Постановление Правительства Санкт-Петербурга № 543 от 4 июля 2018 г. «О мерах по заключению государственных контрактов на поставку товара, предусматривающих встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства товара на территории Санкт-Петербурга[[30]](#footnote-30)» регулирует сферу офсетных контрактов. Приведем основные положения данного нормативно-правого акта.

Указанное постановление «регулирует вопросы взаимодействия и координации деятельности исполнительных органов власти Санкт-Петербурга при принятии Правительством Санкт-Петербурга решения о проведении конкурса на заключение государственного контракта на поставку товара, предусматривающие встречные инвестиционные обязательства…» (п. 1.1 ст. 1 постановление № 543).

В соответствии с постановлением № 543 инициатором офсетного контракта может выступать исполнительный орган государственной власти Санкт-Петербурга, планирующий осуществить закупку товара или комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга (далее – Комитет).

Если инициатором офсетного контракта является орган исполнительной власти Санкт-Петербурга, то данный орган направляет предложение о заключении государственного контракта с проектом государственного контракта на рассмотрение в Комитет.

Предложение о заключении государственного контракта включает:

* Наименование товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории Санкт-Петербурга;
* Срок действия государственного контракта;
* Максимальный срок, в течении которого осуществляются создание или модернизация и (или) освоение производства товара;
* Минимальный объем инвестиций поставщика-инвестора;
* Предложения по определению предельной цены единицы товара, а также предложение по цене государственного контракта.

К предложению также прилагается финансово-экономическое обоснование в произвольной форме, которое должно содержать следующую информацию:

1. Перечень сфер городского хозяйства, в которых достигается полезный эффект от заключения государственного контракта или которые затрагиваются в ходе исполнения государственного контракта (сфера налогов, транспортная сфера, сфера занятости населения, сфера туризма и отдыха, научная сфера, сфера культуры и другие сферы);
2. Обоснование эффективности заключения государственного контракта с описанием ожидаемых результатов с точки зрения достижения целей, предусмотренных государственными программами Санкт-Петербурга.

Далее Комитет рассматривает предложение и не позднее 45 календарных дней со дня получения предложения выносит решение о целесообразности или о нецелесообразности заключения государственного контракта.

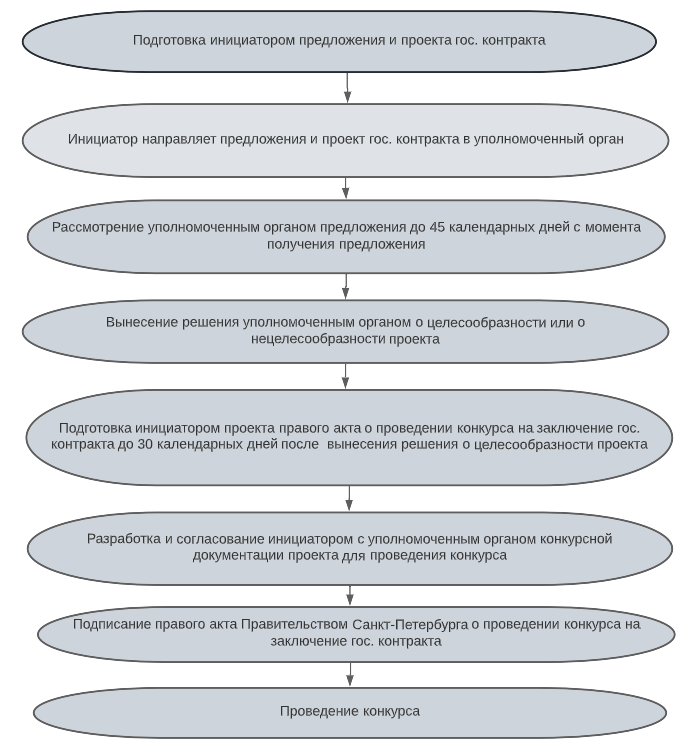
Решение о нецелесообразности принимается Комитетом на основании следующих критериев:

1. Предложение не соответствует требованиям;
2. Отсутствует потребность в товаре, указанном в предложении.

Комитет обязан проинформировать о своем решении не позднее трех календарных дней со дня принятия соответствующего решения.

Если инициатором заключения государственного контракта является Комитет, то Комитет готовит предложение и отправляет его на рассмотрении в исполнительный орган власти Санкт-Петербурга, к предметам ведения которого относится осуществления закупки товара. Процедура по содержанию и срокам эквивалентная процедуре, когда инициатором выступает орган исполнительной власти. Орган исполнительной власти рассматривает предложение и принимает решение о его целесообразности.

Схема заключения офсетного контракта на территории г. Санкт-Петербурга изображена ниже:



**Рис. 2** **Схема заключения офсетного контракта в г. Санкт-Петербург**

**Составлено автором по: [Постановление № 543]**

# Часть 2. Этапы заключения и реализации офсетного контракта

В данной главе, текущей выпускной квалификационной работы (ВКР), будут отражены основные этапы заключения и реализации офсетного контракта в соответствии с нынешним законодательством. Используем основные нормы регулирования, подчеркнутые в первой главе выпускной работы, для описания пошагового заключения и реализации офсета.

Вследствие того, что офсетный контракт является разновидностью государственного контракта, то основные этапы заключения и реализации такого рода контракта регламентированы общими нормами 44-ФЗ.

В соответствии с общими нормами 44-ФЗ можно выделить такие этапы закупки, как:

1. Планирование закупки;
2. Определение поставщика;
3. Заключение контракта;
4. Исполнение контракта.

Также необходимо учесть особенности проведения закупки, регламентированные региональными постановлениями органами исполнительной власти субъекта РФ, в соответствии с требованиями Правительства Российской Федерации. Ключевыми нормативно-правовыми актами в данном случае являются постановление № 1166 и постановление № 1441.

Данные стадии разделим на два этапа: подготовительный этап и инвестиционный (исполнительный) этап.

## 2.1 Подготовительный этап закупки по модели офсета

Итак, подготовительный этап закупки разделим на соответствующие стадии: планирование закупки, определение поставщика и заключение контракта.

1. **Планирование закупки**

Для описание данной стадии воспользуемся общими положениями 44-ФЗ. Планирование закупки осуществляется посредством введения двух основных документов: плана закупок и плана-графика.

Данная документация содержит основную информацию о будущей закупки, а именно объект, предмет, цель, объем, срок и метод закупки. Вышеописанные свойства закупки в обязательном порядке должны быть опубликованы на официальном сайте единой информационной системы в сфере закупок.

Применительно к офсетным контрактам законодательство установило отличительные характеристики на стадии планирования закупок. Все нижеперечисленные отличительные свойства подробно описаны в первой главе текущей дипломной работы с ссылками на нормативно-правовые документы.

Во-первых, в описании закупки необходимо указать минимальный объем инвестиций, который требуется для осуществления контракта поставщиком-инвестором. Напоминаем, что указанный объем инвестиций должен быть не менее 1 млрд. рублей (П.5 ч.1 ст. 111.4 44-ФЗ).

Во-вторых, заказчик обязан указать в плане-графике размер обеспечения исполнения обязательств по контракту, который отражается в процентном виде. Размер обеспечения обязательств по контракту устанавливается в пределах от 2 до 5 процентов (пп.б п.2 постановления Правительства РФ № 1166).

Необходимо отметить, что в последствии данный показатель рассчитывается от объема инвестиций определенного офсетного контракта в соответствии с заявкой участника закупки, а именно с победителем конкурсной процедуры (пп. б п. 1 постановления № 1166).

В-третьих, заказчику необходимо в плане-графике определить начальную (максимальную) цену контракта с помощью формул и определенного порядка, установленного высшим исполнительным органом субъекта РФ (пп. в п.1 постановления Правительства РФ № 1166).

1. **Определение поставщика**

В отношении метода закупки по модели офсетного контракта постановление № 1166 устанавливает требования по применении конкурентного способа определения поставщика-инвестора путем проведения открытого конкурса.

В отличии от норм 44-ФЗ, который регламентирует, что сроком до открытия доступа к заявкам, поданных в электронной форме, с момента начала принятия заявок составляет 20 дней, постановление № 1166 пролонгирует данный срок до 60 дней.

Второй существенной характеристикой, установленной постановлением № 1166, является срок банковской гарантии, предоставляемой в обеспечении инвестиционных обязательств поставщика-инвестора. Данный срок должен превышать не менее чем на месяц тот срок, в который поставщик-инвестор реализует встречные обязательства по созданию или модернизации и (или) освоению производства, соответствующего в офсетном контракте товара.

Здесь необходимо внести важную ремарку, что в ходе реализации офсетного контракта необходимо предусмотреть два вида обеспечения исполнения обязательств.

Первый вид – это и есть банковская гарантия, которая была озвучена ранее, в отношении инвестиционных обязательств поставщика-инвестора. Второй вид – это обеспечение обязательств по государственному заказу в соответствии с общими требованиями 44-ФЗ.

Также в соответствии с пп.б п.3 постановления Правительства РФ № 1166 от 12.11.2016 г. заказчик вправе предусмотреть выплату аванса поставщику-инвестору.

Ключевым условием выплаты аванса является предоставление поставщиком-инвестором обеспечения исполнения обязательств по заключаемому контракту в размере аванса.

Согласно постановлению Правительства РФ от 11.12.2019 № 1635[[31]](#footnote-31), обязательный порядок проведения обсуждений распространяется на случаи проведения закупок методом проведения конкурсов и аукционов при начальной )максимальной) цены контракта превышающей 1 млрд рублей. Таким образом, если НМЦК офсетного контракта будет выше 1 млрд рублей, то необходимо будет провести общественное обсуждение.

1. **Заключение контракта**

После определения поставщика-инвестора, который отвечает всем требованиям конкурсной документации и давшего наилучшее предложение по исполнению контракта, заключается офсетный контракт с таким поставщиком-инвестором. Информация о заключении контракта вносится в специальный реестр гос. контрактов.

Данная процесс регламентируется приказом Министерства финансов Российской Федерации № 113н от 19 июля 2019 года[[32]](#footnote-32) (далее – приказ № 113н) и постановлением Правительства РФ № 1084 от 28 ноября 2013 года[[33]](#footnote-33) (далее – постановление № 1084).

## 2.2 Инвестиционный (исполнительный) этап закупки по модели офсета

Итак, инвестиционный (исполнительный) этап закупки разделим на соответствующие стадии: исполнение контракта, внесения поставщика-инвестора в специальный реестр единственных поставщиков, поставка товара.

1. **Исполнение контракта**

Как было сказано раннее, явной особенностью офсетных контрактов в отличии от стандартных государственных закупок является:

* Создание или модернизация и (или) освоение производства товаров;
* Поставка производимых товаров.

Необходимо отметить, что в процессе взаимоотношений поставщика-инвестора с заказчиком присутствует одна важная особенность: требования заказчика в определенный указанный срок выполнить инвестиционную часть обязательств поставщиком-инвестором, то есть ту часть обязательств, которая связана с созданием или модернизацией и (или) освоение производства определенного товара.

Успешное удовлетворение данного требования в регламентированный срок приведет реализацию офсетного контракта в стадию «поставка товара». На данной стадии также осуществляется встречное обязательство заказчика, а именно внесение сведений о поставщике-инвесторе в реестр единственных поставщиков.

1. **Внесение сведений о поставщике-инвесторе в реестр единственных поставщиков**

Процесс регистрации в реестр единственных поставщиков регламентируется положениями постановления Правительства Российской Федерации № 231 от 27 февраля 2017 года[[34]](#footnote-34) «О ведении реестра единственных поставщиков товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории Российский Федерации, и об определении федерального органа исполнительной власти, уполномоченного на ведение реестра единственных поставщиков товара, производство которого создается или модернизируется и (или) осваивается на территории Российской Федерации» (далее – постановление № 231) и приказом Министерства финансов № 113н.

Основной смысл статуса единственного поставщика заключается в следующем: с поставщиком, который обладает данным статусом, могут быть заключены контракты с другими заказчиками в субъекте РФ, в котором реализуется офсетный контракт, без необходимости проведения конкурентным методов закупки.

Федеральное казначейство является органом исполнительной власти, уполномоченным за внесение информации в реестр единственных поставщиков. Перечень формируемой заказчиком информации о закупки описывается в ч. 6 постановления № 231, а процедура направления информации о закупке осуществляется в определенном порядке, который закреплен в приказе № 113н.

Вышесказанная процедура формируется с помощью государственной информационной системы «Электронный бюджет», получить доступ к данной системе можно через единый портал бюджетной системы Российской Федерации.

Сформированные документы подлежат электронной подписи советующего уполномоченного лица заказчика.

1. **Поставка товара**

Поставщик-инвестор осуществляет поставку товара с учетом основных положений 44-ФЗ, а также тех требований, которые были утверждены в тексте офсетного договора.

В документе офсета стороны предусматривают довольно широкий спектр требований к поставщику-инвестору, как на стадии создания или модернизации и (или) освоения производства, так и на стадии поставки товара.

Основные условия расторжения контракта как в двусторонним, так и в односторонним порядке закреплены в ст. 95 44-ФЗ.

В тексте документа офсетных контрактов чаще всего присутствует данные условия расторжения контракта в одностороннем порядке[[35]](#footnote-35) (табл. 7.)

**Условия для расторжения офсетного контракта**

|  |  |
| --- | --- |
| **№** | **Условие расторжения** |
| 1. | Поставка товара ненадлежащего качества, при условии что недостатки не могут быть исправлены в установленные офсетом строки |
| 2. | Повторная поставка товара, который не был произведен на объекте (если иного не предусмотрено офсетным договором) |
| 3. | Поставщик-инвестор отказывается выполнять новые условия, которые были согласованы в контракте при наступлении особых, указанных в договоре обстоятельств |
| 4. | Наличие существенных или неустранимых недостатков, которые не могут быть устранены в разумный срок |
| 5. | Недостоверность информации, содержащийся в документах, представленных поставщиком-инвестором на стадии размещения закупки |
| 6. | Нарушения сроков создания объекта с учетом максимальной просрочки |
| 7. | Наличие несоответствия проектной документации требованиям офсетного контракта или законодательства Российской Федерации |
| 8. | Осуществление инвестиций или поставки товара меньше требуемого порога инвестиций в количестве 1 миллиарда рублей |
| 9. | Осуществление поставок некомплектного товара, в случае если поставщик-инвестор не осуществил доукомплектование таких товаров в установленный срок или не заметил их комплектными товарами |

# Часть 3. Опыт и специфика заключения офсетных контрактов в РФ

В данной главе ВКР проанализируем опыт заключения офсетных контрактов на территории РФ, выделим основные отрасли, в которых был заключен офсетный контракт, а также основные показатели проведения конкурса на определения поставщика-инвестора. По результатам анализа практики применения офсетных контрактов, а именно показателей реализации закупки по офсетным контрактам отметим неблагоприятные характеристики закупки: недобросовестное поведение поставщика-инвестора (демпинг, сговор), а также исследуем специфику организации закупочных процедур по модели офсета. Сделаем ключевые выводы и рекомендации по усовершенствованию механизма.

## 3.1 Практика применения офсетных контрактов в РФ

Как уже было сказано в первой главе, основной объем офсетных контрактов был заключен в Москве и в Московской области, но также «эстафету» перехватили и другие регионы РФ. Рассмотрим все заключенные офсетные контракты с указанием сторон контрактных отношений, объекта и предмета контракта, НМЦК контракта, снижение цены в результате конкурсных процедур, встречные обязательства поставщика-инвестора, сроки контракта. Данный список контрактов будет расположен в хронологическом порядке.

1. **Лекарственные средства для лечения онкологических заболеваний, иммуномодуляторы (**[№ 0173200001417000497](https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/inm111/view/common-info.html?regNumber=0173200001417000497)[[36]](#footnote-36))

Заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы

Поставщик-инвестор – ЗАО «БИОКАД»

Дата заключения контракта – 6 октября 2017 года

Срок заключения контракта – 10 лет

НМЦК контракта – 28,8 млрд рублей

Цена контракта – 14,1 млрд рублей

Снижение цены – 51%

Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора – 3 млрд рублей

Дополнительная информация о закупке:

Согласно условиям контракта, ЗАО «БИОКАД» приняло на себя обязательство не позднее четырех лет с момента заключения контракта создать и освоить производство 22 лекарственных средств для лечения онкологических заболеваний, а также иммуномодуляторов на территории г. Москвы. После этого обеспечить поставки лекарственных препаратов в медицинские учреждения г. Москвы в период до ноября 2027 года. Этап строительства успешно заершен, контракта находится на этапе поставок указанной продукции.

Методом закупки был открытый конкурс. Критериями отбора поставщика инвестора являлись: цена контракта и квалификация участников закупки. Под квалификацией участников закупки подразумевается наличие у него финансовых ресурсов, оборудование и другие материальные ресурсы, опыт работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации.

Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.

Необходимо подчеркнуть, что локализация производства осуществилась на площадке «Алабушево» в городе Зеленоград, что является особой экономической зоной. Особая экономическая зона предусматривает послабления в налоговой нагрузке поставщика-инвестора как резидента ОЭЗ.

1. **Лекарственные средства для лечения заболеваний органов дыхания, противоопухолевых препаратов, иммунодепрессантов (**[№ 0173200001418000743](https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0173200001418000743)[[37]](#footnote-37))

Заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы

Поставщик-инвестор – ООО «Р-ОПРА»

Дата заключения контракта – 30 октября 2018 года

Срок заключения контракта – 10 лет

НМЦК контракта – 22,5 млрд рублей

Цена контракта – 18,4 млрд рублей

Снижение цены – 18,2%

Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора – 5,8 млрд рублей

Дополнительная информация о закупке:

Согласно условиям контракта, ООО «Р-ОПРА» взяло на себя обязательства не позднее четырех лет с момента заключения контракта создать и освоить производство 31 наименования лекарственных препаратов преимущественно для лечения органов дыхания, противоопухолевых препаратов и иммунодепрессантов на территории г. Москвы. После чего обеспечить поставки указанных лекарственных препаратов в медицинские учреждения столицы в период до ноября 2028 года. Контракт находится на этапе создания и освоения соответствующего производства.

Методом закупки был открытый конкурс. Критериями отбора поставщика инвестора являлись: цена контракта и квалификация участников закупки. Под квалификацией участников закупки подразумевается наличие у него финансовых ресурсов, оборудование и другие материальные ресурсы, опыт работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации.

Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.

Производство данного товара будет локализовано по полному циклу. Местом локализации производства является площадка «Алабушево» в городе Зеленоград, что входит в особую экономическую зону.

1. **Медицинские изделия стомированных пациентов (**[№ 0173200001419001424](https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/supplier-results.html?regNumber=0173200001419001424)[[38]](#footnote-38))

Заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы

Поставщик-инвестор – ООО «ГЕМАМЕД»

Дата заключения контракта – 23 декабря 2019 года

Срок заключения контракта – 10 лет

НМЦК контракта – 8,585 млрд рублей

Цена контракта – 8,578 млрд рублей

Снижение цены – 0,01%

Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора – 1 млрд рублей

Дополнительная информация о закупке:

Согласно условиям контракта, ООО «ГЕМАМЕД» взяло на себя обязательство не позднее трех лет с момента заключения контракта создать и освоить 44 наименований лекарственных препаратов для стомированных больных. После чего обеспечить регулярную поставку указанных препаратов в период до 31 декабря 2029 года. Предполагается, что новое производство позволит полностью заменить импортные аналоги.

