

ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

OPTIMIZATION OF PUBLIC PROCUREMENT FOR MEDICAL GOODS AND SERVICES THROUGH PUBLIC- PRIVATE PARTNERSHIP

A. Tsisar

Summary. The article examines the potential and benefits of optimizing public procurement of medical goods and services through public-private partnership. The advantages of this approach are highlighted, including increased efficiency, cost reduction, enhanced competition, and risk distribution. Positive outcomes resulting from the implementation of innovative management solutions are described.

Recommendations for successful PPP implementation are provided, such as establishing control structures, training qualified personnel, ensuring transparency in procurements, and fostering long-term cooperation between government and business entities. The goal is to achieve high-quality healthcare services and rational allocation of budgetary funds. The author concludes that activating PPPs is crucial for improving the procurement system in healthcare, leading to greater accessibility and quality of medical services for citizens.

Keywords: public-private partnership, healthcare, public procurement, innovations, development strategy, efficient allocation of budgetary funds.

Цисар Анастасия Владимировна

Аспирант, НЧОУ ВО «Московский институт
экономики, политики и права»
av.tsisar@gmail.com

Аннотация. Статья изучает потенциал и выгоды оптимизации государственных закупок медицинских товаров и услуг через государственно-частное партнерство. Выделяются преимущества подхода: повышение эффективности, сокращение расходов, увеличение конкуренции и распределение рисков. Описываются позитивные последствия применения инновационных управленческих решений.

Приводятся рекомендации по успешному внедрению ГЧП, включая создание контрольных структур, подготовку квалифицированных кадров, обеспечение прозрачности закупок и установление долгосрочного сотрудничества между государством и бизнесом. Цель рекомендаций — качественное медицинское обслуживание и рациональный расход бюджетных средств.

Автор делает вывод о значимости активизации ГЧП для совершенствования системы закупок в здравоохранении, что приведет к росту доступности и качества медицинских услуг для граждан.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, здравоохранение, государственные закупки, инновации, стратегия развития, эффективное распределение бюджетных средств.

Одним из наиболее значимых элементов реформирования системы здравоохранения в современной России является проблема оптимизации государственных закупок медицинских товаров и услуг [1]. Постоянно растущие объемы бюджетных ассигнований требуют рационального расходования средств и разработки эффективных механизмов взаимодействия государства и частного сектора [2]. Реализация концепции государственно-частного партнерства (далее — ГЧП) открывает широкие возможности для повышения эффективности закупочных процессов, что положительно сказывается на качестве и доступности медицинских услуг для населения.

Российская экономика сталкивается с рядом трудностей, влияющих на организацию государственных закупок. Среди основных факторов можно выделить [3]:

- Ограниченный объем бюджета здравоохранения.

- Недостаточная развитость внутреннего производства медикаментов и медицинского оборудования.
- Низкий уровень автоматизации процессов планирования и осуществления закупок.
- Несовершенство механизмов контроля и оценки результатов закупок.

В результате указанные факторы приводят к значительным потерям денежных средств и снижению общей эффективности функционирования системы здравоохранения. Именно поэтому актуальной задачей выступает переход к новым методам и инструментам организации государственных закупок, основанным на принципах государственно-частного партнерства.

Наиболее важными элементами такого перехода становятся следующие мероприятия:

- Формирование долгосрочного прогноза потребностей системы здравоохранения в товарах и услугах.
- Использование электронных торговых площадок для размещения заказов и выбора поставщиков.
- Разработка специальных схем поддержки отечественных производителей лекарств и медицинского оборудования.
- Совершенствование процедуры заключения контрактов путем введения конкурсных процедур независимой экспертизы представленных заявок.

Применение указанных мер позволит создать эффективную модель организации закупок, позволяющую сократить издержки и повысить надежность поставок необходимых товаров и услуг.

При построении системы взаимодействия государства и частного сектора важно учитывать специфику предмета закупки и особенности рыночных условий. Основными критериями, используемыми при формировании модели ГЧП, выступают [4]:

- Целесообразность передачи конкретных видов продукции и услуг на аутсорсинг.
- Возможность согласования сроков поставки и объемов закупок,
- Уровень риска и неопределенности в поставках определенных групп товаров и услуг.
- Степень готовности экономики региона к участию в партнерских проектах.

