

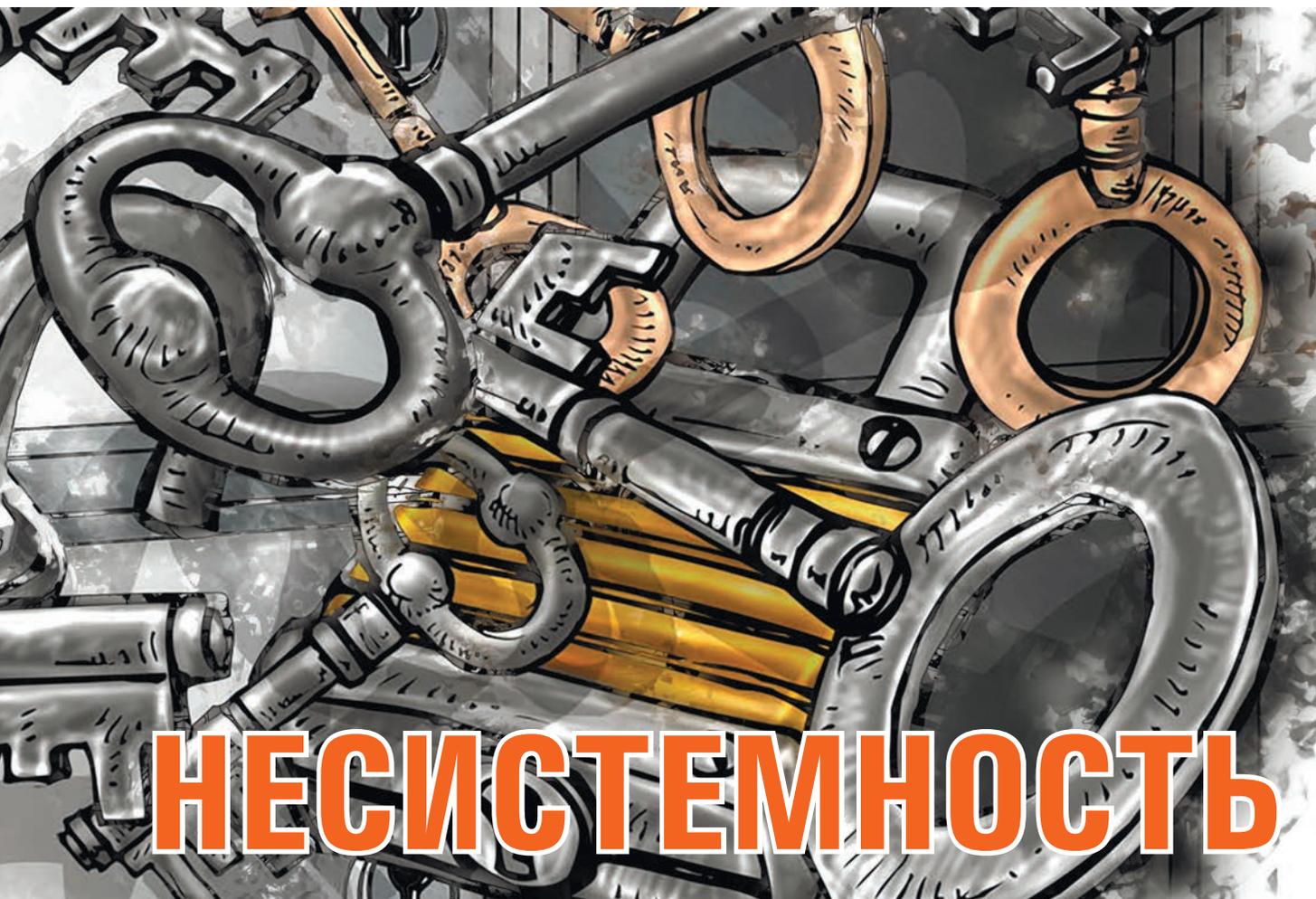
## *Закупка медицинских изделий по Закону о контрактной системе: предварительные итоги и перспективы регулирования*

Уже год действует Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон). Можно полагать, что уже прошло достаточно времени, чтобы оценить предварительные результаты, как с точки зрения общей эффективности, так и с точки зрения правоприменения.