Методом закупки был открытый конкурс. Критериями отбора поставщика инвестора являлись: цена контракта и квалификация участников закупки. Под квалификацией участников закупки подразумевается наличие у него финансовых ресурсов, оборудование и другие материальные ресурсы, опыт работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации.

Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.

Местом локализации производства, как и в раннее рассмотренных случаях, стала особая экономическая зона в городе Зеленоград «Технополис Москва».

1. **Детское питание для молочно-раздаточных пунктов (**[№ 0173200001420000171](https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001420000171)[[39]](#footnote-39))

Заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы

Поставщик-инвестор – АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН»

Дата заключения контракта – 29 мая 2020 года

Срок заключения контракта – 10 лет

НМЦК контракта – 30,588 млрд рублей

Цена контракта – 30,550 млрд рублей

Снижение цены – 0,01%

Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора – 2,1 млрд рублей

Дополнительная информация о закупке:

Согласно условиям контракта, АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» взяло на себя обязательство не позднее четырех лет с момента подписания контракта освоить производство детского питания для обеспечения некоторых льготных категорий граждан с помощью распределения через молочно-раздаточные пункты на территории города Москвы. После чего обеспечить поставку данной продукции в период до 31 декабря 2029 года. Производство будет локализовано на базе Лианозовского молочного комбината.

Методом закупки был открытый конкурс. Критериями отбора поставщика инвестора являлись: цена контракта и квалификация участников закупки. Под квалификацией участников закупки подразумевается наличие у него финансовых ресурсов, оборудование и другие материальные ресурсы, опыт работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации.

Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.

1. **Антидепрессанты, нейролептики, анальгезирующие препараты, противоглаукомные и антибактериальные препараты (**[№ 0173200001420001454](https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001420001454)[[40]](#footnote-40))

Заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы

Поставщик-инвестор – ФГУП «Московский эндокринный завод»

Дата заключения контракта – 29 мая 2020 года

Срок заключения контракта – 10 лет

НМЦК контракта – 1,1 млрд рублей

Цена контракта – 1,1 млрд рублей

Снижение цены – 0%

Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора – 1 млрд рублей

Дополнительная информация о закупке:

Согласно условиям контракта, ФГУП «Московский эндокринный завод» взяло на себя обязательство не позднее двух лет с момента заключения контракта создать и освоить производство на территории столицы 20 наименований лекарственных препаратов: антидепрессантов, нейролептиков и противоглаукомных, антибактериальных, анальгезирующих препаратов. После чего обеспечить поставки медицинским учреждением г. Москвы данных препаратов в период до 31 декабря 2030 года.

Методом закупки был открытый конкурс. Критериями отбора поставщика инвестора являлись: цена контракта и квалификация участников закупки. Под квалификацией участников закупки подразумевается наличие у него финансовых ресурсов, оборудование и другие материальные ресурсы, опыт работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации.

Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.

1. **Приобретение троллейбусов (**[№ 0101500000321000030](https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0101500000321000030)[[41]](#footnote-41))

Заказчик – Министерство транспорта и дорожного хозяйства Республики Башкортостан

Поставщик-инвестор – АО «Уфимский трамвайно-троллейбусный завод»

Дата заключения контракта – 1 июля 2021 года

Срок заключения контракта – 10 лет

НМЦК контракта – 1,005 млрд рублей

Цена контракта – 1,005 млрд рублей

Снижение цены – 0 %

Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора – 1 млрд рублей

Дополнительная информация о закупке:

Согласно условием контракта, поставщик-инвестор (АО «Уфимский трамвайно-троллейбусный завод») обязуется локализовать производство троллейбусов, а власти Республики Башкортостан, в свою очередь, закупят 45 троллейбусов для обновления автопарка в Уфе и Стерлитамаке.

Методом закупки был открытый конкурс. Критериями отбора поставщика инвестора являлись: цена контракта и квалификация участников закупки. Под квалификацией участников закупки подразумевается наличие у него финансовых ресурсов, оборудование и другие материальные ресурсы, опыт работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации.

Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.

Необходимо отметить, что это первый офсетный контракт на территории РФ в сфере машиностроения.

1. **Производство действующего вещества «Трастузумаб» - лиофилизат для приготовления концентрата для приготовления раствора для внутреннего введения (**[№ 0142200001321032429](https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0142200001321032429)[[42]](#footnote-42)**)**

Заказчик – Министерство здравоохранения Самарской области

Поставщик-инвестор – ООО «МАБСКЕЙЛ»

Дата заключения контракта – 4 марта 2022 года

Срок заключения контракта – 10 лет

НМЦК контракта – 79, 732 млн рублей

Цена контракта – 79, 732 млн рублей

Снижение цены – 0 %

Дополнительную информацию о закупке, которую можно было включить в текущую работу, обнаружить не удалось, так как контракт заключен совсем недавно и находится на стадии планирования. Скажем несколько слов о поставщике-инвесторе: ООО «МАБСКЕЙЛ» - это биофармацевтическая компания, специализирующаяся на разработке и производстве лекарственных препаратов (биоаналогов) на основе моноклональных антител и других рекомбинантных белков.

Методом закупки был открытый конкурс. Критериями отбора поставщика инвестора являлись: цена контракта и квалификация участников закупки. Под квалификацией участников закупки подразумевается наличие у него финансовых ресурсов, оборудование и другие материальные ресурсы, опыт работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации.

Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.

1. **Новый контракт**

1 апреля 2022 года на единой информационной системе (ЕИС) начался прием заявок на заключения офсетного контракта в сфере здравоохранения на территории города Москвы[[43]](#footnote-43). Это станет 6 контрактом, который заключат власти столицы на закупку лекарственных препаратов. НМЦК контракта – 4,5 млрд. рублей. Заказчик – Департамент здравоохранения г. Москвы. Предмет контракта – 13 наименований лекарственных препаратов, в их числе препараты для сердечно-сосудистых заболеваний.

Критериями отбора поставщика-инвестора являются цена контракта и квалификация поставщика-инвестора. Веса критериев конкурса следующие:

* Цена контракта – 95 % (0.95) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 5% (0.05) – возрастающий критерий.

## 3.2 Специфика конкурсных процедур офсетных контрактов в сфере здравоохранения

Далее выделим основные характеристики организации конкурсных процедур для заключения офсетных контрактов в сфере здравоохранения. Для наглядности обобщим основные критерии закупочных процедур, описанных выше.

Сводная сравнительная таблица закупок по модели офсетного контракта в сфере здравоохранения:

**Сводная сравнительная таблица закупок в сфере здравоохранения**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Поставщик-инвестор** | **Предмет контракта** | **НМЦК (млрд руб.)/Цена контракта (млрд руб.)/Снижение цены (%)** | **Встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора (млрд руб.)** | **Критерии открытого конкурса** |
| 1. | ЗАО «БИОКАД» | Поставка лекарственных средств для лечения онкологических заболеваний, иммуномодуляторы | 28,8 / 14,1 / 51% | 3,0 | Цена контракта – 70% (0.7)  Квалификация инвестора – 30% (0.3) |
| 2. | ООО «Р-ОПРА» | Поставка лекарственных средств для лечения заболеваний органов дыхания, противоопухолевых препаратов и др. | 22,5 / 18,4 / 18,2% | 5,8 | Цена контракта – 70% (0.7)  Квалификация инвестора – 30% (0.3) |
| 3. | ООО «ГЕМАМЕД» | Поставка мед. изделий для стомированных больных | 8,585 / 8,578 / 0,01% | 1,0 | Цена контракта – 70% (0.7)  Квалификация инвестора – 30% (0.3) |

*Продолжение таблицы 8*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. | ФГУП «Московский эндокринный завод» | Поставка противоглаукомных, антибактериальных, анальгезирующих препаратов, антидепрессантов и нейролептиков | 1,1 / 1,1 / 0% | 1,0 | Цена контракта – 70% (0.7)  Квалификация инвестора – 30% (0.3) |
| 5. | ООО «МАБСКЕЙЛ» | Производство действующего вещества «Трастузумаб» - лиофилизат для приготовления концентрата для приготовления раствора для внутреннего введения | 0,797 / 0,797 / 0% | Информация отсутствует, не менее 1 миллиарда руб. | Цена контракта – 70% (0.7)  Квалификация инвестора – 30% (0.3) |
| 6. | - (поставщик не определен; подача заявок) | 13 наименований лекарственных препаратов, в их числе препараты для сердечно-сосудистых заболеваний. | 4.5 / - / - | - | Цена контракта – 95% (0.95)  Квалификация инвестора – 5% (0.5) |

Итак, далее проанализируем каждый из офсетных контрактов на предмет конкуренции, добросовестного поведения поставщиков: демпинга и сговора (если было подана два и более предложения).

1. **ЗАО «БИОКАД»**

* Конкурентность закупки

По результатам закупочной процедуры было подано две заявки, а именно ЗАО «БИОКАД» (предлагаемая стоимость = 20,5 млрд руб.) и АО «Р-ФАРМ» (предлагаемая стоимость = 14,1 млрд руб.). По решению комиссии к конкурсу была допущена только одна заявка: ЗАО «БИОКАД». Заявка АО «Р-ФАРМ» была признана не соответствующей требованиям, так как, во-первых, предложения участника не соответствовала требованиям конкурсной документации и, во-вторых, предложение участника по некоторым пунктам не позволяет однозначно определить предлагаемую участником цену единицы товара. Можно сделать вывод, что данная закупка имеет бесконкурентный характер, так как по результатам комиссии был заключен контракт с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

* Демпинг

Ст. 37 44-ФЗ постановляет, что под «демпингом» понимается снижение участником закупки ценового предложения на 25% и более ниже НМЦК. В нашем случае предлагаемая стоимость ЗАО «БИОКАД» равнялось 20,5 млрд руб. (НМЦК = 28,8 млрд руб.). Снижение составило примерно 28,8%, что в соответствии со ст. 37 44-ФЗ является демпингом . В добавлении скажем, что по результатам комиссии заказчику «ЗАО БИОКАД» было направлено обращение о заключении дополнительного соглашения к государственному контракту, предусматривающего снижение цены государственного контракта до 14,1 млрд руб. Как видно из заключения контракта, поставщик-инвестор принял положительное решение по данному обращению. Интересно, что предлагаемое снижение цены контракта примерно соответствует предлагаемой цене контракта вторым участником закупки (АО «Р-ФАРМ»).

В конечном итоге снижение НМЦК составило 51% (демпинг). Таким образом, поставщик-инвестор в соответствии с 44-ФЗ должен предоставить заказчику обоснование предлагаемой цены контракта.

* Сговор

По результатам конкурса ЗАО «БИОКАД» подало свое ценовое предложение 30.08. 2017 года в 13:31 со снижением НЦМК на 28,8%, в свою очередь, АО «Р-ФАРМ» подало свое предложение 11.09. 2017 года в 16:37 со снижением НМЦК на 51%. Можно утверждать, что явного сговора участником закупки не обнаружено.

1. **ООО «Р-ОПРА»**

* Конкурентность закупки

По результатам конкурса на заключения офсетного контракта была подана единственная заявка, которая соответствовала всем требованиям, поставщика-инвестора ООО «Р-ОПРА». Таким образом, можно констатировать, что закупочная процедура была бесконкурентной, а также конкурс признан не состоявшимся.

* Демпинг

Ценовое предложение поставщика-инвестора ООО «Р-ОПРА» составило примерно 18,4 млрд руб. (НМЦК = 22,5 млрд руб.). Снижение НЦМК равняется 18,2%, следовательно, демпинг не обнаружен. Конечная цена контракта соответствует ценовому предложению поставщика-инвестора.

* Сговор

Вследствие того, что закупочная процедура имеет бесконкурентный характер, определение сговора невозможно.

1. **ООО «ГЕМАМЕД»**

* Конкурентность закупки

По результатам конкурса на заключения офсетного контракта была подана единственная заявка, которая соответствовала всем требованиям, поставщика-инвестора ООО «ГЕМАМЕД». Таким образом, можно констатировать, что закупочная процедура была бесконкурентной, а также конкурс признан не состоявшимся.

* Демпинг

Ценовое предложение поставщика-инвестора ООО «ГЕМАМЕД» составило примерно 8,578 млрд руб. (НМЦК = 8,585 млрд. руб.). Снижение НМЦК составило ниже 0,01%, следовательно, демпинг не обнаружен. Конечная цена контракта соответствует ценовому предложению поставщика-инвестора.

* Сговор

Вследствие того, что закупочная процедура имеет бесконкурентный характер, определение сговора невозможно.

1. **ФГУП «Московский эндокринный завод»**

* Конкретность закупки

По результатам конкурса на заключения офсетного контракта была подана единственная заявка, которая соответствовала всем требованиям, поставщика-инвестора ФГУП «**«**Московский эндокринный завод». Таким образом, можно констатировать, что закупочная процедура была бесконкурентной, а также конкурс признан не состоявшимся.

* Демпинг

Ценовое предложение поставщика-инвестора ФГУП «**«**Московский эндокринный завод» соответствует НМЦК контракта и равняется 1,1 млрд руб. Демпинг не обнаружен, экономия закупочной процедуры – 0%, так как снижение цены не произошло. Конкурс признан не состоявшимся.

* Сговор

Вследствие того, что закупочная процедура имеет бесконкурентный характер, определение сговора невозможно.

1. **ООО «МАБСКЕЙЛ»**

* Конкретность закупки

По результатам конкурса на заключения офсетного контракта была подана единственная заявка, которая соответствовала всем требованиям, поставщика-инвестора ООО «МАБСКЕЙЛ». Таким образом, можно констатировать, что закупочная процедура была бесконкурентной, а также конкурс признан не состоявшимся.

* Демпинг

Ценовое предложение поставщика-инвестора ООО «МБАСКЕЙЛ» соответствует НМЦК контракта и равняется 0,797 млрд руб. Экономия закупочной процедуры – 0%, так как снижение цены не произошло. Конкурс признан не состоявшимся. Выделим интересный момент, что НМЦК закупки ниже 1 миллиарда рублей и, соответственно ниже встречного инвестиционного обязательства поставщика-инвестора. Это говорит о том, что все будущие финансовые притоки поставщика-инвестора суммарно будут ниже инвестиций поставщика-инвестора для локализации производства предмета офсета. Понимаем, что для поставщика-инвестора дополнительными прибылями могут служить другие контракты с заказчиками из Самарской области, заключенные по более упрощенный процедуре с поставщиком-инвестором в качестве субъекта реестра ед. поставщиков (см. п 1.2. «встречный характер инвестиционных обязательств»), но если брать отдельно данный контракт, то ROI (рентабельность от инвестиций) <1. Это позволяет сказать, что демпинг имеет место быть.

* Сговор

Вследствие того, что закупочная процедура имеет бесконкурентный характер, определение сговора невозможно.

**Критерии оценки заявок участников закупки**

В пяти из шести проанализированных выше контрактов критериями отбора поставщика-инвестора являлись цена контракта и квалификация поставщика-инвестора с соответствующими весами: 0,7 и 0,3.

Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 «Правила оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд[[44]](#footnote-44)» регламентирует правило оценки по наилучшему предложению: “Lowest Bid Scoring”/ “Highest Bid Scoring” (формула (1)).

Целью следующих вычислений является нахождение такого снижения НМЦК одним из участников конкурса, при котором он станет победителем, независимо от его предложения по квалификационному критерию (за этот критерий он получает 0 баллов), в предположении о том, что другие участники конкурса не прибегают к демпингу.

Введем необходимые обозначения:

* В конкурсе участвуют два поставщика-инвестора: Winner и Looser;
* Цена контракта = P; квалификация инвестора = Q;
* Предложение поставщика: (P, Q);
* Цена контракта ( – 70 % (0.7) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 30% (0.3) – возрастающий критерий.
* НМЦК контракта – P0;
* Цена контракта – P;
* Предложение недобросовестного поставщика: Winner (P, 0) (предложение по квалификации не важно);
* Предложение добросовестного поставщика: Looser (0,75P0, Q) (25% – максимальное снижение цены без демпинга).

Формула[[45]](#footnote-45):

(1)

Решение (в общем виде):

* Балл Winner (Lowest Bid Scoring):
* Балл Looser:

* Значит, Winner одерживает победу при соблюдении следующего неравенства:

Вывод: – НМЦК контракта, подставляя тем самым числовое значение начальной максимальной цены контракта можно узнать минимальное снижение цены, которое позволит одержать победу в конкурсе недобросовестному поставщику при соблюдении условия , что второй участник (Looser) – добросовестный поставщик.

Также приведем вычисления и найдем снижение НМЦК, которое гарантирует победу поставщика-инвестора в контракте, где еще не выявлен победитель (см. табл. 14, контракт № 6).

Введем необходимые обозначения:

* В конкурсе участвуют два поставщика-инвестора: Winner и Looser;
* Цена контракта = P; квалификация инвестора = Q;
* Предложение поставщика: (P, Q);
* Цена контракта ( – 95 % (0.95) – убывающий критерий;
* Квалификация поставщика-инвестора – 5% (0.05) – возрастающий критерий.
* НМЦК контракта – P0 = 4,5 млрд руб.
* Цена контракта – P;
* Предложение недобросовестного поставщика: Winner (P, 0) (предложение по квалификации не важно);
* Предложение добросовестного поставщика: Looser (0,75P0, Q) (25% – максимальное снижение цены без демпинга).

Решение (формула (1)):

* Балл Winner (Lowest Bid Scoring):
* Балл Looser:

* Значит, Winner одерживает победу при соблюдении следующего неравенства:

Вывод: предложение цены 3.2 млрд руб. (снижение НМЦК – 29%) гарантирует победу при любых квалификационных характеристиках и добросовестности (недемпингового ценового предложения) второго участника конкурса.

## 3.3 Ключевые выводы и рекомендации

Таким образом, закупочные процедуры по офсетному контракту в сфере здравоохранения характеризуются низкой степенью конкурентности, так как конкурсы признаны не состоявшимися, в основном подано единственное предложение, удовлетворяющее всем требованиям. Также отмечаем, что в двух из пяти контрактов был обнаружен демпинг поставщика-инвестора, а именно контракт с ЗАО «БИОКАД», так как снижение НМЦК было больше 25% и контракт с ООО «МАБСКЕЙЛ», так как законтрактованная цена ниже инвестиционных обязательств поставщика-инвестора по локализации производства.

Важно отметить, что выбранные критерии конкурса на заключения офсетного контракта не целесообразны, так как стимулируют укоренению проблемы рынка «лимонов[[46]](#footnote-46)», а именно характеризуется процессом вытеснения плохих товаров по качеству (недобросовестных поставщиков) хороших по качеству товаров (добросовестных поставщиков) в условиях асимметрии информации в контрактных отношениях. Решением данной проблемы является преобразование критериев отбора участников конкурса и их коэффициентов значимости, так как нестоимостной критерий – квалификация поставщика-инвестора нивелируется в связи с тем, что имеет низкий коэффициент значимости (в основном 30%, но как было продемонстрировано выше вес данного критерия достигает 5% значимости). Типовая структура критерия «квалификация поставщика-инвестора» следующая:

* Квалификация трудовых ресурсов (руководителей и ключевых специалистов), предлагаемых для выполнения работ, оказания услуг;
* Опыт участника закупки;
* Наличие у участника закупки финансовых ресурсов, необходимых для исполнения Государственного контракта.