Для достижения оптимального результата необходимо соблюдение ряда принципов:

- Прозрачность и гласность всей цепочки принятия решений относительно закупаемых товаров и услуг.
- Равенство и конкуренция среди потенциальных исполнителей заказа.
- Контроль исполнения контракта и санкций за нарушение договоренностей.
- Активное участие общественных институтов и гражданского общества в контроле за процессом закупок.

Таким образом, правильный выбор модели государственно-частного партнерства способствует формированию стабильных взаимоотношений между всеми участниками рынка, сокращению потерь бюджетных средств и улучшению общего состояния отечественного здравоохранения.

Переход к государственно-частному партнерству подразумевает применение специализированных инструментов и методов, позволяющих эффективно организовать закупки медицинских товаров и услуг. Рассмотрим подробнее некоторые из них:

1. Концессионные соглашения

Концессия представляет собой соглашение, согласно которому частный сектор получает право на эксплуатацию определенного объекта инфраструктуры или оказание конкретной услуги на определенный срок в обмен на обязательство производить инвестиции и поддерживать объект в надлежащем состоянии [5]. Этот инструмент широко используется в строительстве дорог, мостов, электростанций и других инфраструктурных объектах, однако его адаптация возможна и применительно к медицинским организациям. Преимущества концессионных соглашений заключаются в следующем:

- Привлечение внебюджетных инвестиций.
- Передача рисков от государства к инвестору.
- Повышение ответственности исполнителя за конечный результат проекта.

Однако существуют и потенциальные недостатки, такие как риск завышения цен и длительные сроки окупаемости проектов.

2. Аутсорсинг

Аутсорсинг означает передачу части бизнес-процессов или функций специализированным компаниям. Применительно к сфере здравоохранения этот подход позволяет государству привлекать частные компании для выполнения работ по ремонту помещений, обслуживанию техники, обеспечению лекарствами и медицинским инвентарем [6]. Такой подход позволяет освободить внутренние ресурсы и сосредоточить усилия на стратегических направлениях деятельности. Основные преимущества аутсорсинга включают:

- Сокращение административных расходов.
- Улучшение качества обслуживания.
- Увеличение гибкости системы здравоохранения.

Недостатком же является зависимость от внешнего подрядчика и риск потери контроля над ключевыми функциями.

3. Венчурное финансирование

Этот вид финансирования предусматривает вложение капитала в проекты, обладающие высоким уровнем риска и потенциала роста. В частности, венчурные фонды могут вкладываться в разработку новых лекарственных препаратов, производство высокотехнологичного медицинского оборудования или научные исследования в области биотехнологий [7]. Такие вложения способны стать катализатором прогресса в отечественном здравоохранении, ускорив появление инноваций и улучшений в сфере профилактики заболеваний и борьбы с ними. Среди преимуществ венчурного финансирования выделяются:

- Высокий потенциал роста.
- Поддержка научных разработок и технологических инноваций.
- Дополнительный источник доходов для медицинских учреждений.

Тем не менее, высокая степень риска и длительный период ожидания прибыли делают этот инструмент привлекательным лишь для избранных инвесторов.

Далее рассмотрим преимущества и выгоды государственно-частного партнерства в сфере закупок медицинских товаров и услуг. Использование инструментов государственно-частного партнерства имеет целый ряд положительных эффектов, как для государства, так и для частного сектора. Рассмотрим ключевые преимущества подробнее [8].

1. Эффект экономии бюджетных средств

За счет перераспределения расходов и повышения эффективности контрактных процедур достигается существенная экономия бюджетных средств. Например, сокращение административного аппарата, уменьшение объема коррупционных практик и минимизация теневых операций помогают высвободить дополнительные средства для расширения перечня оказываемых услуг и улучшения качества медицинской помощи.

2. Повышение качества и доступности медицинских услуг

Благодаря привлечению частных компаний, работающих в сегменте высоких технологий и владеющих современными методами диагностики и лечения, население получает доступ к качественным медицинским услугам даже в отдаленных регионах страны. Расширяется перечень доступных диагностических процедур, повышается точность постановки диагнозов и улучшается общий показатель выздоровления пациентов.

3. Рост производительности труда и эффективности работы персонала

Использование современных методик управления персоналом, мотивация работников и введение новых технологий ведет к росту производительности труда в больницах и поликлиниках. Автоматизированные процессы обработки документов и отчетности освобождают медиков от рутинных обязанностей, давая возможность сосредоточиться непосредственно на работе с пациентами [9].