Как мы помним, основным обоснованием внедрения новой контрактной системы была необходимость построения прозрачной, эффективной, основанной на долгосрочном планировании и общественном контроле системы. Однако промежуточные результаты на конец 2014 г. противоречивы. Например, даже принимая во внимание то, что многие нормы еще не вступили в силу, доклад Счетной палаты по итогам первых девяти месяцев содержит неутешительные выводы. Так, экономия бюджетных средств составила всего 4%, что в два раза ниже показателей

аналогичного периода 2013 г. Также отсутствует положительная динамика в части уменьшения числа нарушений законодательства о государственных закупках: «Рособоронзаказ, ФАС России по результатам плановых и внеплановых проверок выявляет нарушения в 58,5% закупок, осуществляемых по новому законодательству»<sup>1</sup>. При этом, например, в своем недавнем докладе руководитель Московского УФАС, наоборот, указал на снижение количества обоснованных жалоб на действия закупочных комиссий, что свидетельствует о высоком уровне подготовки специалистов в данной сфере<sup>2</sup>.

Если же анализировать сами нарушения по материалам административной и судебной практики, то возникает стойкое ощущение «дежа-вю», так как их характер и направленность не поменялись, равно как и практика по таким нарушениям<sup>3</sup>. Несмотря на то, что концептуально и идеологически новый Закон отличается от своего предшественника – Закона о размещении заказов



Сергей Клименко, старший юрист коммерческой практики «Пепеляев Групп»

(далее – 94-ФЗ)<sup>4</sup>, основная масса его положений унаследована и где-то оставлена практически неизменной, а где-то претерпела редакционные, но не смысловые, изменения. В связи с этим на протяжении года административная и судебная практика формировались с оглядкой на опыт прошлых лет в тех случаях, когда параллели между прошлым и нынешним регулированием были очевидны. Однако в части нововведений практика была немногочисленна и фрагментарна, либо подобные нововведения, в силу их специфики, не были применимы к закупкам медицинских изделий.

По вышеизложенным причинам, подводя предварительные итоги, в том числе основанные

на нашей собственной практике, мы в основном будем говорить о ранее известных проблемах, пусть и в контексте текущей ситуации.

### Общие проблемы систематизации практики

В силу специфики регулируемых отношений и поведения их участников, у административной практики, формируемой на первых этапах оспаривания торгов, в настоящее время существует одна хорошо известная юристам проблема – она несистемна и даже бывает диаметрально противоположна по схожим делам

<sup>1</sup> [http://audit.gov.ru/press\\_center/news/19640](http://audit.gov.ru/press_center/news/19640)

<sup>2</sup> <http://tender.mos.ru/presscenter/news/detail/1419232.html>

<sup>3</sup> За некоторыми исключениями, о которых мы будем упоминать далее по тексту

<sup>4</sup> Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»

от региона к региону<sup>5</sup>. Учитывая то, что разъяснения ФАС все еще носят точечный характер, а процедура обжалования в вышестоящий антимонопольный орган отсутствует, уровень систематизации пока далек от имеющегося в судебной системе.

При принятии Закона планировалось смещение ориентиров закупочной системы с минимизации цены на закупки не столько самой дешевой, сколько инновационной и эффективной продукции

Основная проблема судебной практики кроется в том, что лишь относительно небольшой процент решений УФАС затем обжалуется в суде. Поскольку основной целью заявителей жалоб является не простое установление факта нарушения и наказание виновных, а стремление добиться желаемого результата торгов<sup>6</sup>, то и оценка перспективности обжалования производится исходя из возможности отменить торги и признать контракт недействительным. При этом, как правило, после вынесения решения УФАС в пользу заказчика победитель оперативно заключает государственный контракт и в короткие сроки исполняет его полностью. Однако при судебном обжаловании заявители жалоб практически лишены перспективы расторжения контрактов ввиду того, что суды учитывают социальную важность отношений по обеспечению населения медицинскими изделиями и лекарственными средствами вкуче с общей судебной позицией о неэффективности такого способа восстановления прав участника закупки.

Данная практика хорошо известна участникам закупок и зачастую делает перспективы обжалования спорными. Вследствие этого, далеко не все решения УФАС получают должную оценку в суде, что также негативно сказывается на формировании практики антимонопольных органов.