Данные подкритерии ранжируются в количественной оценке значимости в зависимости от решения заказчика по тому или иному контракту.

В силу того, что офсетный контракт является долгосрочным контрактом с локализацией инфраструктурных объектов и немалых инвестиций, предлагаем особое внимание уделить нестоимотсным критериям оценки участников конкурса, что в конечном счете приведет к увеличению качества созданию или модернизации и (или) освоению производства, а также качества поставляемых товаров. Предлагаем внести дополнительный критерий, а именно критерий продолжительности работ по локализации производства на территории субъекта РФ (Примем данный коэффициент за T). Аргументируем, что заказчик заинтересован начать закупать необходимую продукцию как можно раньше, не ущемляя при этом качество освоения производства поставщика-инвестора.

Таким образом, перегруппируем коэффициенты значимости данных критериев:

* Цена контракта (P) – 50% (0.5) – убывающий критерий;
* Квалификация инвестора (Q) – 30% (0.3) – возрастающий критерий;
* Продолжительность работ по освоению производства (T) – 20% (0.2) – убывающий критерий.

В добавлении отметим, что локализация производства крупных контрактов на поставку лекарственных препаратов осуществлялось в особой экономической зоне (ОЭЗ), которая находится в городе Зеленоград «Технополис Москва», что, в свою очередь, уменьшило налоговые издержки поставщика-инвестора (на примере контрактов с ЗАО «БИОКАД», ООО «Р-ОПРА» и ООО «ГЕМАМЕД»).

# Часть 4. Выбор альтернативных механизмов инвестиционной политики РФ. Анализ Рисков и стейкхолдеров проекта

Одной из важнейших задач Министерства экономического развития является содействие по привлечению инвестиций в экономику Российской Федерации. План действий по улучшению инвестиционной деятельности в РФ разработан во исполнения указа президента Российской Федерации № 204 от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года[[47]](#footnote-47)» (далее – указ № 204).

Офсетный контракт, в свою очередь, является инструментом взаимодействия бизнеса и государства с целью расширения потенциала инвестиций в инфраструктурные объекты на территории РФ. Таким образом, в данной главе будут рассмотрены релевантные механизмы организации совместной деятельности государства и бизнеса, которые направлены на инфраструктурное развитие.

В данной части ВКР будут сравниваться и анализироваться следующие механизмы применительно к их использованию для заключения конкретного контракта по закупке ЛП:

* Концессионное соглашение (КС);
* Соглашение о государственно-частном партнерстве/муниципально-частном партнерстве (СГЧП/СМЧП);
* Специальный инвестиционный контракт (СПИК);
* Соглашение о защите и поощрение капиталовложений (СЗПК);
* Контракт жизненного цикла (КЖЦ).

Инструмент «офсетный контракт» будет сравниваться с перечисленными выше механизмами по следующим параметрам:

* Определение и основные характеристики;
* Юридические свойства инструмента (объект, предмет, стороны).

Целью данной главы является сравнение релевантных механизмов взаимодействия государства и бизнес, имеющихся на текущей момент в Российской Федерации (см. приложение №2), выделение альтернативного механизма (альтернативных механизмов) достижения целей, а также обоснование того, что цели и задачи готовящегося в Санкт-Петербурге контракта соответствуют выбранной контрактной форме. Для обоснования управленческого решения выбран аналитический метод.

Важно отметить, что в анализе альтернативных механизмов подразумевается следующее:

* Госзаказ – традиционная государственная закупка (44-ФЗ);
* ГЧП – СГЧП/СМЧП (224-ФЗ), концессионное соглашение (115-ФЗ);
* Квази-ГЧП – СПИК (488-ФЗ), СЗПК (69-ФЗ), КЖЦ (44-ФЗ), офсетный контракт (44-ФЗ).

Далее определим основных стейкхолдеров проекта (заинтересованных сторон), выделим возможности и угрозы заключения офсетного контракта, а также идентифицированные, оцененные и распределенные риски проекта внесем в матрицу рисков проекта офсетного контракта, дадим соответствующей комментарий и рекомендации по усовершенствованию офсетного механизма.

## 4.1 Подготовка управленческого решения

Введем необходимые характеристики для определения альтернативных подходов к решению поставленной проблемы:

* Проблема: дефектура (дефицит) определенных лекарственных препаратов в городских аптеках Санкт-Петербурга.
* Цель: увеличить объем снабжения/закупок городом лекарственных препаратов и/или заместить текущее лекарственные препараты с экономией бюджетных средств;
* Задача: локализовать производство лекарственных препаратов, удовлетворить спрос на лекарственные препараты на рынке;
* Сфера: фармацевтическая промышленность;
* Методы: традиционная государственная закупка и/или совместная деятельность государства и частного бизнеса (ГЧП/квази-ГЧП механизмы);

**Статус-кво**

Выбор – сохранение прежней ситуации, то есть закупка лекарственных препаратов через традиционный механизм государственных закупок по 44-ФЗ.

Практика показывает, что такой метод неэффективен особенно в период финансовой нестабильности и логистических сбоев (см. п. 4.6). В условиях экономических кризисов существует высокая вероятность невыхода поставщиков на закупочные процедуры и, как следствие, необеспечение в должном объеме государственных/муниципальных нужд и нужд населения. Данный риск принадлежит государству.

**Госзаказ или ГЧП?**

Во-первых, разберем возможные источники финансирования государства:

* Средства бюджета (налоги);
* Прямая плата пользователей.

Все иные формы финансирования предполагают:

* Возвратность инвестиций;
* Получение определённой прибыли.

Таким образом, финансирование из частных источников всегда предполагает возвратность вложений.

Выбирая между госзаказом и ГЧП, государство должно задать себе следующее вопросы[[48]](#footnote-48):

1. Есть ли в бюджете средства, чтобы построить объект полностью за счет бюджета?
2. Готово ли государство взять на себя риски, связанные с превышением сметы и срывов сроков строительства объекта?
3. Готово ли государство взять на себя риски, связанные с применением новых, сложных технологий?
4. Готово ли государство взять на себя риски высокой стоимости эксплуатации объекта из-за ошибок, допущенных на стадии проектирования и строительства?

Если государство ответит на один из этих вопросов отрицательно, то целесообразно рассмотреть ГЧП механизм.

В 2021 году бюджет Санкт-Петербурга включил в свои расходы 11 млрд. рублей[[49]](#footnote-49) на бесплатные медицинские препараты. Можно сделать вывод, что в данном случае прямая плата пользователей как источник финансирования отсутствует. Соответственно, госзаказ может быть профинансирован только с помощью бюджетных средств. Очевидно, что удовлетворения потребностей в строительстве нового объекта по изготовлению лекарственных препаратов и последующей эксплуатацией экономически нецелесообразно осуществлять с помощью государственного заказа, где все сопутствующие риски и издержки лежат полностью на публичном партнере, находящегося в условиях бюджетных ограничений. На практике в федеральном и региональных бюджетах закладываются небольшие финансовые возможности для капительного строительства объектов и оснащения в сфере здравоохранения. Большую часть расходов в инвестиционных проектах составляют затраты на строительство и оборудование[[50]](#footnote-50), в связи с этим участие частного сектора в инвестиционном проекте целесообразно.

Выбор – привлечение частного капитала через механизмы ГЧП/квази-ГЧП.

**Формы ГЧП**

ГЧП разграничивается на контрактную и институциональную формы, а именно[[51]](#footnote-51):

* Контрактная форма – концессионные и неконцессионные соглашения (разница в механизме возврата инвестиций частного партнера);
* Институциональное ГЧП предполагает две модели: учреждение юридического лица, участниками которого являются публичный и частный партнеры, или передача частному субъекту контроля над существующей публичной организацией.

В российской практике ГЧП (в широком смысле) определяется только видами контрактных отношений между концедентом/публичным партнером и концессионером/частным партнером.

Элементы форм ГЧП[[52]](#footnote-52):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Элементы форм ГЧП** | | |
| Проектирование | **D** | Design |
| Строительство | **B** | Building |
| Реконструкция | **R** | Reconstruction |
| Модернизация | **M** | Modernization |
| Эксплуатация | **O** | Operation |
| Техническое обслуживание | **M** | Maintenance |
| Управление | **M** | Management |
| Развитие | **D** | Development |
| Финансирование | **F** | Financing |

*Продолжение таблицы 9*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Возникновение частной собственности | **O** | Ownership |
| Передача в публичную собственность | **T** | Transfer |
| Аренда | **L** | Leasing |
| Покупка | **B** | Buy |
| Продажа | **S** | Selling |

**Построение формы контракта**

В связи с тем, что существует потребность в локализации производства на территории субъекта РФ, то это идентифицирует потребность в строительстве, освоение и модернизации нового производства. Поэтому формы реализации поставленной задачи входят в так называемый «Greenfield PPP-Projects», где в фокусе проекта находится строительство нового объекта (B – building).

Далее решение находится в плоскости выбора частной или публичной собственности на объект соглашения, распределение рисков, источников финансирования и возникающих издержек у сторон соглашения. Данное решение возлагается на публичного партнера и опирается на следующие аспекты:

* Степень участия в финансирование проекта;
* Бюджетные ограничения;
* Возможность и желание управлять рисками;
* Степень контроля на каждой стадии проекта;
* Рентабельностью проекта;
* Собственность на объект;
* Трансакционные издержки.

Рассматривая каждый проект в отдельности, государству необходимо принять решение о степени своей вовлеченности в проект, если государство принимает решение о организации совместной деятельности с частным бизнесом, то необходимо, во-первых, проанализировать отрасль, в которой будет осуществляться данная деятельность, во-вторых, иметь понимание соотношение рисков и отдачи вложенных средств частного инвестора (если риски, которые государство перекладывает на частного инвестора высоки, то, соответственно, норма доходности должна быть выше и vice versa).

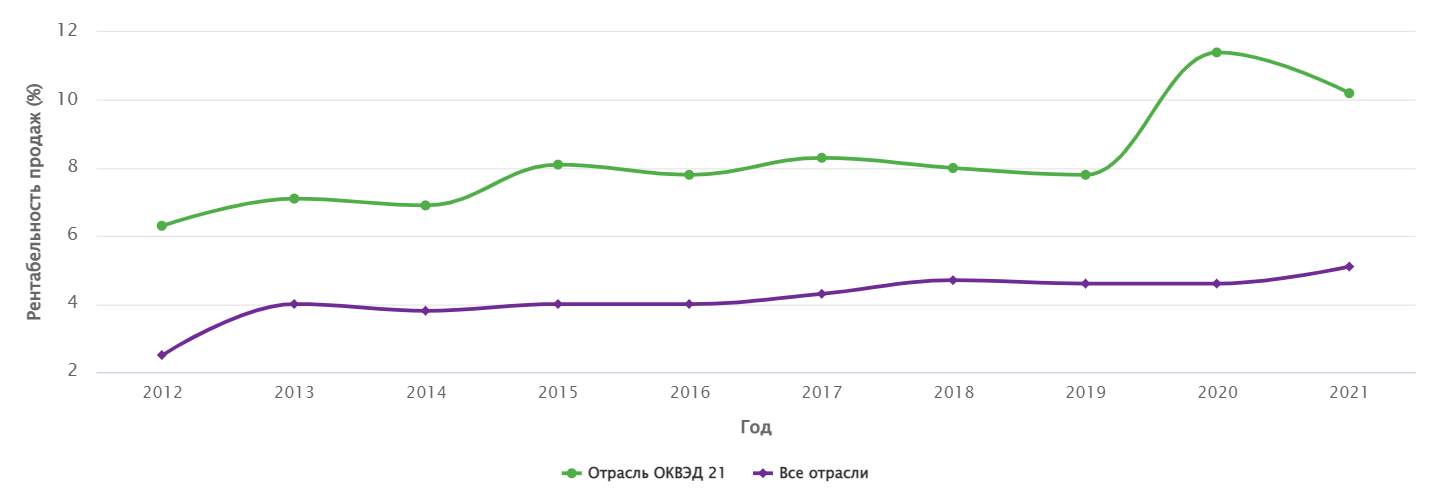
Рассматриваемый проект состоит из двух важных этапов: локализация производства (B – Building), эксплуатация объекта (O – Operation) и поставка товара. Эксплуатация объекта и поставка товара относятся к одному этапу реализации проекта. Данные стадии имеют характеристики деятельности ГЧП, то есть строительство объекта и дальнейшая его эксплуатация, а также характеристики традиционного государственного заказа – поставка товара. Целесообразно данные этапы включить в один контрактный документ.

Планируемый контракт может быть представлен в следующей форме: DBFMOO (Design – Building – Financing – Maintenance – Operation – Ownership). Аргументы в пользу именно такой структуры контрактных отношений могут основываться на основных финансовых показателях фармацевтической отрасли.

**Финансовые показатели отрасли**

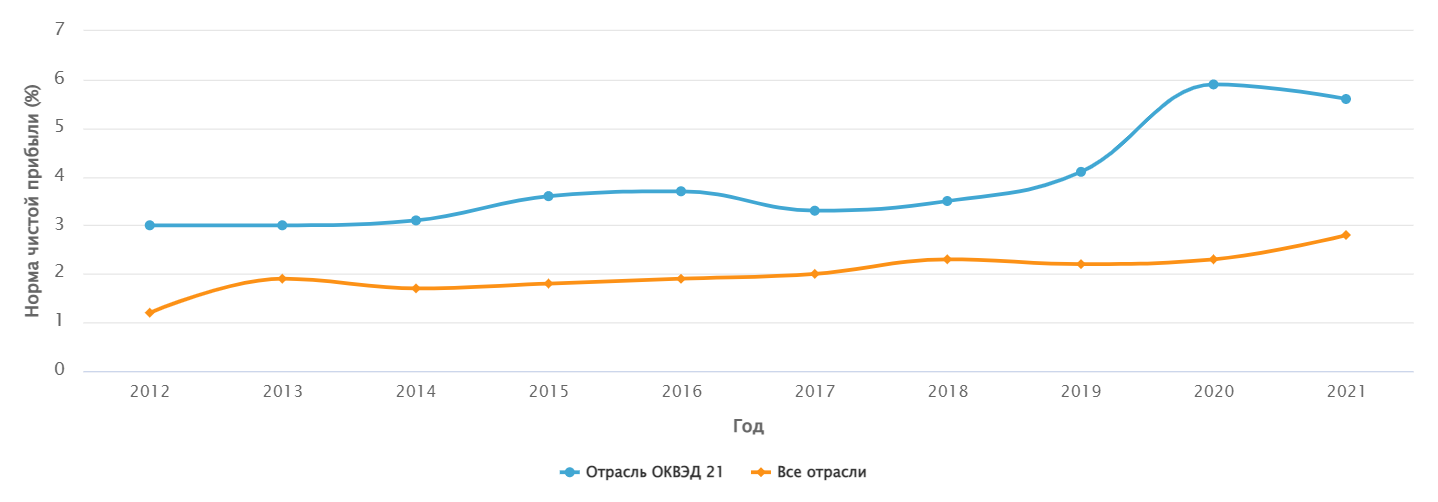
Для оценки финансовой устойчивости укрупнено была взята отрасль «Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях» (ОКВЭД: 21).

Рентабельность продаж показывает долю прибыли от продаж в выручке. На графике ниже (рис. 3) можно наглядно увидеть, что в 2021 году рентабельность продаж отрасли составила +10,2%, по стране в целом рентабельность продаж всех предприятий равнялась +5,1%.



**Рис 3. Рентабельность продаж отрасли ОКВЭД 21 и всех отраслей** (Источник: <https://www.testfirm.ru/keyrates/21_proizvodstvo-lekarstvennykh-sredstv-i-materialov-primenyaemykh-v-meditsinskikh-tselyakh> )

Норма чистой прибыли показывает долю чистой прибыль в сумме выручке за отчетный период. Как видно из графика (рис. 4), норма чистой прибыли по анализируемой отрасли по итогам 2021 года существенно выше чем в общем по РФ (5,6% и 2,8%, соответственно).



**Рис 4. Норма чистой прибыли отрасли ОКВЭД 21 и всех отраслей** (Источник: <https://www.testfirm.ru/keyrates/21_proizvodstvo-lekarstvennykh-sredstv-i-materialov-primenyaemykh-v-meditsinskikh-tselyakh> )

В силу того, что отрасль характеризуется финансовой устойчивостью и возможностью частного инвестора получить положительную отдачу от вложенных средств, а также существует государственное регулирование отрасли в рамках цены и качества (орган государственного регулирования – Минздрав, Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и т.д.), то можно сделать вывод: для частного сектора указанная сфера является прибыльной, частный сектор фармацевтической промышленности обладает технологиями, соответствует стандартам качества лекарственных препаратов, а также, как было показано выше, действует в условиях государственного регулирования отрасли экономически эффективно (положительные значения основных финансовых показателей).

Считаем целесообразным для решения возникшей проблемы с дефектурой лекарственных препаратов государству с помощью контрактных отношений простимулировать деятельность компаний фармацевтического кластера, создать взаимовыгодные условия контрактных отношений, взять на себя часть рисков, при этом избежать чрезмерного контроля и издержек, возникающих на стадиях реализации проекта.

## 4.2 Механизмы ГЧП

В Российской Федерации к инструменту ГЧП относят концессионные соглашения и соглашения о государственно-частном (муниципально-частном) партнерстве. Такое положение закреплено доктринально. В тоже самое время юридически к ГЧП относят те формы взаимодействия сторон, которое регламентируется в федеральном законе № 224-ФЗ от 13.07.2015 года[[53]](#footnote-53) (далее – 224-ФЗ), а, соответственно, к концессионным соглашениям – те формы, которые закреплены в федеральном законе № 115-ФЗ от 21.07.2005 года[[54]](#footnote-54) (далее – 115-ФЗ). Рассмотрим возможность применения данных механизмов.

### 4.2.1 Концессионное соглашение

**Определение и регулирование**

Как уже было сказано, концессионные соглашения регулируются 115-ФЗ. В соответствии с ч. 1 ст. 3 115-ФЗ по заключению концессионного соглашения одна сторона (концессионер) обязуется за свой счёт создать и (или) реконструировать определенное данным соглашениям имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, за исключением случаев, если концессионное соглашение заключается в отношении объекта, 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 использования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

В соответствии с п. 16 ч. 1 ст. 4 115-ФЗ концессионные соглашения можно заключать в отношении объектов производства, первичной и (или) последующей (промышленной) переработки, хранения сельскохозяйственной продукции, определенной согласно критериям, установленным Правительством РФ. Это означает, что сфера применения механизма «концессионное соглашение» законодательно ограничен.

Также концессионные соглашения регулируются нормами гражданского законодательства и подзаконными нормативно-правовыми актами, а именно постановлением Правительства РФ № 74[[55]](#footnote-55) от 28.01.2021 года «О совершенствовании порядка мониторинга заключения и реализации заключенных концессионных соглашений и об обеспечении оценки условных и безусловных обязательств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, возникающих при реализации концессионных соглашений», постановлением Правительства РФ № 300[[56]](#footnote-56) от 31.03.2005 года «Об утверждении формы предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного соглашения».

Также необходимо подчеркнуть существование отдельных положений, установленных Правительством РФ, касающихся типовых форм концессионных соглашений для различных объектов, например, Постановление РФ № 671 от 11.11.2006 года «Об утверждении примерного концессионного соглашения в отношении объектов образования». К таким типовым сферам также относятся метрополитен и транспорт общего пользования.

