

Требования к дистрибьюторам при проведении централизованных закупок



С.А. Гурин, О.В. Мушкина

Учреждение образования «Белорусский государственный медицинский университет» г. Минск, Беларусь

Введение. В Республике Беларусь к дистрибьюторам (оптовым поставщикам), участвующим в закупках лекарственных средств, предъявляются жесткие требования. Они регулируются законодательством о государственных закупках, нормами Министерства здравоохранения РБ и международными стандартами ЕАЭС. С 2025 по конец 2026 года в стране действует специальный порядок закупок, установленный Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 27 декабря 2024 г. № 1034 «О государственных закупках медицинских изделий, лекарственных средств и лечебного питания». Главное требование: любой дистрибьютор обязан иметь действующую лицензию на фармацевтическую деятельность (оптовую реализацию) и строго соблюдать правила Надлежащей дистрибьюторской практики (GDP).

Для Республики Беларусь характерна высокая степень централизации закупок, что делает систему более управляемой, но одновременно повышает цену ошибки на уровне выбора поставщика. Закупка лекарств подчинена одновременно бюджетным, конкурентным, антимонопольным, фармацевтическим и социально-значимым ограничениям. Именно поэтому критерий цены должен соотноситься с критериями качества, надежности и безопасности снабжения. Централизованные закупки, планы Минздрава и правительственное регулирование порядка закупок создают нормативную основу, однако сами по себе не обеспечивают достаточной дифференциации поставщиков по качеству исполнения обязательств.

Цель. Провести анализ нормативной документации, регламентирующей критерии отбора поставщиков при проведении государственных закупок лекарственных средств.

Материалы и методы. Система нормативного правового регулирования деятельности по изготовлению лекарственных препаратов в Российской Федерации, США, ЕС, странах БРИКС.

Результаты и обсуждение. В США государственные закупки лекарств и медицинских товаров опираются на общую контрактную систему федерального уровня, в которой важную роль играет показатель *past performance*. Он отражает прежнее исполнение контрактов и может существенно влиять на решение о присуждении контракта. В теории закупок это рассматривается как способ снижения риска выбора поставщика только по низкой цене.

Логика американского подхода заключается в том, что низкая цена не должна компенсировать слабую историю исполнения. Поэтому *past performance* включается в оценку как отдельный критерий, связанный с качеством, соблюдением сроков и управленческой дисциплиной

Американский опыт ценен прежде всего тем, что он доказывает допустимость учета прошлого поведения поставщика при сравнении заявок. Однако прямое копирование невозможно: необходимо учитывать местное бюджетное право, логику централизованных закупок и особенности регулирования фармацевтического рынка.

В Европейском союзе закупка лекарственных средств рассматривается через призму прозрачности, конкуренции и экономически наиболее выгодного предложения. Исследования Европейской комиссии и отраслевых организаций показывают, что в сфере лекарств все чаще применяется межкритериальная модель, где кроме цены учитываются качество, устойчивость поставки, сервис и надежность.

Европейская практика особенно интересна тем, что в ней активно обсуждается необходимость обязательного учета надежности и устойчивости поставок, особенно для критически важных препаратов. В этом смысле репутация поставщика приобретает не только коммерческий, но и стратегический характер: она становится инструментом обеспечения лекарственной безопасности.

Для ЕС характерен переход от узкого ценового подхода к модели, в которой заказчик может использовать критерий экономически наиболее выгодного предложения, если он подкреплён заранее описанными показателями качества и надежности.

Российская Федерация интересна как близкая правовая и институциональная система, в которой обсуждается и частично внедряется учет деловой репутации в государственных закупках, которая рассматривается как совокупность ключевых индикаторов, связанных с исполнением контрактов, количеством жалоб, количеством нарушений сроков и качеством поставок. В России в фармацевтическом сегменте обсуждаются специальные режимы закупок лекарств, включая «второй лишний», преференции по локализации и механизмы, которые направлены не столько на репутацию в узком смысле, сколько на надежность и стратегическую безопасность цепочек поставок.

Вывод. Сравнение с США, ЕС и РФ показывает, что белорусская модель может занять промежуточное положение: она не обязана полностью копировать американский *past performance*, но может использовать европейскую логику *best value* и российский опыт рейтинговой оценки.