Поскольку данная специфика сохранилась и после принятия Закона, это добавило неопределенности при оценке перспектив исхода дела, помимо вопросов применения новелл Закона.

Тем не менее, несмотря на указанные сложности в определении общих тенденций, далее мы рассмотрим некоторые практические аспекты, выявившиеся в ходе применения Закона о контрактной системе.

## Выбор способа закупки

При принятии Закона планировалось смещение ориентиров закупочной системы с минимизации цены на закупки не столько самой дешевой, сколько инновационной и эффективной продукции. Тем не менее, значительная часть номенклатуры медицинских изделий к началу применения Закона попала в список закупаемой исключительно на аукционе, и на сегодняшний день ее структура не претерпела существенных изменений. И хотя более 100 категорий Общероссийского классификатора продукции (ОКП), такие как томографы, аппараты гемодиализа, протезы, офтальмологическое оборудование, кардиостимуляторы, аппаратура *in vitro* диагностики, могут закупаться на конкурсной основе, анализ данных практики закупок показывает, что большая часть указанных изделий закупается по ряду очевидных причин все так же посредством электронного аукциона<sup>7</sup>. В результате этого общий рост экономики в данном секторе пока не отмечен, равно как и реальная смена приоритетов закупок.

При этом именно отрасль медицинских изделий может по праву считаться одной из передовых в части использования достижений науки.

Весь небогатый инструментарий для закупки инновационной и высокотехнологичной продукции, к сожалению, до сих пор остался недоступен для медицинских изделий<sup>8</sup>.

Так, заявленный в статье 10 Закона принцип приоритета инновационной и высокотехнологичной продукции в итоге выродился лишь в возможность предъявления дополнительных требований к самим поставщикам при проведении двухэтапного конкурса. Самых же механизмов обеспечения приоритета данной продукции до сих пор не предусмотрено и, учитывая текущую ситуацию, особенно с финансированием здравоохранения, серьезных изменений в этой части ожидать вряд ли приходится.

Поэтому фактически обеспечение приоритета именно инновационной и высокотехнологичной продукции на настоящий момент возложено на плечи государственного заказчика, который самостоятельно должен формировать задания, выбирая между дешевым и высокотехнологичным в каждом конкретном случае.

К счастью, лишив возможности выбирать по вышеуказанным критериям, регуляторы все больше выступают на стороне заказчика, предоставляя ему свободу формировать заказ, исходя из своих потребностей, даже если они существенно сужают круг товаров, которые могут быть поставлены. Мы уже ранее приводили на страницах журнала обзор практики формирования технических заданий. Анализируя, в первую очередь, практику ФАС, а также собственный опыт за этот год, мы приходим к выводу, что отмечается тенденция признания антимонопольным органом более популярного положения о недопустимости ограничения заказчика, выработанного судебной практикой.

## Баланс между объективными потребностями заказчика и ограничением конкуренции

Как уже было отмечено выше, с недавнего времени отмечается изменение подхода антимонопольного органа к признанию тех или иных положений документации заказчика, ограничивающими конкуренцию. Связано ли это с вступлением в силу Закона или нет, но если раньше антимонопольный орган был однозначно последователен в признании требований документации, якобы соответствующей только одному производителю, ограничением конкуренции, то в настоящее время появились более разнообразные решения. Отныне административная

практика начала перенимать позицию судов, существовавшую еще во время действия 94-ФЗ и сводящуюся к тому, что заказчик вправе самостоятельно определять предмет торгов, его качественные и количественные характеристики в соответствии с собственными потребностями и не обязан устанавливать характеристики, которые соответствовали бы всем существующим типам, видам и моделям товара.

Одной из тенденций в практике признания жалоб на положения документации заказчика необоснованными является утверждение антимонопольного органа о том, что предметом закупки является поставка товара, а не его производство, в связи с чем поставщиком товара может быть любое лицо, в том числе и не производитель, а по этому указанию характеристик объекта закупки, устанавливаемые в соответствии с потребностями заказчика, не могут быть признаны ограничивающими конкуренцию<sup>9</sup>.