**Юридические характеристики**

Ст. 10 115-ФЗ регламентирует основные условия концессионного соглашения такие, как срок, описание объекта, технико-экономические показатели, порядок предоставления земельных участков концессионеру и другие условия.

**Стороны**

Ст. 5 115-ФЗ закрепляет, что сторонами концессионного соглашения является концедент и концессионер.

Концедентом может выступать:

* Российская Федерация;
* Субъект Российской Федерации;
* Муниципальные образование.

Концессионером может выступать:

* Индивидуальный предприниматель;
* Российское или иностранное юридическое лицо;
* Действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более юридических лица.

Глава 3 115-ФЗ регулирует непосредственно порядок заключения концессионных соглашений. В соответствии с данной главой концессионные соглашения могут быть заключены как частной стороной, так и государственной.

Если концессионное соглашение заключается публичной инициативой, то способы заключения контракта следующее:

* Открытый конкурс;
* Закрытый конкурс:
* Без конкурса (необходимо распоряжение правительства РФ).

Если концессионное соглашение заключается частной инициативой, то способы заключения контракта следующее:

* Конкурс;
* Без конкурса.

Также 115-ФЗ допускает возможность проведения совместного конкурса, когда существует понимание, что объекты, которые планируется создать и (или) реконструировать, будут находиться в собственности различных публично-правовых субъектов.

**Предмет**

Согласно 115-ФЗ, концессионер (частная сторона) по концессионному соглашению обязуется:

* Создать и (или) реконструировать определенное недвижимое имущество, или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой, или объект информационных технологий;
* Осуществлять действия по использованию (эксплуатации) объекта концессионного соглашения.

В свою очередь, по концессионному соглашению концедент (публичная сторона) обязуется:

* Предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения.

**Объект**

Ст. 4 115-ФЗ закрепляет перечень объектов, в отношении которых можно заключить концессионное соглашение. Это означает, что если объект не попадает в данный перечень, то заключить концессионное соглашение нельзя. Данный перечень является закрытым. Как уже было сказано, существуют в отношении некоторых объектов типовые формы соглашений, которые были разработаны Правительством РФ.

**Комментарий**

Объект концессионного соглашения может находиться только в государственной собственности концедента и не передается даже на время в частную собственность концессионера. По такому соглашению концессионер за свой счет создает объект, право собственности на который принадлежит или будет принадлежать концеденту, а также осуществлять эксплуатацию этого объекта, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок право пользование объектом для осуществления указанной деятельности. Релевантные формы: BTO (Building – Transfer – Operation) и DBTO (Design – Building – Transfer – Operation). Данный механизм характеризуется низкой степенью гибкости, так как его использование возможно только в указанных выше формах.

### 4.2.2 Соглашение о ГЧП/МЧП

**Определение и регулирование**

Соглашение о ГЧП/МЧП регулируется 224-ФЗ. Согласно ст. 3 224-ФЗ, государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – это 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 государственно-частном партнерстве/муниципально-частном партнерстве, заключенных в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

Соглашение о ГЧП/МЧП регламентируется также нормами гражданского законодательства и подзаконными нормативно-правовыми актами. К примеру, постановление Правительства РФ № 1514 от 30.12.2015 года[[57]](#footnote-57) «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества», приказ Минэкономразвития РФ № 894 от 30.11.2015 года[[58]](#footnote-58) «Об утверждении методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества».

П. 16, 18 ч. 1 ст. 7 224-ФЗ закрепляет, что соглашение о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве можно заключать в отношении таких объектов, как объектов производства, промышленной переработки, хранения сельскохозяйственной продукции, в отношении имущественных комплексов, предназначенных для производства продукции и (или) осуществления иной деятельности в сфере промышленности.

Необходимо отметить, что механизм СГЧП/МЧП является конкурентным инструментом офсетного контракта, так как в модели офсетного контракта поставщик-инвестор при вложении в инфраструктуру получает преференцию стать единственным поставщиком в отношении оказания поставок товара, а в соглашениях о ГЧП/МЧП частная сторона имеет возможность привлечь бюджетное финансирование (например, в форме минимального гарантированного дохода[[59]](#footnote-59)).

Соглашение о ГЧП/МЧП является схожим механизмом концессионному соглашению. В нижестоящей таблице отметим ключевые различия концессионного соглашения и соглашения о ГЧП/МЧП (табл. 9).

**Ключевые различия концессионного соглашения и СГЧП/СМЧП**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Параметр сравнения** | **Концессионное соглашение** | **СГЧП/СМЧП** |
| Частная сторона | Допускает широкое участие лиц на стороне концессионера (компании с гос. участием, простое товарищество) | Устанавливает ограничения для лиц, выступающих на стороне частного партнера (не могут быть компании с гос. участием) |
| Степень гибкости распределения прав и обязанностей сторон | Низкая степень гибкости | Высокая степень гибкости |
| Право частной собственности | Не допускает возникновения права частной собственности на объект концессионного соглашения | Допускает возникновения права частной собственности на объект соглашения |
| Возможность передачи в залог финансирующей организации объекта соглашения | Не допускается, только права концессионера используются в качестве обеспечения объекта соглашения | Допускается при условии прямого соглашения |
| Необходимость целевой эксплуатации объекта соглашения | Обязательна для концессионера | Допускается целевая эксплуатация публичным партнером |
| Необходимость оценки эффективности и сравнительного преимущества | Не требует проведения предварительной оценки эффективности проектов | Требует проведения предварительной оценки эффективности проектов и определения их сравнительного преимущества |

Источник: 115-ФЗ. 224-ФЗ

**Стороны**

В соответствии со ст. 5 224-ФЗ, сторонами соглашения о ГЧП/МЧП являются частный партнер и публичный партнер.

Публичным партнером может выступать:

* Российская Федерация;
* Субъект Российской Федерации;
* Муниципальное образование.

Частным партнером может выступать все организации любых организационно-правовых форм, кроме:

* ГУП/МУП;
* Государственные и муниципальные учреждения;
* Публично-правовые компании и иные юридические лица, созданные в РФ на основе специальных федеральных законов;
* Хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнёрства, находящиеся под контролем публично-правовых образований;
* Дочерние хозяйственные общества, находящиеся под контролем указанных выше организаций;
* Некоммерческие организации в форме фондов, созданных с помощью публично-правовыми образованиями.

224-ФЗ предусматривает возможность проведения совместного конкурса, как и 115-ФЗ.

**Предмет**

Модель ГЧП/МЧП не имеет строгого регулирования предмета соглашения, как, например, модель концессионного соглашения. Стороны соглашения сами могут выбрать предмет своего соглашения. Законодательство лишь характеризует обязательные и факультативные элементы СГЧП/СМЧП. Ст. 6 224-ФЗ регламентирует данные элементы.

Обязательные элементы соглашения ГЧП/МЧП:

1. Строительство и (или) реконструкция объекта соглашения частным партнером;
2. Осуществление частным партнером полного или частичного финансирования создания объекта соглашения;
3. Осуществление частным партнером эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения;
4. Возникновение у частного партнера права собственности на объект соглашения при условии обременения объект соглашения.

Факультативные элементы соглашения ГЧП/МЧП:

1. Проектирование частным партнером объекта соглашения;
2. Осуществление частным партнером полного или частичного финансирования эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения;
3. Обеспечение публичным партнером частичного финансирования создания частным партнером объекта соглашения, а также финансирование его эксплуатации и (или) технического обслуживания;
4. Наличие у частного партнера обязательств по передаче объекта соглашения о государственно-частном партнерстве, объекта соглашения о муниципально-частном партнерстве в собственность публичного партнера;
5. Обеспечение публичным партнером эксплуатации объекта соглашения, если частный партнер осуществляет только техническое обслуживание объекта соглашения.

**Объект**

Перечень ограничений в отношении объектов соглашения о ГЧП/МЧП регламентирует ст. 7 224-ФЗ. Если объект отсутствует в перечне, то в отношении такого объекта заключить соглашение о ГЧП/МЧП невозможно.

В соответствии с российским законодательством объектами ГЧП являются:

* Недвижимое имущество, либо
* Недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенное для осуществления деятельности, предусмотренной соглашением о ГЧП.

Необходимо добавить, что в отличии от концессионных соглашений проекты ГЧП/МЧП предусматривают оценку эффективности и определения сравнительного преимущества.

На первом этапе осуществляется оценка эффективности проекта ГЧП путем оценивания двух критериев: финансовая эффективность проекта ГЧП и социально-экономический эффект от реализации проекта ГЧП.

Необходимые и достаточные условия следующие:

1. Проект ГЧП признается финансово эффективным, если чистая приведенная стоимость (NPV) проекта больше или равна 0 (ноль) рублей;
2. Социально-экономический эффект проекта ГЧП признается положительный, если цели и задачи проекта ГЧП соответствуют не менее чем одной цели и (или) задаче государственных (муниципальных) программ, а показатели проекта соответствуют значениям не менее двух целевых показателей государственных (муниципальных) программ.

На втором этапе осуществляется определение сравнительного преимущества проекта ГЧП. Данный критерий рассматривается с точки зрения следующих показателей:

* Чистых дисконтированных расходов бюджетных средств при реализации проекта ГЧП и чистых дисконтированных расходов при реализации государственного контракта;
* Объема принимаемых публичных партнером обязательств в случае возникновения рисков при реализации проекта ГЧП и объема принимаемых таким публично-правовым образованием обязательств при реализации государственного контракта.

**Комментарий**

Федеральный закон о ГЧП (224-ФЗ) отличается гибкостью выбора форм ГЧП, в нем они не перечислены и не описаны. Этот закон содержит лишь указание на обязательные и необязательные элементы и их последовательность, которые должны быть использованы при выборе и описании формы для проекта ГЧП. Формы организации деятельности могут быть самые разнообразные, например, BOT (Building – Operation – Transfer), DBOT (Design – Building – Operation – Transfer), BOMT (Building – Operation – Maintenance – Transfer), DBFM (Design – Building – Financing – Maintenance – Operation), BOO (Building – Operation – Ownership), BOOT (Building – Ownership – Transfer) и т.п. Основными преимуществами деятельности ГЧП (в широком смысле) заключается в том, что осуществляется совместная деятельность государства и бизнеса, а также иных заинтересованных лиц, таких как кредиторы, покупатели будущей продукции/услуг, поставщики сырья и материалов, операторы, строительные компании и др., с разными источниками финансирования и распределения рисков.

### 4.2.3 Вывод

На практике в сфере здравоохранения механизмы концессионное соглашение и СГЧП используются для создания/реконструкции объектов здравоохранения по предоставлению медицинских услуг, например, больницы, поликлиники, объекты санитарно-курортного лечения или организации иной деятельности в сфере здравоохранения. Согласно ст. 4 закона № 115-ФЗ, концессионное соглашение может быть заключено в отношении объекта здравоохранения. Одно из условий концессионного соглашения – целевая эксплуатация объекта здравоохранения, иными словами оказание медицинских услуг населению. Обязательные условия 115-ФЗ расходятся с поставленной задачей по локализации производства лекарственных препаратов и предоставления рынка сбыта на предмет соглашения для привлечения частных инвестиций. Таким образом, текущей проект не соответствует нормам регулирования 115-ФЗ, как следствие механизм «концессионное соглашение» является непригодным для решения проблемы.

СГЧП/СМЧП в сфере здравоохранения используются для проектирования, строительства, финансирования и технического обслуживания объектов здравоохранения, то есть объекты социальной инфраструктуры в сфере здравоохранения, деятельностью которых является предоставление медицинских услуг населению (сегмент отрасли здравоохранения – «медицинская помощь»). С помощью цифровой платформе «Росинфра[[60]](#footnote-60)» была собрана выборка контрактов по модели «концессионное соглашение» (115-ФЗ) и СГЧП/СМЧП (224-ФЗ) в сфере здравоохранения (Приложение 3.). Наглядно продемонстрировано, что все проекты по данным моделям контрактных отношений касались объектов инфраструктуры в сегменте отрасли здравоохранения «медицинская помощь», что, соответственно, расходится с ключевыми задачами рассматриваемого проекта, так как проект находится в сфере промышленного производства, в данном случае фармацевтической промышленности.

Единственным исключением является проект по модели концессионного соглашения (115-ФЗ) производства в сфере медицинских изделий в сфере травматологии, ортопедии и нейрохирургии стало соглашение между АО «Инновационный медико-технический центр (Медицинский технопарк)» и ФГБУ «Новосибирский научно-исследовательский институт травматологии и ортопедии им. Я.Л. Цивьяна» Минздрава России (НИИТО)[[61]](#footnote-61). Данный проект является нерелевантным для сравнения и управленческого решения для рассматриваемой проблематике, так как классифицируется в качестве «Brownfield PPP-Projects» по модели RTO (Reconstruction –Transfer – Operation). Инвестор по соглашению должен был реконструировать пустующие здания, находящиеся в федеральной собственности, и запустить там соответствующее производство.

Вывод из всего вышесказанного может быть следующий: в российской практике механизмы концессионное соглашение и СГЧП/СМЧП используются в большей степени для социально значимых инфраструктурных объектов с целью повышения качества предоставления услуг населению. В силу того, что рассматриваемый проект расположен в достаточно рентабельной сфере промышленности, целью контрактных отношений является стимулирование частного сектора. Использование форм 115-ФЗ и 224-ФЗ считаем нецелесообразным по следующим причинам:

* Фармацевтическая промышленность – рентабельная сфера промышленности;
* Частный сектор эффективен, поэтому может взять основные риски на себя (риск проектирования, риск строительства, операционный риск, финансовый риск);
* Частный сектор располагает опытом и технологиями;
* Механизмы ГЧП требует высоких тендерных трансакционных издержек;

## 4.3 Механизмы квази-ГЧП

К механизмам квази-ГЧП были отнесены механизмы СПИК, СЗПК, КЖЦ и офсетный контракт. Нужно отметить, что КЖЦ и офсетный контракт регулируются 44-ФЗ, но имеют инвестиционные отличия от стандартной государственной закупки, поэтому отнесены именно в данный раздел.

### 4.3.1 Соглашение о защите и поощрение капиталовложений

**Определение и регулирование**

Соглашение о защите и поощрение капиталовложений (СЗПК) – это соглашение, заключенное между инвестором (частной стороной) и публично-правовым образованием, по которому публично-правовое образование обязуется обеспечить инвестору неприменение в отношении него актов (решений) органов власти, ухудшающих его положение (стабилизационная оговорка) или создающих дополнительные барьеры или расходы при реализации проекта.

Сферу СЗПК регулирует федеральный закон № 69 от 01.04.2020 года[[62]](#footnote-62) «О защите и поощрение капиталовложений в Российской Федерации» (далее – 69-ФЗ). В добавлении СЗПК регулируется иными нормативно-паровыми актами. Ключевым из них является постановление Правительства РФ № 1599 от 03.10.2020 года[[63]](#footnote-63).

Таким образом, сутью СЗПК является: с одной стороны, инвестор, который обязуется реализовать инвестиционный проект в одной из сфер экономической деятельности на территории РФ, а, с другой стороны, государство, которое обязуется обеспечить стабильность правой среды (снизить правовые риски) для благополучной реализации такого инвестиционного проекта.

По своей логике СЗПК является дополнительным инструментом к реализации проектов. Механизмы СЗПК и офсетного контракта удачно сочетаются, так как позволяют инвестору снизить правовые риски.

**Юридические характеристики**

В соответствии со ст. 7 и 8 69-ФЗ СЗПК может быть заключено в рамках публичной и частной инициатив.

69-ФЗ регламентирует порядок заключения СЗПК, его исполнения, расторжения, ответственность сторон, объем государственной поддержки. 69-ФЗ ограничивает количество оснований для изменения и расторжения договора в одностороннем порядке по инициативе публично-правовых образований.

В соответствии с действующим в России законодательством СЗПК может включать в себя условия связанного договора. Согласно ст. 14 69-ФЗ, в понятие связанного договора могут входить следующие соглашения: договор о предоставлении субсидий, договор о предоставлении бюджетных инвестиций, кредитный договор, предусматривающий предоставлении бюджетных средств по льготной ставке, договор о возмещении недополученных вследствие предоставления кредитных средств по льготной ставке за счет средств бюджетов РФ.

Минимальный объем инвестиций частной стороны – 200 млн. руб. Максимальный уровень инвестиций законодательством не установлен.

**Стороны**

Согласно ст. 2 69-ФЗ, сторонами СЗПК являются инвестор и публично-правовое образование.

В качестве инвестора может выступать:

* Российское юридическое лицо;
* Российское юридическое лицо либо два лица или более, действующих по договору простого товарищества;
* Иностранное юридическое лицо.

В качестве публичной стороны могут выступать:

* РФ;
* Субъект РФ;
* Муниципальное образование.

Важно отметить, что РФ и субъект РФ как могут быть самостоятельными сторонами договора, так могут подписать договор совместно. В свою очередь, муниципальное образование не может выступать в качестве самостоятельной стороны, но имеет право присоединиться к договору в качестве стороны.

**Предмет**

Как уже было сказано раннее, публичная сторона обязуется обеспечить свои обязательства по неухудшению правовых условий (стабилизационная оговорка). В добавлении необходимо сказать, что публичная сторона не берет на себя никаких обязательств в отношении инвестиционного проекта как на стадии планирования, так и на стадии эксплуатации.

В свою очередь, инвестор обязуется:

* Создать, модернизировать объекты недвижимого имущества и осуществить их последующую эксплуатацию;
* Создать и использовать результаты интеллектуальной деятельности.

**Объект**

СЗПК может быть заключено в различных экономических сферах. Перечислим те сферы, в отношении которых не может быть заключено соглашение о защите и поощрение капиталовложений[[64]](#footnote-64):

* Игорный бизнес;
* Производство табачных изделий, алкоголя, жидкого топлива, за исключением топлива, полученного из угля, а также на установках вторичной переработки нефтяного сырья;
* Добыча сырой нефти и природного газа, за исключением инвестиционных проектов по снижению природного газа;
* Оптовая и розничная торговля;
* Деятельность финансовых организаций, поднадзорных Центрального банка РФ, за исключением случаев выпуска ценных бумаг для финансирования проектов;
* Строительство (модернизация, реконструкция) административно-деловых центров и торговых центров, а также жилых домов.

В соответствии со ч. 8 ст. 10 СЗПК необходимо содержать следующие условия:

* Описание инвестиционного проекта;
* Этапы реализации инвестиционного проекта;
* Предельно допустимые значения отклонений от параметров инвестиционного проекта (в пределах 25 процентов)
* Срок применения стабилизационной оговорки с учетом требований 69-ФЗ;
* Обязательства публично-правовых образований осуществлять выплаты за счет средств соответствующего бюджета в пользу организаций, реализующих инвестиционный проект.

Срок применения стабилизационной оговорки не может превышать (ч. 10 ст. 10 69-ФЗ):

* 6 лет, если объем капиталовложений не превышает 5 миллиардов рублей;
* 15 лет, если объем капиталовложений более 5 миллиардов рублей, но не превышает 10 миллиардов рублей;
* 20 лет, если объем капиталовложений равен или более 10 миллиардов рублей.