4. Укрепление доверия граждан к системе здравоохранения

Интеграция лучших мировых практик и технологических решений повышает уровень удовлетворенности граждан работой системы здравоохранения. Высокая

скорость реагирования на запросы пациентов, короткие очереди и качественное обслуживание формируют позитивный имидж медицинских учреждений и повышают лояльность граждан к проводимым реформам [10].

Однако существуют серьезные угрозы, возникающие при применении государственно-частного партнерства в закупках лекарственных препаратов и медицинских услуг. Самые важные из них:

- Возможность появления коррупции и тайных сговоров между участниками торгов.
- Завышение стоимости товаров и услуг поставщиками.
- Нерациональное использование государственных денег.
- Потеря контроля над процессом и опасность снижения качества медицинского обслуживания для пациентов.

Для снижения этих рисков предлагается реализовать комплекс мероприятий. Рекомендуется ввести строгую систему аудита и контроля над использованием выделенных средств, проводить систематический надзор за деятельностью лечебных заведений и поставщиков медицинских товаров и услуг. Следует организовать открытые конкурсы и аукционы для выбора исполнителей закупок, а также привлечь общественное мнение и независимых экспертов к обсуждению обоснованности осуществляемых приобретений.

Здравоохранение в России сталкивается с рядом уникальных факторов, серьезно влияющих на использование государственно-частного партнерства. Прежде всего, страна обладает сложной географической структурой с множеством труднодоступных регионов, что значительно усложняет доставку лекарств и медицинских услуг жителям этих мест. Другая особенность связана с необходимостью учитывать национальные традиции и культурные особенности россиян, что отражается на подходе к проектированию схем ГЧП и должно быть обязательно учтено при разработке соответствующих инициатив. Еще одной особенностью российского рынка является преобладание множества мелких поставщиков и отсутствие крупных объединяющих игроков. Такая ситуация осложняет проведение крупномасштабных проектов ГЧП, так как мелкие поставщики часто сталкиваются с трудностями при выполнении объемных контрактов и нуждаются в поддержке при налаживании взаимодействия друг с другом и с государственными структурами.

Принимая во внимание указанные условия, эффективная стратегия ГЧП должна предусматривать ряд мероприятий [11].

Во-первых, важно создать единую централизованную информационную систему учета медицинских то-

варов и услуг, позволяющую оперативно отслеживать движение лекарственных препаратов и медицинского оборудования. Следующим важным шагом станет введение единого электронного ресурса для проведения торгов и конкурсных процедур, что повысит прозрачность и снизит коррупционные риски [12]. Также целесообразно выделить приоритеты для отдельных территорий и направлений, нуждающихся в наибольшей поддержке ГЧП-проектов.

Особое внимание стоит уделить поддержке малого и среднего предпринимательства, занятого производством медикаментов и медицинского оборудования. Предоставляя необходимые льготы и стимулы, государство сможет способствовать развитию локальных производителей и увеличению доли отечественных изделий на внутреннем рынке.

Такой комплексный подход позволит успешно адаптировать инструменты ГЧП к российским реалиям и добиться значимых положительных изменений в системе здравоохранения в короткие сроки.

Проведённое исследование наглядно демонстрирует, что привлечение частного капитала для совершенствования государственных закупок в сфере медицины оказывается весьма полезным способом повысить эффективность всей системы здравоохранения. Благодаря этому удаётся применять наиболее прогрессивные технологические и организационные решения, улучшая качество медицинского обслуживания и одновременно экономя бюджетные деньги.

Этот подход имеет целый ряд очевидных плюсов: сокращаются общие расходы, усиливается здоровая конкуренция среди тех, кто поставяет товары и услуги, риски распределяются между государством и предпринимателями, растёт доверие общественности к работе больницы и поликлиник. Когда власть и частный сектор

начинают конструктивно сотрудничать, процедура закупок становится прозрачной и предсказуемой, что заметно улучшает итоговые результаты для пациентов.

Чтобы наладить эффективные взаимоотношения между властью и бизнесом в сфере медицины, органам власти и государственным клиникам предстоит выработать продуманную стратегию развития государственно-частного партнёрства. Эта стратегия должна ясно формулировать задачи и содержать понятные критерии измерения достигнутых успехов. Нужно сформировать специальную службу, ответственную за мониторинг соблюдения договорённостей и проверку хода выполнения обязательств обеими сторонами. Не обойтись и без постоянного повышения уровня подготовки сотрудников, которым придётся вести работу по новым правилам. Процесс заключения контрактов должен стать проще и прозрачнее, исключив излишнюю бюрократию и сохранив открытость всех стадий закупок.