Тем не менее, не стоит забывать, что по ряду дел административная практика, складывающаяся после вступления в силу Закона, такова:

### С недавнего времени отмечается изменение подхода антимонопольного органа к признанию тех или иных положений документации заказчика, ограничивающими конкуренцию

действия заказчика по формированию документации соответствующей конкретному товару исключительно одного производителя, признаются ограничивающими конкуренцию<sup>10</sup>. Тем не менее,

<sup>5</sup> Например, при оценке допустимости формирования начальной максимальной цены контракта по запросу ценовых предложений на конкретное оборудование, УФАС разных регионов приняли по одному и тому вопросу диаметрально противоположные решения: Решение УФАС по Республике Дагестан от 28.05.2014 № 249А-2014, Решение УФАС по Новгородской области от 19.06.2014 № 3426/ОЗ

<sup>6</sup> В основном, путем их отмены и получения возможности принять участие в новых, но на более комфортных условиях

<sup>7</sup> Причинами служит и длительность процедуры, и дополнительная ответственность заказчика, сложность определения веса иных критериев, нежели цена

<sup>8</sup> Сами же критерии инновационности и высокотехнологичности остались для медицинских изделий неопределенными. Положение Приказа Минздрава России от 31.07.2013 № 514н «Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» применяются только к закупкам в рамках Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и к Закону не применимы. По нашему мнению, без надлежащей понятийной базы.

<sup>9</sup> Решение Красноярского УФАС России от 01.07.2014 № 505; Решение Чувашского УФАС России от 17.06.2014 № 06-04/4604 по делу N 136-К-2014; Решение Забайкальского УФАС России от 21.07.2014 по жалобе № 186.

<sup>10</sup> Решение Липецкого УФАС России от 22.08.2014 № 177с/14; Решение Владимирского УФАС России от 17.06.2014 по делу № Г-369-04/2014

в случае, если антимонопольному органу не будут представлены доказательства того, что заявленным характеристикам заказчика соответствует товар только одного производителя или же свидетельствующие об отсутствии возможности приобретения требуемого товара для поставки заказчику, либо будет предоставлено обоснование установления тех или иных требований к объекту закупки, то такие действия заказчика не будут признаны ограничивающими конкуренцию<sup>11</sup>.

Положительной тенденцией является также то, что антимонопольный орган начал исходить из понимания реальных потребностей заказчика<sup>12</sup>. Так, в одном из недавних дел антимонопольный орган признал не ограничивающим конкуренцию требование заказчика к поставке системы для переливания растворов с длиной 200 см, которая соответствовала только одному производителю. Антимонопольный орган сделал вывод о том, что потребность заказчика обосновывается спецификой его деятельности, направлено на улучшение качества оказания медицинской помощи больным, уменьшение дискомфорта больных (в том числе малолетних детей) при

отмены результатов аукциона и признания заказчика нарушившим положения законодательства о закупках.

Подводя предварительные итоги в отношении способов закупки и формирования технической документации, можно утверждать, что, с одной стороны, подобные изменения несколько улучшают ситуацию с покупкой действительно необходимого оборудования, однако, с другой стороны, процесс отбора критериев остается непрозрачным и зависит от степени технической подготовленности заказчика или степени заинтересованности в конкретном производителе.

## Антидемпинговые меры

Куда более интересно оценивать результаты применения таких новелл Закона, как антидемпинговые меры. Исходя из наших наблюдений, введение таких мер не привело к полному отказу от тактики демпинга, в том числе, недобросовестного<sup>14</sup>.

Однако, поскольку ранее институт антидемпинговых мер был не знаком российской системе закупок и ее участникам, большинство нарушений были связаны с неподготовленностью участников. Таким образом, многие добросовестные участники зачастую оказывались под угрозой признания их уклонившимися от заключения контракта<sup>15</sup>.