В ч. 12 ст. 10 69-ФЗ сказано, что если организация, которая реализует инвестиционный проект, осуществила капиталовложения не менее 300 миллиардов рублей, то включаются в соглашение обязанности Российской Федерации и субъекта (субъектов) Российской Федерации при реализации другого инвестиционного проекта не допускать ухудшение финансовых показателей инвестиционного проекта, в отношении которого заключено СЗПК.

**Комментарий**

Соглашение о защите и поощрение капитальных вложений (69-ФЗ) может быть применимо практически во всех отраслях экономики. По своей сути СЗПК является соглашением между государством и бизнесом, где частный партнер осуществляет инвестиции не менее 200 млн. руб. в развитие промышленности или инфраструктуры, а публичный партнер берет на себя правовые риски частного партнера (применение стабилизационной оговорки). Заключение СЗПК характерно в тех сферах, где правовые риски особо высоки. Считаем целесообразным в нашем случае рассматривать данное соглашение как дополнительный контракт, так как обязательства частного инвестора в строительстве, модернизации, освоения производства и требуемых капитальных вложений полностью соответствуют требованиям СЗПК.

### 4.3.2 Контракт жизненного цикла

**Определение и регулирование**

Контракт жизненного цикла (КЖЦ) – это контракт, который предусматривает поставку товара или выполнения работ (в том числе проектирование объекта капитального строительства, конструирование товара), последующее обслуживание, при необходимости эксплуатацию в течение срока службы, ремонт и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работ объекта капитального строительства.

Контракт жизненного цикла является схожим инструментом офсетному контракту и используется для примерно таких же сфер. Данные сферы определены в постановлении Правительства РФ № 1087 от 28.11.2013 года.

44-ФЗ регулирует сферу КЖЦ. В добавлении к контрактам жизненного цикла применяются подзаконные нормативные акты. К их числу необходимо отнести: постановление Правительства РФ № 563 от 12.05.2017 года[[65]](#footnote-65) «О порядке и об основаниях заключения контрактов, предметов которых является одновременно выполнение работ по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию объектов капитального строительства, и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации», постановление Правительства РФ № 1087 от 28.11.2013 года[[66]](#footnote-66) «Об определении случаев заключения контракта жизненного цикла».

Процедура закупки по модели КЖЦ за исключением некоторых особенностей не отличается от стандартной процедуры закупки для обычных контрактов по 44-ФЗ.

**Юридические характеристики**

Постановление Правительства РФ № 563 от 12.05.2017 года устанавливает порядок заключения контрактов жизненного цикла, который подразумевает как обслуживание и эксплуатацию объекта, так и процессы, связанные с проектированием, строительствам и вводам в эксплуатацию объектов капительного строительства.

**Стороны**

В отношении сторон КЖЦ действуют общие положения 44-ФЗ, а именно сторонами контракта являются заказчик и поставщик (подрядчик).

Заказчиком может выступать:

* Государственный орган;
* Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»;
* Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос»;
* Публично-правовая компания «Единый заказчик в сфере строительства»;
* Государственное казанное учреждение или орган управления государственным внебюджетным фондом;
* Муниципалитет;
* Муниципальное казенное учреждение.

**Предмет**

Сутью КЖЦ является соглашение, по которому частная сторона берет на себя обязательства по проектированию, строительству, финансированию и эксплуатации объекта соглашения, а публичная сторона обязуется с момента ввода в эксплуатацию указанного объекта и до момента окончания соглашения осуществлять выплаты частному партнеру на условиях, оговоренных в соглашении.

Обязанности частной стороны, которые составляют предмет соглашения, разделяются на обязательные и факультативные (необязательные) элементы.

Обязательные элементы КЖЦ:

* Выполнение работ и обслуживание;
* Поставка товара и обслуживание.

Факультативные элементы КЖЦ:

* Проектирование объекта капстроительства;
* Конструирование товара, который следует создать в результате выполнения работ;
* Эксплуатация объекта;
* Ремонт объекта;
* Утилизация.

**Объект**

44-ФЗ регламентирует случае, когда можно заключать контракт жизненного цикла, а именно:

* Постановление № 1087 определяет сферы применения КЖЦ;
* В случаях, когда предметом КЖЦ являются новые машины и оборудование (ч. 16 ст. 34 44-ФЗ);
* В случаях, когда предметом КЖЦ одновременно является выполнение работ по проектированию, строительству и ввода в эксплуатацию объектов капитального строительства (порядок заключения таких контрактов описывает постановление Правительства РФ № 563 от 12.05.2017 года).

**Комментарий**

Контракт жизненного цикла (сервисный контракт*)* по 44-ФЗ является формой государственного-частного партнерства в отношении объектов государственной и муниципальной собственности. Наиболее близкой формой реализации проекта по методу КЖЦ является модель концессионного соглашения. Основными отличиями является распределение рисков между сторонами контракта, а именно эксплуатационные риски, а, соответственно, доходностью контракта (интенсивность использования имущества) ложатся на частного партнера при использовании модели концессии, а в случаях использования КЖЦ – на публичного партнера. В мировой практике КЖЦ реализуется по модели B/ROT (Building/Reconstruction – Operate – Transfer) и DBO (Design – Building – Operate)[[67]](#footnote-67). Предметом КЖЦ является по 44-ФЗ является совокупность стадий жизненного цикла продукта (проектирование – конструирование – обслуживание и ремонт – эксплуатация – утилизация). Подчеркнем, что имущество находится во владении государственного партнера, который, в свою очередь, эксплуатирует его и получает доход с эксплуатации. Частный партнер получает сервисные платежи за необходимое обеспечения объекта. По своей сути КЖЦ заключается для создания (реконструкции) и дальнейшей эксплуатации инфраструктурного объекта публичного партнера. В сфере здравоохранения КЖЦ обычно применяется для обеспечения заказчика медицинским оборудованием. В 2019 году сумма контрактов на медоборудование составило 33,8 млрд рублей[[68]](#footnote-68). Причиной является потребность госзаказчика в исполнении обязательств по сроку обеспечения жизненного цикла оборудования (техническое обслуживание). Вывод следующий: данная контрактная форма не соответствует характеристикам поставленной проблемы: дефицита лекарственных препаратов.

### 4.3.3 Специальный инвестиционный контракт

**Определение и регулирование**

Специальный инвестиционный контракт (СПИК) – это инструмент промышленной политики, направленный на стимулирование инвестиций в промышленное производство России.

Федеральный закон № 488 от 31.12.2014 года[[69]](#footnote-69) «О промышленной политике в Российской Федерации» (далее – 488-ФЗ). В добавлении к механизму СПИК относятся положения федерального закона № 39 от 25.02.1999 года[[70]](#footnote-70) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», а также подзаконных нормативных правовых актов, к примеру, приказ Минпромторга РФ № 4605 от 23.12.2020 года[[71]](#footnote-71) «Об утверждении примерной формы специального инвестиционного контракта».

В соответствии со ст. 16 488-ФЗ, СПИК – это договор, по которому инвестор в предусмотренный данным контрактом срок своими силами или с привлечением иных лиц обязуется создать или модернизировать и (или) освоить производство промышленной продукции на территории Российской Федерации, на континентальном шельфе Российской Федерации, в исключительной экономической зоне Российской Федерации, а другая сторона – это Российская Федерация или субъект Российской Федерации в течение такого срока обязуется осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные законодательством Российской Федерации или законодательством субъекта Российской Федерации в момент заключения специального инвестиционного контракта.

Резюмируя, можно сказать, что данный механизм связан с внедрением и применением новых технологий и освоением производства на территории Российской Федерации. В свою очередь, инвесторы за участие в данном договоре получают соответствующие налоговые льготы и преференции.

**Юридические характеристики**

Согласно 488-ФЗ, СПИК заключается:

* На срок не более 15 лет при условии, что объем инвестиций не превышает 50 млрд рублей;
* На срок не более 20 лет при условии, что объем инвестиций более 50 млрд рублей;

Минимальный объем инвестиций отсутствует.

Приказ Минпромторга России № 4605 от 23.12.2020 года «Об утверждении примерной формы специального инвестиционного контракта» регламентирует примерную форму договора «Специального инвестиционного контракта». Информация, которая включена в условную форму договора, следующая:

* Предмет СПИК;
* Срок действия СПИК;
* Обязательства всех сторон договора: инвестора, Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования;
* Контроль за выполнением обязательств инвестора СПИК;
* Зоны ответственности сторон СПИК;
* Изменения и расторжения договора.

**Стороны**

Сторонами специального инвестиционного контракта являются частная сторона (инвестор) и публичная сторона (совместное участие Российской Федерации, субъекта Российской Федерации и муниципального образования)

Необходимо отметить, что специальный инвестиционный контракт требует совместное участие в договоре в качестве сторон субъекта РФ и соответствующего муниципалитета, где будет реализован контракт.

В добавлении скажем, что к инвестору применяются некоторые ограничения, согласно ч. 1 ст. 25.16 НК РФ:

* Инвестор не вправе применять специальные налоговые режимы, предусмотренной ч. 2 ст. 25.16 НК РФ;
* Инвестор не может являться участником консолидированной группы налогоплательщиков;
* Инвестор не может являться участником (правопреемником участника) иного реализуемого регионального инвестиционного проекта;
* Инвестор не может являться резидентом особой экономической зоны любого типа или территории опережающего социально-экономического развития;
* Инвестор не может являться участником свободной экономической зоны и (или) резидентом свободного порта Владивосток.

**Предмет**

В качестве предмета контракта рассмотрим обязательства каждый из сторон специального инвестиционного контракта.

Обязательства инвестора:

* Осуществить вложения инвестиций в предусмотренный контрактом объеме;
* Внедрить (или разработать и внедрить) современную технологию из соответствующего перечня[[72]](#footnote-72), утвержденного Правительством РФ;
* Обеспечить наличие исключительных прав или права по использование результата интеллектуальной деятельности (РИД) по технологии, которая включена в перечень, в установленную контрактом дату.

Обязательства публичной стороны:

* Обеспечить стабильность условий ведений хозяйствующей деятельности;
* Применять меры поддержки стимулирования, предусмотренных контрактом, в промышленной сфере.

**Объект**

Распоряжение Правительства РФ № 3143-р от 28.11. 2020 года[[73]](#footnote-73) «Об утверждении перечня видов технологий, признаваемых современными технологиями в целях заключения специальных инвестиционных контрактов» регламентирует те технологии, в отношении которых может быть заключен СПИК. Важно отметить, что существует возможность, по которой инвестор может подать заявление о включении нового вида технологии в вышеотмеченный перечень.

В ч. 2 ст. 18.1 488-ФЗ сказано, что в соответствии со специальным инвестиционным контрактом осуществляется внедрение или разработка и внедрение технологии, применение которой для осуществления производственных и технологических операций на территории Российской Федерации позволяет осуществлять производство промышленной продукции, которая конкурентоспособна на мировом уровне, в случае включения такой технологии в утвержденный Правительством РФ перечень современных технологий.

Также важно упомянуть ключевые компоненты специального инвестиционного контракта. Согласно ч. 6 ст. 18.2 488-ФЗ, СПИК должен содержать перечень мер стимулирования деятельности в сфере промышленности, применяемые в отношении инвестора в течение срока действия СПИК при условии выполнения инвестором обязательств по СПИК.

К таким мерам поддержки в рамках СПИК относятся:

* Неухудшение налоговых условий;
* Возможность снижения налогов региональных и муниципальных;
* Предусматривает снижение ставки налога на прибыль до нуля процентов;
* Ускоренный и упрощенный процесс получения статуса продукции, произведенной в России;
* Возможность получения статуса единственного поставщика по госзакупкам (при соблюдении условий).

Так как механизм офсетного контракта также дает возможность частной стороне договора получить статус ед. поставщика, то приведем требования по СПИК для получения такого статуса инвестором. Требования к пакету документом содержаться постановление Правительства РФ № 1048 от 16.07. 2020 года[[74]](#footnote-74) «Об утверждении правил заключения, изменения и расторжения специальных инвестиционных контрактов».

**Комментарий**

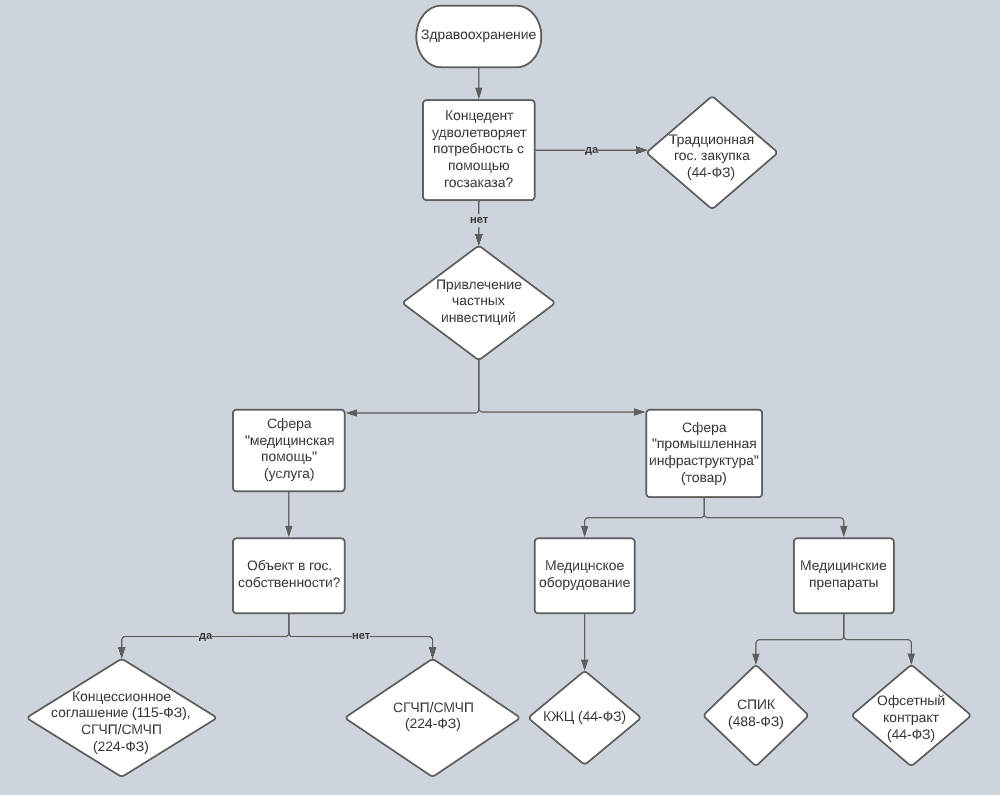
Специальный инвестиционный контракт (488-ФЗ) основывается на создание производства частного партнера с применением современных технологий, в свою очередь, государство дает такому частному партнеру различные преференции, в том числе и налоговые, например, применение стабилизационной оговорки (СПИК 2.0). Инструмент СПИК стимулирует промышленные отрасли экономики, в том числе отрасль «фармацевтическая промышленность». В российской практике СПИК был заключен с компанией «ГЕРОФАРМ[[75]](#footnote-75)». Предметом контракта стало создание в России полного цикла производства жизненно важных лекарственных препаратов: препараты инсулина и его аналогов. Важно подчеркнуть, что с 1 сентября 2016 года вступили изменения в Федеральном законе № 44-ФЗ, которые расширили перечень преференций для частной стороны по СПИК в части возможности участия в закупке в качестве единственного поставщика (обязательство публичного партнера в офсетном контракте).

Согласно ст. 111.3 44-ФЗ, условия получения статуса единственного поставщика по СПИК следующие:

* Инвестиции в производство товара более 3 млрд рублей;
* Срок получения статуса единственного поставщика ограничивается сроком действия СПИК (может быть продлен только на один год при выполнении плана по экспорту);
* Ограничение на объем товара, который может быть реализован единственным поставщиком (ежегодно до 30% объема товара);

Можно сделать вывод, что механизм СПИК может быть использован в качестве конкурентного механизма офсетному контракту, так как соответствует основным потребностям государства в стимулировании частных компаний фармацевтического кластера в локализации нового производства и закупки лекарственных препаратов.

## 4.4 Блок-схема принятия решения



**Рис 5. Блок-схема принятия управленческого решения**

**Составлено автором по: [п. 4.2.3, 4.3.1, 4.3.2, 4.3.3]**

## 4.5 Сравнение механизмов СПИК и офсетный контракт

С помощью сравнения параметров данных механизмов можно сделать вывод, что механизмы являются схожими, особенно это касается участия государства в финансировании на всех этапах проекта (невозможно привлечение бюджетных средств на стадиях: проектирование/строительство/эксплуатация), в связи с этим существует возможность вести коммерческую деятельность частному партнеру для получения необходимой нормы доходности и предотвращения банкротства частного партнера.

Основными нейтральными отличиями являются, во-первых, уровень реализации контракта, а именно механизм СПИК отличается более комплексной структурой реализации (совместное соглашение федерального, регионального и муниципального уровня), в то время как офсетный контракт является региональной формой контрактных отношений. Также инициаторам контракта СПИК в отличии от офсетного контракта может выступать частный партнер.

Основными преимуществами механизма СПИК являются: применение стабилизационной оговорки как инструмента смягчения правого риска частного партнера, применение налоговых льгот по отношению к частному партнеру, отсутствие минимального порогового значения начальных инвестиций, возможность заключения контракта на более длительный срок (до 20 лет).

Механизм СПИК не предполагает создания масштабного спроса на предмет контракта (риск спроса находится в управлении частного партнера) по сравнению с офсетным контрактом, когда публичный партнер частично берет на себя риски, связанные с востребованностью продукта в законтрактованном объеме. Таким образом, если частный партнер закладывает в свою структуру доходов основную долю доходов, получаемых с помощью государственного контракта, то офсетный контракт обладает существенным преимуществом в достижении данной цели, например, получение статуса единственного поставщика и последующая деятельность в данном статусе является безусловным преимуществом офсетного контракта.

Важно отметить, что в условиях финансово-экономического кризиса и санкционного давления на РФ, офсетный контракт выглядит более перспективно, так как сопровождает стабильные денежные притоки частному партнеру. В текущих условиях параметр «получение статуса ед. поставщика» целесообразно выделить в качестве основного параметра сравнения двух механизмов: СПИК и офсетный контракт.

Для организации более благоприятных условий и смягчения регулятивного риска целесообразно рассмотреть к офсетному контракту заключение СЗПК.

## 4.6 Стейкхолдеры проекта

**Публичная сторона**

Одной из заинтересованных сторон является публичная сторона контрактных отношений. В данном случае публичную сторону контракта представляет комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга и профильный комитет по здравоохранению Санкт-Петербурга (см. п. 1.10). Под определением «заинтересованная сторона» понимается лицо или организация, которые могут оказывать влияние на разработку и заключение офсетного контракта. Важно напомнить, что инициатором проведения конкурса на заключения офсетного контракта может выступать исключительно публичная сторона, согласно законодательству РФ.

В данном случае публичная сторона контракта является ключевым игроком, так как публичная сторона характеризуется высоким интересом и высокой степенью власти (матрица власть-интерес[[76]](#footnote-76)).

Благодаря содействию начальника управления по организации работы фармацевтических учреждений и предприятий профильного комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга, О.А. Маховой, удалось выяснить состояние и перспективы заключения офсетного контракта. Важно отметить, что предмет офсетного контракта (до официальной публикации в специальной единой информационной системе в сфере закупок) не может быть распространен во внешнюю среду, т.е. лицам не участвующих в организации, реализации и консультации соответствующего офсетного контракта.