Участие в данном процессе даёт компаниям отличную возможность усилить свои позиции на рынке. Регулярное общение с властями и создание прочных альянсов с большими партнёрами позволяют расширить бизнес-возможности. Инвестируя в профессиональное развитие сотрудников и внедряя самые современные диагностические методики и способы лечения, фирмы демонстрируют серьёзный подход к делу. Понимание важности долгосрочных доверительных отношений с государственными заказчиками обеспечивает успех в деле укрепления собственной деловой репутации и подтверждает высокий уровень профессионализма компании.

Реализация указанных мер обеспечит существенное улучшение системы государственных закупок медицинских товаров и услуг, сделает медицинскую помощь доступной и качественной для каждого гражданина и повысит эффективность использования бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. О Стратегии развития здравоохранения в Российской Федерации на период до 2025 года: указ Президента Российской Федерации от 06.06.2019 № 254 // ГАРАНТ: информационно-правовая система. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72164534/>
2. Тумусов Ф.С., Косенков Д.А. Современные тенденции в системе здравоохранения Российской Федерации. — М.: Издание Государственной Думы, 2019. — 80 с. URL: <http://duma.gov.ru/media/files/otTeY7Kh7jQrYiz92JbKmbymxb6971xF.pdf>
3. Смирнова И.В., Бизенкова А.А. Проблемы управления в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. DOI 10.17586/2310-1172-2023-16-2-122-128 // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и Экологический менеджмент». 2023. № 2. С. 122–128. URL: <https://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/22021.pdf>
4. Министерство экономического развития Российской Федерации. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Практики реализации проектов. 2023. URL: https://docs.yandex.ru/docs/view?tm=1758193850&tld=ru&lang=ru&name=metodic_2023.pdf&text
5. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 № 115-ФЗ. ГАРАНТ: информационно-правовая система. URL: <https://base.garant.ru/12141176/>
6. Алексеева Н.В., Воропинова О.А. Роль и перспективные направления аутсорсинга в здравоохранении // Современные технологии управления. 2017. № 4 (87/1). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-i-perspektivnye-napravleniya-autsorsinga-v-zdravoohranenii/viewer>

7. Казакова А.М. Венчурное инвестирование инновационных проектов: современные тенденции его развития на примере Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки // Вестник Евразийской науки. 2018. № 5. Том 10. URL: <https://esj.today/02ECVN518.html>
8. Гладков К.В., Гацура О.А., Дерюшкин В.Г. Методика оценки проекта государственно-частного партнерства в здравоохранении: Методические рекомендации. — М.: МГМСУ им. А.И. Евдокимова. 2018. 81 С. URL: https://kafedroziz.ru/library/methodical_material_2018/2.pdf
9. Академия социальных технологий. Сайт. URL: https://ast-academy.ru/blog/instrumenty_i_tehnologii_dla_povysheniya_effektivnosti_upravleniya_personalom/
10. Шаманаев И.Б., Русакова И.В. Повышение уровня удовлетворенности качеством оказания медицинской помощи и ожиданиями пациентов при стратегическом планировании в управлении медицинской организацией и ожиданиями пациентов: [материалы VI Международной 976 Всероссийской) научно-практической конференции «Актуальные вопросы современной медицинской науки и здравоохранения», Екатеринбург, 08-09 апреля 2021 г.]. Том 3. С. 865–871. URL: https://elib.usma.ru/bitstream/usma/5163/1/USMU_Sbornik_statei_2021_3_203.pdf
11. Об утверждении стратегического направления в области цифровой трансформации здравоохранения: распоряжение правительства РФ от 17.04.2024 № 959-р. // ГАРАНТ: информационно-правовая система. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/408813257/>
12. Национальный Центр ГЧП: сайт. URL: <https://pppcenter.ru/press-tsentr/novosti/yuristy-tsentra-gchp-razysnili-trebovaniya-k-elektronnomu-konkursu-na-zaklyucheniye-kontsessiy-i-sog/>

© Цисар Анастасия Владимировна (av.tsisar@gmail.com)

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»