При этом в связи с тем, что часть 9 статьи 37 Закона, содержащая льготные условия<sup>16</sup> обоснования добросовестности участника, снижающего

Поскольку ранее институт антидемпинговых мер был не знаком российской системе закупок и ее участникам, большинство нарушений были связаны с неподготовленностью участников

приеме процедур и т.п.<sup>13</sup>. Ранее же с высокой степенью вероятности можно было ожидать

<sup>11</sup> Решение Архангельского УФАС России от 04.08.2014 № 04-05\4596 по делу N 209оз-14; Решение Ярославского УФАС России от 11.07.2014 по делу 3 05-02/197Ж-14

<sup>12</sup> Решение Чувашского УФАС России от 17.06.2014 № 06-04/4604 по делу № 136-К-2014. 4.2013 N 211

<sup>13</sup> Решение Тамбовского УФАС России от 16.05.2014 по делу № РЗ-84/14

<sup>14</sup> Так, недобросовестные участники стали использовать демпинг в сочетании с иными методиками

<sup>15</sup> Распространенными являются оспаривание включение участника в реестр недобросовестных поставщиков (УФАС по Тамбовской области Решение от 28 мая 2014 г. по делу № РНП-68-15/14; УФАС по Республике Северная Осетия – Алания Решение от 4 апреля 2014 г. по делу N РНП-15-04/14; Шестой Арбитражный апелляционный суд Постановление от 29 октября 2014 г. № 06АП-5545/2014; УФАС по Ульяновской области Решение от 14 апреля 2014 г. по делу N РНП-73-40; УФАС по Ульяновской области Решение по делу № РНП-73-57 от 04.07.2014). В случае возникновения технических неполадок или человеческих ошибок и осуществления добросовестных действий Участника, направленных на заключения контрактов иным другим способом, чем предусмотрено в Документации, то такой участник не признается уклонившимся от заключения контракта (УФАС по Республике Северная Осетия – Алания РЕШЕНИЕ от 4 апреля 2014 г. по делу N РНП-15-04/14; УФАС по Тамбовской области РЕШЕНИЕ от 28 мая 2014 г. по делу № РНП-68-15/14; УФАС по УЛЬЯНОВСКОЙ области РЕШЕНИЕ от 14 апреля 2014 г. по делу № РНП-73-40)

цену более чем на 25%, прямо не указывает на закупку медицинских изделий (в отличие от лекарственных средств), зачастую участники таких аукционов вынуждены предоставлять либо банковскую гарантию или денежные средства в рамках дополнительного обеспечения, либо информацию, подтверждающую добросовестность участника<sup>17</sup>.

Так, например, практика показывает, что зачастую участники аукционов не были готовы предоставлять банковскую гарантию или денежное обеспечение при заключении договора, либо же предоставляли иные документы, нежели требуемые Законом (например, в ряде случаев заказчик направлял договор на предоставление банковской гарантии, а не саму гарантию<sup>18</sup>, либо же банковская гарантия была предоставлена, но не отвечала требованиям Закона<sup>19</sup>).

Участникам же аукционов, например, на поставку лекарственных средств, достаточно предоставить заказчику обоснование предлагаемой цены контракта, которое может включать в себя гарантийное письмо от производителя с указанием цены и количества поставляемого товара, документы, подтверждающие наличие товара у участника закупки, иные документы и расчеты, подтверждающие возможность участника закупки

осуществить поставку товара по предлагаемой цене (часть 9 статьи 37 Закона).

Само по себе данное положение ранее оценивалось как потенциально коррупциогенное

## Зачастую участники аукционов не были готовы предоставлять банковскую гарантию или денежное обеспечение при заключении договора

ввиду размытости формулировок, дающих возможность варьировать подход. Однако отсутствие указания на возможность использования упрощенного механизма подтверждения добросовестности демпингующего участника актуально и для рынка медицинских изделий, причем не только относимых к «средствам медицинской помощи», особенно в условиях оптимизации финансирования.

## Проблемы преференций российским производителям и перспективы

Как известно, в соответствии с нормами Приказа об условиях допуска товаров, произ-

<sup>16</sup> Если предметом контракта, для заключения которого проводится конкурс или аукцион, является поставка товара, необходимого для нормального жизнеобеспечения (продовольствие, средства для оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи в экстренной или неотложной форме, лекарственные средства, топливо), участник закупки, предложивший цену контракта, которая на двадцать пять и более процентов ниже начальной (максимальной) цены контракта, обязан представить заказчику обоснование предлагаемой цены контракта, которое может включать в себя гарантийное письмо от производителя с указанием цены и количества поставляемого товара, документы, подтверждающие наличие товара у участника закупки, иные документы и расчеты, подтверждающие возможность участника закупки осуществить поставку товара по предлагаемой цене