По словам О.А. Маховой, по состоянию на конец марта 2022 года наблюдается дефектура 34 наименований жизненно важных лекарственных препаратов, особенно это касается инсулина. Данную информацию также подтверждает глава комитета по здравоохранению Дмитрий Лисовец[[77]](#footnote-77). Причинами стали перебои в поставках, связанные с логистическими трудностями поставщиков и нарастающим ажиотажным спросом граждан. Как результат в марте 2022 года примерно 22% поставщиков не вышли на закупочные процедуры. Данную тенденцию можно объяснить сильной волатильностью курса валют, так как процент локализации производства лекарственных препаратов не достигает ста процентов, и каждый поставщик лекарственных препаратов имеет валютную составляющую, заложенную в стоимость того или иного медицинского препарата, следовательно, зависим от курса валютных изменений. Также важно отметить, что ни одна из фармацевтических компаний не отказалась от деятельности на территории РФ из-за санкционного давления.

Перейдем непосредственно к вопросу реализации офсетного контракта. Работа по реализации запланированного контракта ведется, и официальная публикация контракта запланирована на середину мая 2022 года. Основными вопросами при подготовке контракта являются: НМЦК контракта, объем закупки, состав закупки. В скором времени контракт должен быть официально опубликован, к этому есть все предпосылки.

**Частная сторона**

Для идентификации потенциальных поставщиков, которые обладают достаточной финансовой устойчивостью и необходимыми ресурсами для удовлетворения обязательств контракт, вновь подчеркнем, что встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора должны составлять не менее 1 миллиарда рублей для локализации производства на территории субъекта РФ. Данное ограничение может быть отнесено к существенному входному барьеру для компаний фармацевтического кластера. Отметим, что обсуждения о снижении минимального входного порога по объему инвестиций до 100 млн. рублей[[78]](#footnote-78), что, безусловно, расширит применение офсетных контрактов с участием субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП).

Из интервью представителя публичной стороны стало очевидным, что частная сторона контракта должна соответствовать требованию полного цикла производства, то есть процесс производства продукции полностью собственный, начиная от сырья, заканчивая конечной продукцией. В силу того, что публичная сторона не вправе допускать третьих лиц до информации о предмете контракта, воспользуемся открытой информацией из новостных источников для идентификации предмета контракта.

Компания ООО «ГЕРОФАРМ[[79]](#footnote-79)» является одной из значимых игроков российского фармацевтического рынка, осуществляющий полный цикл разработки медицинских препаратов: от молекул до регистрации препарата. В Санкт-Петербурге производство находится в особой экономической зоне «Санкт-Петербург» (площадка «Нойдорф»). В ближайших планах компании – выпуск полной линейки биоаналогов инсулина. Таким образом, компания «ГЕРОФАРМ» может выступать в качестве потенциального представителя частной стороны в офсетном контракте с целью удовлетворения спроса на противодиабетический препарат – инсулин.

Благодаря содействию национального коммерческого директора компании «ГЕРОФАРМ», Д.Л. Нахамчена, удалось узнать о состоянии и перспективах заключения готовящегося офсетного контракта. Публичный партнер структурировал предмет контракта и провел консультации с фармацевтическими компаниями. Основной сложностью является достижения предварительных договоренностей об объемах закупки и цены контракта. Публичный партнер пытается расширить спрос на товар с помощью объединения двух бюджетов: городской бюджет (препараты для льготных аптек) и бюджет ОМС (препараты для стационаров). В силу того, что комитет по здравоохранению в Санкт-Петербурге не имеет юридического права включить в статью расходов по ОМС закупку лекарственных препаратов, от данного способа расширения спроса на некоторое время отказались, но процесс консультации юристов продолжается с целью привлечения средств ОМС. Как отметил Дмитрий Леонидович, основными конкурентами на заключения офсетного контракта являются компании: АО «Р-ФАРМ», ЗАО «БИОКАД», ПАО «ФАРМСИНТЕЗ».

**Покупатель будущей продукции**

Одним из преимуществ офсетного контракта в сравнении с другими механизмами совместной инвестиционной деятельности является то, что публичная сторона является покупателем будущей продукции, так как данная характеристика входит в обязательства публичной стороны. Финансирование осуществляется в полной мере за счет городского бюджета. В среднем закупка лекарственных препаратов начинается с четвертого года реализации офсетного контакта, а так как городской бюджет формируется в диапазоне трех лет, то риск спроса увеличивается (см. п. 4.7 «риск спроса»).

Как было сказано в предыдущих пунктах, публичный партнер рассматривал возможность привлечения дополнительных средств из бюджета ОМС для расширения спроса на производимую продукции с помощью снабжения лекарственных средств стационаров Санкт-Петербурга. Вследствие того, что публичный партнер в силу причин посчитал это невозможным на данный момент, то данный аспект выходит за рамки текущего исследования, но может послужить для дальнейшего анализа улучшения механизма офсетного контракта.

## 4.7 Матрица рисков

Матрица рисков представляет собой структуру идентифицированных, оцененных и распределенных рисков[[80]](#footnote-80) (таблица 11). В силу того, что условия контракта в Санкт-Петербурге не был опубликован на момент написания текущей работы, поэтому был проанализирован офсетный контракт с компанией ЗАО «БИОКАД[[81]](#footnote-81)» (первый офсетный контракт). Важно подчеркнуть, что условия контрактных отношений являются схожими. Матрица рисков была создана по стандартам «The World Bank» и «PPIAF[[82]](#footnote-82)».

*Политический риск* частично включен в контрактную документацию (п. 14 «обстоятельства непреодолимой силы»). К данному определению относятся такие политические риски, как диверсия, военных действия, блокада, изменение законодательства, препятствующих надлежащему исполнению контракта. При наступлении соответствующих обстоятельств контракт подлежит пролонгации сроков соразмерно времени данных обстоятельств. Если срок обстоятельств непреодолимой силы будет более двух месяцев, то контракт может быть расторгнут в одностороннем порядке. В данном случае частный партнер, осуществивший инвестиции в строительство производства, оказывается более чувствительным к данному риску, основная часть риска находится в управлении частного партнера.

*Правовой и регулятивный риск* по своей сути представляет собой практический аспект политического риска. Вследствие тесной связи между этими разделами описания здесь могут перекликаться. В случае применения офсетных контрактов (в отличии от контрактов СПИК) не подразумевается применения стабилизационной оговорки. Для смягчения данного риска можно рассмотреть возможность заключения дополнительного соглашение о защите и поощрение капиталовложений с целью обезопасить инвестора и создать более благоприятный инвестиционный климат.

*Риск незавершения строительства в срок* является одним из самых ключевых рисков, управляемых частной стороной офсета, так как строительство в надлежащем качестве в срок является обязательством поставщика-инвестора, а также за невыполнения данного обязательства контракт не перейдет на стадию поставки товара (получение денежных потоков) и включения поставщика в реестр ед. поставщиков. Также добавим, что особое место в анализируемом контракте занимает ответственность поставщика-инвестора на этапе строительства (п. 3 «порядок исполнения поставщиком-инвестором инвестиционных обязательств). Сроки на строительство должны быть не более 36 месяцев с момента подписания контракта, а также соблюдение иных сроков на стадиях проектирование-строительство. За неисполнение обязательств по строительству заказчик вправе расторгнуть контракт в одностороннем порядке. Считаем важным подчеркнуть, что публичная сторона в случае неисполнения инвестиционных обязательств поставщиком-инвестором теряет не только необходимый для нужд населения социально-значимый продукт, а также не окупает транзакционные издержки, возникшее на стадии подготовки контракта и проведения тендера. В контрактной документации существует право публичной стороны создать комиссию из представителей исполнительных органов власти региона, а также пригласить независимых экспертов (п. 4 «Контроль за исполнением поставщиком-инвестором инвестиционных обязательств»). Целесообразно осуществлять не только контроль, но и мониторинг строительных работ, так как таким образом происходит смягчения риска и распределение риска между частной и публичной стороной. Также до эксплуатации объекта строительства поставщик-инвестор обязан осуществить государственную регистрацию своей продукции (лекарственных препаратов). Риск несоответствия выпускаемой продукции стандартом качества полностью управляется частной стороной контракта.

*Риск невыполнения обязательств* частично связан с предыдущем риском, так как строительство является обязательством частной стороны, а также ошибки, допущенные на стадиях до эксплуатации объекта (проектирование-строительство), могут отрицательно повлиять на конечном продукте. В контрактной документации описаны штрафные санкции, применимые к обоим сторонам контракта в случае, если одна из сторон контракта не выполнит обязательства, связанные с поставкой товара (п. 7 «Обязательства и права поставщика-инвестора и заказчика, связанные с поставкой товара» и п. 9 «Ответственность сторон»). Необходимо подчеркнуть, что данный риск для публичной стороны тесно связан с *риском спроса*, так как обязательство публичной стороны является покупка товара/организация спроса, поэтому часть данного риска идентифицируем ниже. Для частной стороны контракта наступление данного риска приводит к санкциям: от начисления пени до расторжения контракта по инициативе заказчика (в одностороннем порядке).

*Операционный риск* полностью управляется частной стороной по контракту. Операционный риск включает: риск обнаружения дефектов проектирование, оборудования или материалов, наличие квалифицированной рабочей силы и их стоимость, корректировки эксплуатационных требований вследствие изменения нормативно-правовых актов, надлежащее техническое обслуживание проекта, наличие опытных руководителей. Особое внимание необходимо отвести операционному рычагу, то есть идентифицировать соотношение постоянных затрат (FC) и переменных затрат (VC). В силу того, что производство лекарственных препаратов требует достаточной доли переменных затрат (затраты на сырье и материалы, оборудование, электроэнергия и др.), вследствие этого частная сторона контракта является более чувствительной к изменениям цены контракта (операционный рычаг) в сравнении с публичной стороной.

*Финансовый риск* управляется полностью частной стороной контракта. В целом по отрасли «Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях» доля собственных средств на 2021 год составило 51%[[83]](#footnote-83) (средний показатель всех отраслей по России – 33%). Чем выше доля собственных средств у предприятия, тем надежнее финансовая устойчивость.

*Риск спроса* в большей степени управляется публичной стороной, так как создания спроса на выпускаемую частным партнером продукцию является обязательством публичного партнера (см. *риск невыполнения обязательств)*. Факторы, влияющие на риск спроса, могут быть следующие: отклонение от прогнозных величин спроса (в среднем по контракту этап закупки товара начинается с четвертого года реализации контракта) и формирование расходов городского бюджета в трехлетнем диапазоне. Заказчик имеет право отклоняется от прогнозных величин спроса (10% от объема закупки) без наложения штрафов. Также отметим, что поставщик-инвестор по контракту имеет право вести коммерческую деятельность, то есть вступать в контрактные отношения с другими гос. заказчиками или частными организациями. Вследствие частный партнер управляет риском спроса во вне контрактных отношений.

**Матрица рисков**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Риск** | **Описание риска** | **Сторона ответственная за управление риском** | **Меры смягчения риска** |
| Политический риск | Риск войны, восстаний, изменение законов или иных нормативных правовых актов, риск дискриминационных изменений в законодательстве, изменение технических параметров | В большей степени – частная сторона, в меньшей степени – публичная сторона | * Учёт интересов государства * Участие местных кредиторов и местных акционеров или субподрядчиков * Страхование политических рисков |
| Правовой и регулятивный риск | Риск изменения налогового законодательства, нормы трудового законодательства | Частная сторона | Возможность применение стабилизационной оговорки |

*Продолжение таблицы 11*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риск незавершения строительства в срок | Риск поставщика-инвестора незавершения строительства в срок или завершения строительства в ненадлежащем качестве | Частная сторона (строительный подрядчик) | Организация государственной комиссии или приглашение независимых экспертов для оценки качества строительства на протяжении всех стадий проектирования/строительства |
| Риск невыполнения обязательств | Риск наступления вероятности события, при котором созданный объект оказывается неспособным предоставлять услуги оговоренного качества в рамках установленных сроков, а также риск невыполнения обязательств публичной стороной по закупке товара | В большей степени – частная сторона, в меньшей степени – публичная | 1. Предотвращение и идентификация рисков на более ранних стадиях:  * Ошибки в проектировании объекта; * Экологические проблемы, препятствующее эксплуатации объекта; * Использование несоответствующей технологии; * Ненадлежащее эксплуатация объекта; * Качество сырья и материалов.  1. Мониторинг/испытания объекта в период эксплуатации 2. Санкции, применяемые к стороне, допустившей невыполнение обязательств |

*Продолжение таблицы 11*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Операционный риск | Риски операционной деятельности, эффект операционного рычага | Частная сторона | Использование превентивных мер смягчения риска: идентификация, мониторинг, распределение вероятности убытков, анализ внедряемых технологий, анализ рынка труда, релевантные KPI, банковский надзор, страхование и резервирование, а также эффект накопленного опыта |
| Финансовый риск | Надежность источников финансирования, валютный риск, характер кредиторов, ограничения, накладываемые финансовыми рынками во время финансового закрытия сделки и на протяжении ЖЦ проекта | Частная сторона | * Баланс использования собственных и заемных средств (финансовый рычаг); * Льготное кредитование * Рефинансирование краткосрочных кредитов; |
| Риск спроса | Риск изменения стоимости контракта, риск невыполнения обязательств публичной стороны | В большей степени – публичная сторона, в меньшей степени – частная сторона | * Структура спроса и прогнозные значения спроса * Прогнозируемая величина расходов бюджета (сумма покрытия обязательств) |

Источник: составлено автором

**Комментарий**

Основная доля рисков управляется частным партнером, вследствие этого проект характеризуется высокой долей риска для частного партнера, что, в свою очередь, требует высокой нормы доходности. Для возможного снижения нормы доходности публичный партнер вправе взять на себя некоторые риски или совместно управлять рисками (табл. 11).

# Выводы

1. Офсетный контракт – взаимовыгодная для частной и публичной стороны инвестиционная модель, направленная на развитие региональной инвестиционной политики с целью локализации производства необходимого субъекту РФ товара и осуществления поставок производимого товара для удовлетворения спроса на предмет офсета в регионе;
2. Офсетный контракт позволяет получить дополнительные доходы публичной стороне (снижение цены товара, удовлетворение спроса граждан, появление новых рабочих мест, расширение налогооблагаемой базы), при этом публичная сторона не несет затрат на инвестиционном и эксплуатационном этапах контракта (публичная сторона не предоставляет бюджетное финансирование/софинансирование);
3. Офсетный контракт стимулирует использования частных инвестиций для создания, освоения, модернизации собственного производства инвестора;
4. Начальные инвестиции (не менее 1 миллиарда рублей) создают существенные барьеры на вход для поставщиков-инвесторов, вследствие поставщиком-инвестором признается представитель крупного бизнеса;
5. Безоговорочным лидером заключения офсетных контрактов является Москва в силу того, что располагает нужным объемом рынка для достижения требуемой нормы доходности поставщика-инвестора и детальной разработкой нормативной базы, уточняющей отдельные положения федерального законодательства;
6. Офсетный контракт преимущественно применяется в здравоохранении, а именно для производства лекарственных препаратов (сфера применения – «промышленная инфраструктура»);
7. Спецификой организации закупочных процедур по модели офсета является оценка предложений поставщиков-инвесторов по модели “Highest Bid Scoring”/“Lowest Bid Scoring” по критериям: цена контракта и квалификация поставщика-инвестора; чем больше вес критерия «цена контракта», тем с большей вероятностью недобросовестный поставщик выиграет тендер с незначительной долей демпинга при любых квалификационных характеристиках;
8. Офсетный контракт имеет черты ГЧП контрактов (проектирование – строительство – эксплуатация) и традиционной государственной закупки (поставка товара), следовательно, они могут быть рассмотрены как альтернативные инвестиционные модели офсетному контракту;
9. Специальный инвестиционный контракт (СПИК) является альтернативной инвестиционной моделью офсетному контракту;
10. Офсетный контракт является перспективным механизмом в условиях экономического кризиса и санкционного давления, так как создает стабильные денежные притоки поставщику-инвестору и возможность в последующем заключать контракты с другими госзаказчиками без конкурса (статус единственного поставщика);
11. Заключение офсетного контракта на создание/освоение/модернизацию производства ЖВНПЛ и закупку городам ЖВНПЛ экономически и целесообразно в текущих условиях (мнение высокопоставленных госслужащих Санкт-Петербурга) , так как модель традиционной закупки не удовлетворяет спрос граждан Санкт-Петербург на предмет контракт (возникновение дефектуры лекарственных препаратов в аптеках города);
12. Причинами дефектуры жизненно важных лекарственных препаратов являются: возникновение ажиотажного спроса на медикаменты и перебои в поставках, связанные с логистическими трудностями поставщиков в условиях санкционного давления;
13. В Санкт-Петербурге офсетный контракт находится на этапе составления и согласования, ключевыми аспектами является объем и цена контракта; публичный партнер рассматривает возможность расширения спроса на предмет контракта, а именно к использованию городского бюджета для закупки лекарственных препаратов в льготные аптеки города задействовать бюджет ОМС для обеспечения лекарственными препаратами городские больницы;
14. Основная доля рисков управляется частным партнером.

# Рекомендации

1. Рассмотреть возможность создания нового нормативно-правого акта, регулирующего сферу офсетных контрактов, так как офсетный контракт дэ-факто не вписывается в логику 44-ФЗ по причине возникновения у частной стороны инвестиционных и эксплуатационных обязательств и соответствующих рисков на данных этапах (в отличии, например, от КЖЦ (44-ФЗ)); модель «проектирование-строительство-эксплуатация» содержит признаки ГЧП контрактов, реализуемые по модели DBO (Design – Build – Operate);
2. Опираясь на предыдущий пункт, необходимо реструктуризировать модель оценки предложений поставщиков-инвесторов на открытый конкурс, так как действующие правила оценки заявок по 44-ФЗ (Постановление № 1085) могут привести к недобросовестным действиям поставщика-инвестора: победителем может стать поставщик с незначительной долей демпинга при любых квалификационных характеристиках (см. п. 3.2); вследствие необходимо рассмотреть возможность ужесточения антидемпинговых мер (например, уменьшение процента снижения цены, признаваемое допустимой, т.е. без демпинга) или добавления нестоимостного критерия (снижение веса критерия – цена контракта)
3. По результатам анализа конкурсных процедур по заключению офсетного контракта, рекомендуется расширить список критериев определения победителя за счет включения в их число продолжительности работ по освоению производства и снизить вес ценового критерия
4. Рекомендуется ориентироваться на следующие значения весовых коэффициентов:

* Цена контракта (P) – 50% (0.5) – убывающий критерий;
* Квалификация инвестора (Q) – 30% (0.3) – возрастающий критерий;
* Продолжительность работ по освоению производства (T) – 20% (0.2) – убывающий критерий.

1. Рассмотреть целесообразность снижения входного порога начальных капитальных инвестиций (1 миллиард рублей), так как это позволит масштабировать офсетные контракты в остальных регионах и в других сферах промышленности, а также увеличить конкуренцию с привлечением игроков малого и среднего бизнеса;
2. Реструктуризировать регламентационные аспекты федерльного регулирования сферы офсетных контрактов: описание процесса заключения и реализации офсетного контракта, типовой формы контрактного соглашения, использование минимальных и максимальных значений критериев с целью усиления значимости регионального законодателя в составлении офсетного контракта с учетом особенности субъекта РФ, где контракт планируется заключить;
3. Расширить сферу применения офсетных контрактов с помощью внесения соответствующих правок в нормативно-правовые акты в отношении предмета офсетного контракта, так как на данный момент предметом контракта может выступать исключительно производимый товар, в свою очередь, сфера услуг оказывается за пределами возможности заключения офсетного контракта;
4. Альтернативным механизмом контрактных отношений в соответствии с целями и задачами Санкт-Петербурга является специальный инвестиционный контракта; в связи с этим рекомендуется рассмотреть альтернативный механизм более детально;
5. При подготовке контракта рекомендуется обращать внимание на условия досрочного расторжения контракта, на права и обязанности сторон на этапе строительства и эксплуатации (поставка товара), а также в отношении коммуникационного взаимодействия сторон;
6. В силу того, что в Петербурге заказчик анализирует возможности расширения спроса на предмет офсета, рекомендуется рассмотреть варианты распределения рисков (см. п. 4.7) под управления публичной стороной, например, на этапе проектирование-строительство воспользоваться правом организации комиссии для оценки качества строительства, заключить дополнительное соглашение СЗПК к офсетному контракту для минимизации регулятивного риска; данные действия позволят перераспределить риски с частной стороны и в конечном счете создать более благоприятные условия контракта;
7. Если поставка товара связана с технологически сложным товаром, то рекомендуется внести в контрактное соглашение механизм особых обстоятельств, который направлен на минимизацию рисков обеих сторон, связанные с изменением объективных внешних эффектов (например, изменение технических требований, изменение, валютного курса и др.); данный механизм широко используется в концессиях и СГЧП контрактов, а также применятся в отношении контрактов жизненного цикла с целью минимизации споров сторон в случае изменения обстоятельств.

# Список источников

## Учебные пособия

1. Государственно-частное партнерство в сфере инфраструктуры: учебное пособие/ Э.Р. Йескомб, Э. Фаркухарсон – Москва: издательство – Альпина PRO, второе издание, 2022 г.
2. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Д. Делмон – Москва: издательство – ООО «ГЕО-ТЭК», 2010 г., стр. 67-74
3. Государственно-частное партнерство: теоретические основы и практика применения в России и зарубежных странах: учебное пособие/ М.Ю. Соколов, С.В. Маслова – Санкт-Петербург: издательство – «Магистраль», 2017 г., стр. 40, 137

## Научные статьи

1. “Infrastructure at the Crossroads: Lessons learned from 20 years of World Bank experience”, World Bank. 2006.; Infrastructure and the World Bank: A progress report. World Bank. 2005.
2. Willoughby, Infrastructure and the Millennium Development Goals, 2 October 2004.
3. Calderon and Serven, “The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution,” Policy Research Working Paper. World Bank. 2004.
4. “Sustainable Infrastructure Action Plan FY 09-11”. World Bank. 2008.
5. «Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions» COM (2003) 327 final. P. 8.
6. Berezinets I., Ivanov A. Well-known Scoring Rules under conditions of low competition in tenders. – Int. J. Procurement Management, Vol. 12, No. 6, 2019 pp. 711-731.
7. The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism: научная статья/ Джордж Акерлоф – США: издательство - The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3 (Aug., 1970), pp. 488-500
8. Контракты с встречными инвестиционными обязательствами: специализированное издание/ А. Панов – РФ: издательство – Новости GMP (Весна, 2018), стр. 44
9. «Государственно-частное партнерство в России: теория и практика»: учебная лекция/ А. Русинова, ассицированный партнер Legal Studio – 2019 г.
10. Контракт жизненного цикла: научная статья/ А.В. Харитонов – РФ: издательство – Госзаказ №37 (Июль/Сентябрь, 2014), стр. 71
11. Управление стейкхолдерами проекта: научная статья/ С.Д. Фурта, Т. Б. Соломатина, Т. Хоппл – США: издательство – Project Management Body of Knowledge, 5-ое издание, (February, 2014), стр. 30

## Нормативно-правовые акты, подзаконные акты

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт ФССП России – режим доступа: <https://fssp.gov.ru/2315090/>
2. Статья 111.4 закона № 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Судебные и нормативные акты РФ – режим доступа: <https://sudact.ru/law/federalnyi-zakon-ot-05042013-n-44-fz-o/glava-7/statia-111.4/>
3. Постановление Правительства РФ от 12 ноября 2016 г. № 1166 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71540524/>
4. Постановление Правительства РФ от 22 декабря 2016 г. № 1441 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71576964/>
5. Постановление Правительства Москвы от 25 апреля 2017 г. № 217-ПП [Электронный ресурс]// Сайт Мэра Москвы – режим доступа: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/36324220/>
6. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 4 июля 2018 г. № 543 [Электронный ресурс]// Сайт Фонда правовых и нормативно-технических документов – режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/550537670>
7. Федеральный закон от 02.07.2021 № 360-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/401423520/>
8. Ст. 328 Гражданского кодекса РФ [Электронный ресурс]// Сайт Гражданский кодекс РФ – режим доступа: <https://gkrfkod.ru/statja-328/>
9. Ч. 1 ст. 95 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70353464/bba519b0e23ad33b6c3f39468736ff5f/>
10. Приказ Министерства финансов РФ от 19.07.2019 г. № 113н [Электронный ресурс]// Сайт rg.ru – режим доступа: <https://rg.ru/2019/09/18/minfin-prikaz113-site-dok.html>
11. Постановление Правительства РФ от 28.11. 2013 г. № 1084 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70520982/>
12. Постановление Правительства РФ от 27.02.2017 г. № 231 [Электронный ресурс]// Сайт Официальный интернет портал правой информации – режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/>
13. Указ президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71937200/>
14. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71129190/>
15. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/12141176/>
16. Постановление Правительства РФ от 28.01.2021 г. № 74 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/400263683/>
17. Постановление Правительства РФ от 31.03.2005 г. № 300 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/12139428/>
18. Постановление Правительства РФ от 30.12.2015 г. № 1514 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71296434/>
19. Приказ Минэкономразвития РФ от 30.11.2015 г. № 894 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71282690/>
20. Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70833138/>
21. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/12114699/>
22. Приказ Минпромторга РФ от 23.12.2020 г. № 4605 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/400762035/>
23. Распоряжение Правительства РФ от 28.11.2020 г. № 3143-р [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/75004785/>
24. Постановление Правительства РФ от 16.07.2020 г. № 1048 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/74399647/>
25. Федеральный закон от 01.04.2020 г. № 69-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/73826576/>
26. Постановление Правительства РФ от 03.10.2020 г. № 1599 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/74732084/>
27. Постановление Правительства РФ от 12.05.2017 г. № 563 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71674562/>
28. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1087 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70522166/>
29. Постановление Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1085 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70520984/>

## Интернет-источники

1. Недостатки регулирования в контексте возможности закупки идентичной продукции [Электронный ресурс]// Сайт Youandparterns.ru – режим доступа: <https://youandpartners.ru/upload/iblock/54d/Analiticheskiy_otchet_Ofsetnye_kontrakty_kak_mekhanizm_privlecheniya_investitsiy_You_Partners_21072021.pdf>
2. «В Москве по офсетным контрактам…» [Электронный ресурс]// Сайт Мэра Москвы – режим доступа: <https://www.mos.ru/news/item/94490073/>
3. Постатейный комментарий к 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт КонсультантПлюс – режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/podborki/postatejnyj_kommentarij_k_44-fz/>
4. Инвестиционный портал города Москвы [Электронный ресурс]// Сайт investmoscow.ru – режим доступа: <https://investmoscow.ru/content/project/doc/ofset-portal.pdf>
5. Санкт-Петербург готовит офсетный контракт [Электронный ресурс]// Сайт vademec.ru – режим доступа: <https://vademec.ru/news/2021/06/04/sankt-peterburg-gotovit-ofsetnyy-kontrakt-v-farmatsevtike/>
6. Как работают офсетные контракты в Москве [Электронный ресурс]// Сайт Мэра Москвы – режим доступа: <https://www.mos.ru/news/item/80034073/>
7. К примеру первый офсетный контракт с ЗАО «БИОКАД», обязательства поставщика-инвестора [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/inm111/view/documents.html?regNumber=0173200001417000497>
8. СПИК: перечень современных технологий [Электронный ресурс]// Сайт решение-верное.рф – режим доступа: <https://решение-верное.рф/spik-perechen-tekhnology-2020>
9. Сферы, в отношении которых нельзя заключить СЗПК [Электронный ресурс]// Сайт Департамент экономического развития Владимирской области – режим доступа: <https://der.avo.ru/zashchita-i-pooshchrenie-kapitalovlozhenij>
10. Офсетный контракт ЗАО «БИОКАД» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/inm111/view/documents.html?regNumber=0173200001417000497>
11. Офсетный контракт ООО «Р-ОПРА» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0173200001418000743>
12. Офсетный контракт ООО «ГЕМАМЕД» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001419001424>
13. Офсетный контракт АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001420000171>
14. Офсетный контракт ФГУП «Московский эндокринный завод» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001420001454>
15. Офсетный контракт АО «Уфимский трамвайно-троллейбусный завод» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0101500000321000030>
16. Офсетный контракт ООО «МАБСКЕЙЛ» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0142200001321032429>
17. Офсетный контракт; подача заявок [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok20/view/common-info.html?regNumber=0148200005422000219>
18. Правительство Санкт-Петербурга планировало заключить офсетный контракта [Электронный ресурс]// Сайт Деловой Петербург – режим доступа: <https://www.dp.ru/a/2021/05/24/Smolnij_mozhet_zakljuchit>
19. Санкт-Петербург готовит офсетный контракт в фармацевтике [Электронный ресурс]// Сайт Vademecum – режим доступа: <https://vademec.ru/news/2021/06/04/sankt-peterburg-gotovit-ofsetnyy-kontrakt-v-farmatsevtike/>
20. Смольный может заключить первый офсетный контракт в фармацевтике [Электронный ресурс]// Сайт Деловой Петербург – режим доступа: <https://www.dp.ru/a/2021/05/24/Smolnij_mozhet_zakljuchit>
21. В Смольном пообещали длительные гос. контракты [Электронный ресурс]// Сайт Фонтанка.ру – режим доступа: <https://www.fontanka.ru/2022/03/28/70625963/>
22. В Смольном заявили о дефиците 34 препаратов в аптеках Петербурга [Электронный ресурс]// Сайт интерфакс – режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/830842>
23. Сведения о бюджете [Электронный ресурс]// Сайт Администрации Санкт-Петербурга – режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/c_health/statistic/budget_using/>
24. СПИК и офсетные контракты в сфере здравоохранения [Электронный ресурс]// Сайт Brace Law Firm – режим доступа: <https://brace-lf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spik-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhranenii-i-farmatsevtike>
25. Официальный сайт «Росинфра» [Электронный ресурс]// Сайт Росинфра – режим доступа: <https://rosinfra.ru/>
26. Концессионное соглашение в сфере фармацевтики [Электронный ресурс]// Сайт Brace Law Firm – режим доступа: <https://brace-lf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spik-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhranenii-i-farmatsevtike>
27. Инвестиционный портал города Москвы [Электронный ресурс]// Сайт investmoscow.ru – режим доступа: <https://investmoscow.ru/content/project/doc/kzc-medoborudovanie.pdf>
28. СПИК с компанией ООО «ГЕРОФАРМ» [Электронный ресурс]// Сайт Brace Law Firm – режим доступа: <https://brace-lf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spik-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhranenii-i-farmatsevtike>
29. Малому бизнесу нужно льготное финансирование для реализации офсетных контрактов [Электронный ресурс]// Сайт ТАСС – режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/14223677?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru>
30. Официальный сайт компании ООО «ГЕРОФАРМ» [Электронный ресурс]// Сайт ГЕРОФАРМ – режим доступа: <https://geropharm.ru/>
31. Доля собственного капитала в отрасли ОКВЭД 21 [Электронный ресурс]// Сайт Test Firm – режим доступа: <https://www.testfirm.ru/keyrates/21_proizvodstvo-lekarstvennykh-sredstv-i-materialov-primenyaemykh-v-meditsinskikh-tselyakh>

# Приложения

## Приложение 1. Глоссарий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Термин | Определение |
| 1. | 115-ФЗ | Федеральный закон № 115-ФЗ от 21.07.2005 года «О концессионных соглашениях» |
| 2. | 224-ФЗ | Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесение изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» |
| 3. | 360-ФЗ | Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» |
| 4. | 44-ФЗ | Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» |
| 5. | 488-ФЗ | Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» |
| 6. | 69-ФЗ | Федеральный закон от 01.04.2020 г. № 488-ФЗ «О защите и поощрение капиталовложений» |
| 7. | Государственный/муниципальный контракт | Значение ст. 3 44-ФЗ |
| 8. | ГЧП/МЧП | Государственно-частное партнерство/муниципально-частное партнерство |
| 9. | ЕИС | Единая информационная система в сфере закупок |
| 10. | КЖЦ | Контракт жизненного цикла, заключенный на основе ч. 16 ст. 34 44-ФЗ |

*Продолжение приложения 1*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 11. | КС | Концессионное соглашение, заключенное на основе 115-ФЗ |
| 12. | МГД | Минимальный гарантированный доход |
| 13. | НМЦК | Начальная (максимальная) цена контракта |
| 14. | Офсетный контракт | Государственный контракт, заключенный на основе ст. 111.4 44-ФЗ |
| 15. | СЗПК | Соглашение о защите и поощрение капиталовложений |
| 16. | Соглашение о государственно-частном партнерстве/ о муниципально-частном партнерстве | Контракт, заключенный на основе 224-ФЗ |
| 17. | СПИК | Специальный инвестиционный контракт |

## Приложение 2. Сравнение параметров альтернативных инвестиционных механизмов

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Параметр сравнения** | **Концессионное соглашение**  **(115-ФЗ)** | **СГЧП/СМЧП (224-ФЗ)** | **СЗПК (69-ФЗ)** | **КЖЦ (44-ФЗ)** | **СПИК (488-ФЗ)** | **Офсетный контракт**  **(44-ФЗ)** |
| **1.** | Суть механизма | Создание (реконструкция) объекта инфраструктуры и последующая эксплуатация данного объекта в рамках соглашения | Создание (реконструкция) объекта инфраструктуры и последующая эксплуатация данного объекта в рамках соглашения | Создания гарантий для инвестора неухудшения правового режима и иных мер поддержки для создания, реконструкции, модернизации объекта инфраструктуры | Создание (реконструкция) и эксплуатация инфраструктуры объекта публичного образования | Создания стимулов в сфере промышленности путем применения налоговых льгот | Организация (локализация) производства определенного товара и создание масштабного спроса на продукт |
| **2.** | Отрасли применения (объект) | Ограничены | Ограничены | Практически все отрасли | Ограничены | Только производственные отрасли с применением современных технологий | Не ограничены |
| **3.** | Использование механизма | Для развития инфраструктуры и только сельскохозяйственной промышленности | Для развития инфраструктуры и только сельскохозяйственной промышленности, имущественных комплексов в промышленности | Для развития промышленности и инфраструктуры | Только для развития инфраструктуры | Только для развития промышленности | Для развития промышленности и инфраструктуры |

*Продолжение приложения 2*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4.** | Уровень реализации | РФ/Субъект РФ/муниципалитет | РФ/Субъект РФ/муниципалитет | РФ/РФ + субъект РФ/ РФ + субъект РФ/Субъект РФ + муниципалитет/ субъект РФ + муниципалитет | РФ/субъект РФ/муниципалитет | РФ + Субъект РФ + муниципалитет (совместно) | Субъект РФ |
| **5.** | Срок соглашения | Не ограничен | 3 года минимум | До 20 лет (зависит от объема начальных инвестиций) | Не установлен | До 20 лет (зависит от объема частных инвестиций) | До 10 лет |
| **6.** | Объем частных инвестиций | Не установлен | Не установлен | 200 миллионов рублей – минимальный уровень | Не установлен | Не установлен | 1 миллиард рублей – минимальный уровень |
| **7.** | Инициатива заключения соглашения | По инициативе частной стороны (конкурс/без конкурса), по инициативе публичной стороны (конкурс/без конкурса) | По инициативе частной стороны (конкурс/без конкурса), по инициативе публичной стороны (конкурс/без конкурса) | По инициативе частной стороны (без конкурса), по инициативе публичной стороны (конкурс) | Только по инициативе публичной стороны (конкурс/без конкурса) | По инициативе частной стороны (конкурс), по инициативе публичной стороны (конкурс/без конкурса) | Только по инициативе публичной стороны (конкурс) |
| **8.** | Возможность привлечения бюджетных инвестиций на стадии инвестирования | Возможно полное бюджетное финансирование | Возможно полное бюджетное финансирование | Возможно частичное бюджетное финансирование | Возможно полное бюджетное финансирование | Невозможно | Невозможно |

*Продолжение приложения 2*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **9.** | Возможность привлечения бюджетных инвестиций на стадии эксплуатации | Возможно полное бюджетное финансирование | Возможно полное бюджетное финансирование | Невозможно | Возможно полное бюджетное финансирование | Невозможно | Невозможно |
| **10.** | Возможность получения налоговых льгот | Возможно получение налоговых льгот | Возможно получение налоговых льгот | Возможно получение налоговых льгот | Невозможно | Возможно получение налоговых льгот | Невозможно |
| **11.** | Возможность получения статуса единственного поставщика | Предусмотрено исключительно в виде выплаты концессионера в форме доли продукции | Предусмотрено исключительно в виде выплаты частного партнера в форме доли продукции | Невозможно | Невозможно | Возможно | Обязанность публичной стороны |
| **12.** | Применения стабилизационной оговорки | Предусмотрено | Предусмотрено | Предусмотрено | Невозможно | Предусмотрено | Невозможно |
| **13.** | Возможность вести коммерческую деятельность | Предусмотрено | Предусмотрено | Предусмотрено | Невозможно | Предусмотрено | Предусмотрено |
| **14.** | Возможность реализации проекта «под ключ» | Предусмотрено | Предусмотрено | Не предусмотрено | Предусмотрено | Не предусмотрено | Не предусмотрено |

Составлено по: [44-ФЗ, 115-ФЗ, 224-ФЗ, 69-ФЗ, 488-ФЗ]

## Приложение 3. Концессионные соглашения и СГЧП в сфере здравоохранения

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Проект** | **Правовая основа** | **Сфера** | **Отрасль** | **Общий объем инвестиций**  **(млн. руб.)** | **Уровень реализации** | **Срок реализации (лет)** |
| Строительство многопрофильного медицинского центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 7 | Региональный | 10 |
| Концессионное соглашение в отношении объекта здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 8 | Региональный | 16 |
| Реконструкция медицинского центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 30 | Муниципальный | 49 |
| Создание современного стерилизационного отделения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 50 | Региональный | 15 |
| Реконструкция медицинского центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 39 | Муниципальный | 25 |
| Создание нового корпуса государственного бюджетного учреждения здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 200 | Региональный | 30 |
| Создание и организация Медицинского центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 40 | Региональный | 10 |
| Концессионное соглашение в отношении реконструкции и эксплуатации объекта здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 50 | Региональный | 49 |
| Реконструкция и эксплуатации трех объектов лабораторного комплекса | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 741 | Региональный | 15 |
| Концессионное соглашение от 31.10.2017 в отношении объекта здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 2392 | Федеральный / национальный | 25 |