<sup>17</sup> В соответствии с частью третьей статьи 37 Закона «к информации, подтверждающей добросовестность участника закупки, относится информация, содержащаяся в реестре контрактов, заключенных заказчиками, и подтверждающая исполнение таким участником в течение одного года до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе трех и более контрактов (при этом все контракты должны быть исполнены без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней), либо в течение двух лет до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе четырех и более контрактов (при этом не менее чем семьдесят пять процентов контрактов должны быть исполнены без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней), либо в течение трех лет до даты подачи заявки на участие в конкурсе или аукционе трех и более контрактов (при этом все контракты должны быть исполнены без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней)). В этих случаях цена одного из контрактов должна составлять не менее чем двадцать процентов цены, по которой участником закупки предложено заключить контракт»

<sup>18</sup> См. например: Решение Коми УФАС России от 09.07.2014 №04-02/5991

<sup>19</sup> См. например: Решение Коми УФАС России от 02.10.2014 №04-02/9009

ходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, утвержденных Министерством экономического развития от 25 марта 2014 г. № 155 (далее – Приказ), в перечень товаров, к которым применяется национальный режим, в отличие от предшествующего приказа<sup>20</sup>, включены все медицинские изделия, включая хирургическое оборудование и ортопедические приспособления.

### Преимущества локализации производства иностранных компаний состоят в строительстве современных производств и появлении новых технологий

Текст Приказа практически полностью повторяет аналогичные приказы предыдущих лет, при том, что ранее его формулировки сами по себе были далеки от идеала. Соответственно, и срез проблем, с которыми сталкиваются заказчики при рассмотрении заявок, тоже аналогичен. В основном многие участники все так же не видят различий между «страной происхождения товаров» и «наименованием места происхождения товара»<sup>21</sup>, в то время как первое понятие определяет страну, в которой товар был в достаточной степени переработан, а второе – «обозначение, представляющее собой либо содержащее современное или историческое, официальное или неофициальное, полное или сокращенное наименование страны, городского или сельского поселения, местности или другого географического объекта, а также обозначение, производное от такого наименования и ставшее известным в результате его использования в отношении товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для данного географического объекта природными условиями и (или) людскими факторами»<sup>22</sup>, то есть объект интеллектуальных прав.

При этом неправильно оценивается и страна происхождения товара. Так, простые процедуры по упаковке на российской территории многими участниками расцениваются как основание для указания в заявках Российской Федерации как страны происхождения, однако такие простые операции недостаточны для того, чтобы переработка была признана достаточной для смены страны происхождения.

В то же время нет однозначного толкования в какой части заявки указывать страну происхождения. В связи с этим интересно, например, решение одного из УФАС, в котором антимонопольный орган последовательно обосновал необходимость указывать страну происхождения в обеих частях заявки.

В рамках вопроса о стране происхождения считаем целесообразным упомянуть все чаще поднимаемый вопрос о локализации производства, в том числе медицинского оборудования. В частности, проект Федерального Закона «О промышленной политике в Российской Федерации»<sup>23</sup> предусматривает введение так называемого «специального инвестиционного контракта» – договора, заключаемого между РФ и инвестором (инвестором – и предусматривающий установление для инвестора изъятий стимулирующего характера при условии принятия им обязательств, направленных на создание или освоение производства промышленной продукции в РФ. Стимулирование промышленной деятельности предполагается осуществлять, в том числе, путем предоставления государственных и муниципальных преференций, иных видов поддержки, установленных законодательством РФ. Таким образом, у иностранных производителей существует вероятность получения определенных преференций, в том числе при участии в государственных закупках, путем заключения специального инвестиционного контракта.

На наш взгляд, локализация производства имеет исключительно положительный эффект и, как следствие, поможет избежать проблем, с которыми приходится сталкиваться при применении преференций к победителю закупки в зависимости от происхождения товара.

Более того, преимущества локализации производства иностранных компаний состоят в строительстве современных производств и появлении новых технологий, лучшего понимания локальных нужд системы здравоохранения и формированию более прозрачного рынка медицинских изделий.