*Продолжение приложения 3*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Концессионное соглашение о реконструкции и эксплуатации объекта здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 123 | Региональный | 15 |
| О реконструкции, оснащении и эксплуатации объекта здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 90 | Региональный | 15 |
| Концессионное соглашение в отношении объекта здравоохранения – диализного центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 18 | Региональный | 10 |
| Создание и эксплуатация онкорадиологического центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 2326 | Региональный | 12 |
| Проектирование, создание и эксплуатация имущества для санаторно-курортного лечения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 850 | Региональный | 30 |
| Реконструкция городского родильного дома с молочной кухней | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 286 | Региональный | 23 |
| Строительство и эксплуатация отдельного корпуса Центра экстракорпоральной гемокоррекции и клинической трансфузиологии | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 350 | Региональный | 15 |
| Создание диагностического центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 100 | Региональный | 26 |
| Концессионное соглашение в отношении объектов здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 5 | Муниципальный | 20 |
| Строительство и эксплуатация объекта "Инклюзивный Центр Раннего Развития "Росток надежды" | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 14 | Муниципальный | 49 |
| Создание и организация Центра оказания медицинской помощи | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 15 | Региональный | 15 |

*Продолжения приложения 3*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Создание и модернизация объектов здравоохранения, предназначенных для осуществления деятельности по организации лечебного питания | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 70 | Региональный | 15 |
| Концессионное соглашение на оказание услуг ЭКО | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 120 | Муниципальный | 10 |
| Создание и организация Центра амбулаторного гемодиализа обеспечения оказания услуг | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 80 | Региональный | 7 |
| Создание централизованной лабораторной службы | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 1200 | Региональный | 25 |
| Реконструкция помещений радиологического корпуса | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 600 | Региональный | 10 |
| Реконструкция объекта для осуществления деятельности в области здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 25 | Муниципальный | 49 |
| Реконструкция помещений в здании роддома | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 98 | Муниципальный | 22 |
| Создание и эксплуатация комплекса крематория | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 199 | Муниципальный | 49 |
| Реконструкция стоматологической поликлиники | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 8 | Муниципальный | 20 |
| Концессионное соглашение о строительстве крематория | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 123 | Муниципальный | 45 |
| Реконструкция и эксплуатация объекта здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 3146 | Региональный | 28 |
| Создание и эксплуатация онкорадиологического центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 1527 | Региональный | 12 |

*Продолжение приложения 3*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Реконструкция и эксплуатация больницы восстановительного лечения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 190 | Региональный | 49 |
| Реконструкция и эксплуатация объекта здравоохранения - стоматологической поликлиники | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 163 | Региональный | 49 |
| Передача в концессию объектов здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 2 | Муниципальный | 10 |
| Строительство медицинского центра | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 395 | Региональный | - |
| Строительство поликлиники | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 2400 | Региональный | - |
| Концессионное соглашение в отношении объекта здравоохранени | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 2440 | Региональный | 15 |
| Создание и реконструкция имущественного комплекса | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 423 | Региональный | - |
| Концессионное соглашение на строительство и эксплуатацию кладбища | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 0 | Муниципальный | 49 |
| Концессионное соглашение в отношении объектов здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 33829 | Региональный | 14 |
| Строительство и эксплуатация кладбища | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 12 | Муниципальный | 49 |
| Концессионное соглашение в отношении реконструкции объекта недвижимости в целях создания объекта здравоохранения | 115-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 178 | Региональный | 15 |
| Создание санаторно-курортного комплекса | 224-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 1878 | Региональный | 6 |

*Продолжение приложения 3*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Проектирование, строительство, финансирование и техническое обслуживание объекта для оказания первичной медико-санитарной помощи | 224-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 2070 | Региональный | 10 |
| Реконструкция и оснащение действующих помещений хозкорпуса | 224-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 24 | Региональный | 7 |
| Соглашение о государственно-частном партнерстве в отношении объекта для оказания первичной медико-санитарной помощи | 224-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 0 | Региональный | - |
| Строительство, финансирование и техническое обслуживание объектов для оказания первичной медико-санитарной помощи | 224-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 8900 | Региональный | 10 |
| Создание и эксплуатация объекта здравоохранения | 224-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 1719 | Региональный | 10 |
| Финансирование, проектирование, строительство и техническое обслуживание объекта здравоохранения | 224-ФЗ | Социальная инфраструктура | Медицинская помощь | 4600 | Региональный | 6 |

Источник: Росинфра

1. “Infrastructure at the Crossroads: Lessons learned from 20 years of World Bank experience”, World Bank. 2006.; Infrastructure and the World Bank: A progress report. World Bank. 2005. [↑](#footnote-ref-1)
2. Willoughby, Infrastructure and the Millennium Development Goals, 2 October 2004. [↑](#footnote-ref-2)
3. Calderon and Serven, “The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution,” Policy Research Working Paper. World Bank. 2004. [↑](#footnote-ref-3)
4. “Sustainable Infrastructure Action Plan FY 09-11”. World Bank. 2008. [↑](#footnote-ref-4)
5. Указ Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71937200/> [↑](#footnote-ref-5)
6. В Смольном заявили о дефиците 34 препаратов в аптеках Петербурга [Электронный ресурс]// Сайт интерфакс – режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/830842> [↑](#footnote-ref-6)
7. Правительство Санкт-Петербурга планировало заключить офсетный контракта [Электронный ресурс]// Сайт Деловой Петербург – режим доступа: <https://www.dp.ru/a/2021/05/24/Smolnij_mozhet_zakljuchit> [↑](#footnote-ref-7)
8. Санкт-Петербург готовит офсетный контракт в фармацевтике [Электронный ресурс]// Сайт Vademecum – режим доступа: <https://vademec.ru/news/2021/06/04/sankt-peterburg-gotovit-ofsetnyy-kontrakt-v-farmatsevtike/> [↑](#footnote-ref-8)
9. Смольный может заключить первый офсетный контракт в фармацевтике [Электронный ресурс]// Сайт Деловой Петербург – режим доступа: <https://www.dp.ru/a/2021/05/24/Smolnij_mozhet_zakljuchit> [↑](#footnote-ref-9)
10. В Смольном пообещали длительные гос. контракты [Электронный ресурс]// Сайт Фонтанка.ру – режим доступа: <https://www.fontanka.ru/2022/03/28/70625963/> [↑](#footnote-ref-10)
11. В Смольном заявили о дефиците 34 препаратов в аптеках Петербурга [Электронный ресурс]// Сайт интерфакс – режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/830842> [↑](#footnote-ref-11)
12. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт ФССП России – режим доступа: <https://fssp.gov.ru/2315090/> [↑](#footnote-ref-12)
13. Статья 111.4 закона № 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Судебные и нормативные акты РФ – режим доступа: <https://sudact.ru/law/federalnyi-zakon-ot-05042013-n-44-fz-o/glava-7/statia-111.4/> [↑](#footnote-ref-13)
14. Контракты с встречными инвестиционными обязательствами: специализированное издание/ А. Панов – РФ: издательство – Новости GMP (Весна, 2018), стр. 44 [↑](#footnote-ref-14)
15. Постановление Правительства РФ от 12 ноября 2016 г. № 1166 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71540524/> [↑](#footnote-ref-15)
16. Постановление Правительства РФ от 22 декабря 2016 г. № 1441 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71576964/> [↑](#footnote-ref-16)
17. Постановление Правительства Москвы от 25 апреля 2017 г. № 217-ПП [Электронный ресурс]// Сайт Мэра Москвы – режим доступа: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/36324220/> [↑](#footnote-ref-17)
18. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 4 июля 2018 г. № 543 [Электронный ресурс]// Сайт Фонда правовых и нормативно-технических документов – режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/550537670> [↑](#footnote-ref-18)
19. Федеральный закон от 02.07.2021 № 360-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/401423520/> [↑](#footnote-ref-19)
20. Ст. 328 Гражданского кодекса РФ [Электронный ресурс]// Сайт Гражданский кодекс РФ – режим доступа: <https://gkrfkod.ru/statja-328/> [↑](#footnote-ref-20)
21. Недостатки регулирования в контексте возможности закупки идентичной продукции [Электронный ресурс]// Сайт Youandparterns.ru – режим доступа: <https://youandpartners.ru/upload/iblock/54d/Analiticheskiy_otchet_Ofsetnye_kontrakty_kak_mekhanizm_privlecheniya_investitsiy_You_Partners_21072021.pdf> [↑](#footnote-ref-21)
22. «В Москве по офсетным контрактам…» [Электронный ресурс]// Сайт Мэра Москвы – режим доступа: <https://www.mos.ru/news/item/94490073/> [↑](#footnote-ref-22)
23. Ч. 1 ст. 95 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70353464/bba519b0e23ad33b6c3f39468736ff5f/> [↑](#footnote-ref-23)
24. Постатейный комментарий к 44-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт КонсультантПлюс – режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/podborki/postatejnyj_kommentarij_k_44-fz/> [↑](#footnote-ref-24)
25. Инвестиционный портал города Москвы [Электронный ресурс]// Сайт investmoscow.ru – режим доступа: <https://investmoscow.ru/content/project/doc/ofset-portal.pdf> [↑](#footnote-ref-25)
26. Санкт-Петербург готовит офсетный контракт [Электронный ресурс]// Сайт vademec.ru – режим доступа: <https://vademec.ru/news/2021/06/04/sankt-peterburg-gotovit-ofsetnyy-kontrakt-v-farmatsevtike/> [↑](#footnote-ref-26)
27. Инвестиционный портал города Москвы [Электронный ресурс]// Сайт investmoscow.ru – режим доступа: <https://investmoscow.ru/content/project/doc/ofset-portal.pdf> [↑](#footnote-ref-27)
28. Инвестиционный портал города Москвы [Электронный ресурс]// Сайт investmoscow.ru – режим доступа: <https://investmoscow.ru/content/project/doc/ofset-portal.pdf> [↑](#footnote-ref-28)
29. Как работают офсетные контракты в Москве [Электронный ресурс]// Сайт Мэра Москвы – режим доступа: <https://www.mos.ru/news/item/80034073/> [↑](#footnote-ref-29)
30. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 4 июля 2018 г. № 543 [Электронный ресурс]// Сайт Фонда правовых и нормативно-технических документов – режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/550537670> [↑](#footnote-ref-30)
31. Постановление Правительства РФ от 12.11.2016 г. № 1166 [Электронный ресурс]// Сайт Официальный интернет портал правовой информации – режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201912130025> [↑](#footnote-ref-31)
32. Приказ Министерства финансов РФ от 19.07.2019 г. № 113н [Электронный ресурс]// Сайт rg.ru – режим доступа: <https://rg.ru/2019/09/18/minfin-prikaz113-site-dok.html> [↑](#footnote-ref-32)
33. Постановление Правительства РФ от 28.11. 2013 г. № 1084 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70520982/> [↑](#footnote-ref-33)
34. Постановление Правительства РФ от 27.02.2017 г. № 231 [Электронный ресурс]// Сайт Официальный интернет портал правой информации – режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/> [↑](#footnote-ref-34)
35. К примеру первый офсетный контракт с ЗАО «БИОКАД», обязательства поставщика-инвестора [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/inm111/view/documents.html?regNumber=0173200001417000497> [↑](#footnote-ref-35)
36. Офсетный контракт ЗАО «БИОКАД» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/inm111/view/documents.html?regNumber=0173200001417000497> [↑](#footnote-ref-36)
37. Офсетный контракт ООО «Р-ОПРА» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0173200001418000743> [↑](#footnote-ref-37)
38. Офсетный контракт ООО «ГЕМАМЕД» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001419001424> [↑](#footnote-ref-38)
39. Офсетный контракт АО «ВИММ-БИЛЛЬ-ДАНН» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001420000171> [↑](#footnote-ref-39)
40. Офсетный контракт ФГУП «Московский эндокринный завод» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0173200001420001454> [↑](#footnote-ref-40)
41. Офсетный контракт АО «Уфимский трамвайно-троллейбусный завод» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0101500000321000030> [↑](#footnote-ref-41)
42. Офсетный контракт ООО «МАБСКЕЙЛ» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok504/view/common-info.html?regNumber=0142200001321032429> [↑](#footnote-ref-42)
43. Офсетный контракт; подача заявок [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok20/view/common-info.html?regNumber=0148200005422000219> [↑](#footnote-ref-43)
44. Постановление Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1085 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70520984/> [↑](#footnote-ref-44)
45. Berezinets I., Ivanov A. Well-known Scoring Rules under conditions of low competition in tenders. – Int. J. Procurement Management, Vol. 12, No. 6, 2019 pp. 711-731. [↑](#footnote-ref-45)
46. The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism: научная статья/ Джордж Акерлоф – США: издательство - The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3 (Aug., 1970), pp. 488-500 [↑](#footnote-ref-46)
47. Указ президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71937200/> [↑](#footnote-ref-47)
48. «Государственно-частное партнерство в России: теория и практика»: учебная лекция/ А. Русинова, ассицированный партнер Legal Studio – 2019 г. [↑](#footnote-ref-48)
49. Сведения о бюджете [Электронный ресурс]// Сайт Администрации Санкт-Петербурга – режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/c_health/statistic/budget_using/> [↑](#footnote-ref-49)
50. СПИК и офсетные контракты в сфере здравоохранения [Электронный ресурс]// Сайт Brace Law Firm – режим доступа: <https://brace-lf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spik-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhranenii-i-farmatsevtike> [↑](#footnote-ref-50)
51. «Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions» COM (2003) 327 final. P. 8. [↑](#footnote-ref-51)
52. Государственно-частное партнерство: теоретические основы и практика применения в России и зарубежных странах: учебное пособие/ М.Ю. Соколов, С.В. Маслова – Санкт-Петербург: издательство – «Магистраль», 2017 г., стр. 40 [↑](#footnote-ref-52)
53. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71129190/> [↑](#footnote-ref-53)
54. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/12141176/> [↑](#footnote-ref-54)
55. Постановление Правительства РФ от 28.01.2021 г. № 74 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/400263683/> [↑](#footnote-ref-55)
56. Постановление Правительства РФ от 31.03.2005 г. № 300 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/12139428/> [↑](#footnote-ref-56)
57. Постановление Правительства РФ от 30.12.2015 г. № 1514 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71296434/> [↑](#footnote-ref-57)
58. Приказ Минэкономразвития РФ от 30.11.2015 г. № 894 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71282690/> [↑](#footnote-ref-58)
59. МГД – условие СГЧП, согласно которому публичная сторона гарантирует частной стороне доплату до минимального дохода в случае, если из-за недостаточного трафика поступления от пользователей инфраструктуры окажутся ниже этого уровня [↑](#footnote-ref-59)
60. Официальный сайт «Росинфра» [Электронный ресурс]// Сайт Росинфра – режим доступа: <https://rosinfra.ru/> [↑](#footnote-ref-60)
61. Концессионное соглашение в сфере фармацевтики [Электронный ресурс]// Сайт Brace Law Firm – режим доступа: <https://brace-lf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spik-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhranenii-i-farmatsevtike> [↑](#footnote-ref-61)
62. Федеральный закон от 01.04.2020 г. № 69-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/73826576/> [↑](#footnote-ref-62)
63. Постановление Правительства РФ от 03.10.2020 г. № 1599 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/74732084/> [↑](#footnote-ref-63)
64. Сферы, в отношении которых нельзя заключить СЗПК [Электронный ресурс]// Сайт Департамент экономического развития Владимирской области – режим доступа: <https://der.avo.ru/zashchita-i-pooshchrenie-kapitalovlozhenij> [↑](#footnote-ref-64)
65. Постановление Правительства РФ от 12.05.2017 г. № 563 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/71674562/> [↑](#footnote-ref-65)
66. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1087 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70522166/> [↑](#footnote-ref-66)
67. Контракт жизненного цикла: научная статья/ А.В. Харитонов – РФ: издательство – Госзаказ №37 (Июль/Сентябрь, 2014), стр. 71 [↑](#footnote-ref-67)
68. Инвестиционный портал города Москвы [Электронный ресурс]// Сайт investmoscow.ru – режим доступа: <https://investmoscow.ru/content/project/doc/kzc-medoborudovanie.pdf> [↑](#footnote-ref-68)
69. Федеральный закон от 31.12.2014 г. № 488-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/70833138/> [↑](#footnote-ref-69)
70. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/12114699/> [↑](#footnote-ref-70)
71. Приказ Минпромторга РФ от 23.12.2020 г. № 4605 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/400762035/> [↑](#footnote-ref-71)
72. СПИК: перечень современных технологий [Электронный ресурс]// Сайт решение-верное.рф – режим доступа: <https://решение-верное.рф/spik-perechen-tekhnology-2020> [↑](#footnote-ref-72)
73. Распоряжение Правительства РФ от 28.11.2020 г. № 3143-р [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/75004785/> [↑](#footnote-ref-73)
74. Постановление Правительства РФ от 16.07.2020 г. № 1048 [Электронный ресурс]// Сайт Гарант – режим доступа: <https://base.garant.ru/74399647/> [↑](#footnote-ref-74)
75. СПИК с компанией ООО «ГЕРОФАРМ» [Электронный ресурс]// Сайт Brace Law Firm – режим доступа: <https://brace-lf.com/informaciya/farmatsevticheskoe-i-meditsinskoe-pravo/1590-spik-i-ofsetnye-kontrakty-v-zdravookhranenii-i-farmatsevtike> [↑](#footnote-ref-75)
76. Управление стейкхолдерами проекта: научная статья/ С.Д. Фурта, Т. Б. Соломатина, Т. Хоппл – США: издательство – Project Management Body of Knowledge, 5-ое издание, (February, 2014), стр. 30 [↑](#footnote-ref-76)
77. В Смольном заявили о дефиците 34 препаратов в аптеках Петербурга [Электронный ресурс]// Сайт интерфакс – режим доступа: <https://www.interfax.ru/russia/830842> [↑](#footnote-ref-77)
78. Малому бизнесу нужно льготное финансирование для реализации офсетных контрактов [Электронный ресурс]// Сайт ТАСС – режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/14223677?utm_source=yandex.ru&utm_medium=organic&utm_campaign=yandex.ru&utm_referrer=yandex.ru> [↑](#footnote-ref-78)
79. Официальный сайт компании ООО «ГЕРОФАРМ» [Электронный ресурс]// Сайт ГЕРОФАРМ – режим доступа: <https://geropharm.ru/> [↑](#footnote-ref-79)
80. Государственно-частное партнерство: теоретические основы и практика применения в России и зарубежных странах: учебное пособие/ М.Ю. Соколов, С.В. Маслова – Санкт-Петербург: издательство – «Магистраль», 2017 г., стр. 137 [↑](#footnote-ref-80)
81. Офсетный контракт ЗАО «БИОКАД» [Электронный ресурс]// Сайт ЕИС закупки – режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/inm111/view/documents.html?regNumber=0173200001417000497> [↑](#footnote-ref-81)
82. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Д. Делмон – Москва: издательство – ООО «ГЕО-ТЭК», 2010 г., стр. 67-74 [↑](#footnote-ref-82)
83. Доля собственного капитала в отрасли ОКВЭД 21 [Электронный ресурс]// Сайт Test Firm – режим доступа: <https://www.testfirm.ru/keyrates/21_proizvodstvo-lekarstvennykh-sredstv-i-materialov-primenyaemykh-v-meditsinskikh-tselyakh> [↑](#footnote-ref-83)