## Общественный контроль за соблюдением требований законодательства о контрактной системе

Законом также был введен новый и чрезвычайно важный для системы государственных закупок институт общественного контроля. Так, согласно статье 102 Закона граждане, общественные объединения и объединения юридических лиц вправе осуществлять общественный контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок, а органы государственной власти и местного самоуправления обязаны обеспечивать возможность осуществления такого контроля.

Целями контроля является реализация принципов контрактной системы, содействие ее развитию и совершенствованию, предупреждение и выявление нарушений, а также информирование заказчиков и контрольных органов о выявленных нарушениях.

Закон наделил общественные объединения и объединения юридических лиц рядом полномочий в сфере контроля государственных закупок, среди которых особо значимыми является возможность:

- обращаться от своего имени в государственные органы и муниципальные органы с заявлением о проведении мероприятий по контролю в соответствии с Законом;
- обращаться от своего имени в правоохранительные органы в случаях выявления в действиях (бездействии) заказчика признаков состава преступления;

- обращаться в суд в защиту нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов группы лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации.

К сожалению, на практике рассматриваемый институт пока не получил большого распространения, а ряд норм, в частности, касающихся возможности обращения в правоохранительные органы или суд в защиту прав и законных интересов группы лиц еще ни разу не был реализован в действительности.

Тем не менее, из известных нам результатов осуществления общественного контроля путем обращения в антимонопольный орган можно сделать вывод, что институт общественного контроля за государственными закупками сулит стать действенным способом предупреждения нарушений законодательства о закупках, связанных, в частности, с выявлением признаков ограничения конкуренции, проявлений коррупции или неэффективного расходования бюджетных средств. Например, в августе 2014 г. Общероссийской общественной организации содействия защите прав граждан и безопасности общества «Безопасное отечество» удалось добиться отмены закупки на выбор генеральной подрядной организации по выполнению строительно-монтажных, пусконаладочных работ и приобретение оборудования для строительства перинатального центра

Нет однозначного толкования, в какой части заявки указывать страну происхождения

<sup>20</sup> Приказ Минэкономразвития России от 17.04.2013 N 211 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей размещения заказов на поставки товаров для нужд заказчиков»

<sup>21</sup> См., например: Решение УФАС Костромской области от 25.09.2014 № 12-10-139/139, Решение Кировского УФАС России от 01.10.2014 № 235/03-14-з, Решение Чувашского УФАС России от 08.07.2014 № 06-04/5204 по делу № 155-К-2014

<sup>22</sup> Ст. 1516 ГК РФ. К таковым относятся, например, «Дербент» – в отношении вин, «Гжель» – в отношении посуды, «Клинская елочная игрушка», «Тулский пряник» (тут без вариантов), «ASTI» – в отношении вин. При этом, такое наименование может использоваться только при условии происхождения из определенных географических локаций.

<sup>23</sup> [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=555597-6](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=555597-6). (31.12.2014 Законопроект принят в качестве Закона № 488-ФЗ – прим. ред.)

<sup>24</sup> <http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/complaint/info?source=epz&complaintId=1485296>

<sup>25</sup> Решение ФАС России по делу К-1220/14 от 20.08.2014

в Алтайском крае<sup>24</sup>. Комиссия ФАС по контролю в сфере закупок признала нарушением объединение в один предмет закупки строительных работ, поставки медицинского оборудования, поставки торгово-технологического оборудования, поставки компьютерной техники, технологически и функционально не связанных с предметом контракта<sup>25</sup>.

Стоит отметить, что общественные организации могут обжаловать в антимонопольном

### Общественные организации могут обжаловать в антимонопольном органе действия или бездействия заказчика, совершенные в любое время до начала рассмотрения заявок

органе действия или бездействия заказчика, совершенные в любое время до начала рассмотрения заявок. Так, например, если общественное объединение обнаружило в аукционной документации заказчика положение, которое может потенциально нарушить нормы законодательства, то подать жалобу в антимонопольный орган оно сможет исключительно до начала рассмотрения заявок. При обращении с жалобой в таких случаях общественные организации, как правило, просят антимонопольный орган приостановить определение поставщика, провести внеплановую проверку и обязать заказчика устранить выявленные нарушения путем аннулирования определения поставщика.

Что касается возможности обращения в суд или правоохранительные органы с соответствующим заявлением, то такое право может быть реализовано в любой момент осуществления закупки.

### Развитие конкуренции при закупках медицинских изделий: некоторые перспективы

Проблема регулирования деятельности по техническому обслуживанию медицинских изделий давно волнует представителей бизнес-сообщества. Федеральная антимонопольная служба России в предложениях по развитию конкурен-

ции в сфере здравоохранения на рынках медицинских изделий<sup>26</sup> обозначила необходимость принятия Федерального закона «Об обращении медицинских изделий», который должен предусматривать в том числе:

- нормы о регулировании деятельности по техническому обслуживанию медицинских изделий – возможность входа на рынок всем хозяйствующим субъектам – членам саморегулируемой организации, соответствующим требованиям, установленным СРО;
- требование об обязанности продавца предоставить покупателю одновременно с передачей медицинского изделия ключей, паролей доступа, программ и иных сведений, необходимых для монтажа, наладки, применения, эксплуатации, технического обслуживания и поддержания медицинского изделия в исправном и работоспособном состоянии;

- взаимозаменяемость медицинских изделий и запасных частей (расходных материалов).

ФАС России также предлагает предусмотреть в законопроекте «Об обращении медицинских изделий» обязанность производителей медицинского оборудования раскрывать в регистрационном досье на медицинское оборудование требования к расходным материалам и реагентам, а также запрет на необоснованные ограничения производителями медицинского оборудования возможности применения расходных материалов и реагентов иных производителей, если таковые зарегистрированы в установленном порядке на территории Российской Федерации и соответствуют всем установленным производителем соответствующего медицинского оборудования и раскрытым в регистрационном досье требованиям для расходных материалов к такому оборудованию.

На наш взгляд, данные предложения смогут оказать положительный эффект на рынок медицинских изделий, но исключительно при должной проработке нормативной базы и соблюдении баланса интересов между производителями и заказчиками.

На ЛПУ такие нововведения должны оказать благоприятное влияние, так как они смогут заку-

<sup>26</sup> [http://fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials\\_31139.html](http://fas.gov.ru/analytical-materials/analytical-materials_31139.html)

пать расходные материалы у других производителей. Производители оригинальных расходных материалов, в свою очередь, будут вынуждены нивелировать эффект искусственного ограничения и высоких цен на них.

Стоит отметить, что удачными для рынка данные предложения смогут стать в случае соблюдения одновременно следующих условий:

- определение четких критериев и порядка установления взаимозаменяемости медицинских изделий и их расходных материалов;
- обязанность производителя раскрывать в регистрационном досье на медицинское оборудование требования к расходным материалам;
- достаточная разработка норм по регулированию технического обслуживания медицинских изделий, созданию СРО в данной сфере.

\*\*\*

Подводя итоги данного небольшого и, во многом, предварительного обзора, нужно оговориться, что юристы-прак-

тики видят картину по большей части сквозь призму правоприменения: нарушений и споров. Это дает лишь часть общей картины, не претендующей на абсолютную объективность. Однако даже такой анализ дает основания полагать, что пройдет еще достаточное количество времени, прежде чем произойдет систематизация практики, будут выявлены и устранены противоречия. Также, очевидно, что для такой отрасли как медицинская промышленность, контрактная система работает не в оптимальном режиме.

Остается надеяться на постепенную доработку Закона и развитие приемлемой и для участников, и для заказчиков практики, а также, что

Очевидно, что для такой отрасли как медицинская промышленность, контрактная система работает не в оптимальном режиме

новые инициативы сработают во благо данному сектору экономики.

В

## ИНСТРУМЕНТЫ ВЫЖИВАНИЯ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

реклама

### ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ ОБРАЩЕНИЕ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РОССИИ: СТРАТЕГИЯ 2015

15 АПРЕЛЯ 2015 ГОДА, МОСКВА  
ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»

Организатор:



Генеральный партнер:



Тел.: (495) 730 79 06 | (812) 327 49 18

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА  
[www.zdravo-forum.ru](http://www.zdravo-forum.ru)