

Здравствуйте!

Изучаем новую учебную дисциплину

**«Особенности обращения
лекарственных средств в
государственных и муниципальных
организациях (ГиМО)»**

Дисциплина реализуется в рамках базовой части ОПОП по специальности 33.05.01 «Фармация» и направлена на подготовку квалифицированного провизора.

Основной целью освоения учебной дисциплины является получение компетенций, необходимых для выполнения перечня работ и услуг в ГиМО:

ПК-6 Готовность к обеспечению хранения лекарственных средств;

ПК-16 Способность к участию в организации деятельности фармацевтических организаций;

ПК-19 Способность к проведению процедур по изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных ЛС и их уничтожению.

Изучение дисциплины осуществляется путем проведения лекций, семинаров и практических занятий. Приобретение знаний и практических навыков контролируется текущим контролем, а также промежуточной аттестацией – **зачет**.

**Тема 1. Закупка лекарственных
средств
и других товаров аптечного
ассортимента для нужд
государственных и
муниципальных организаций**



2021год

Общая цель лекции:

- * Сформировать компетенцию ПК-16 Способность к участию в организации деятельности фармацевтических организаций в части получения знаний по организации закупок ЛС и других ТАА для нужд ГиМО.**

Учебные цели лекции:

Обучаемый должен знать:

- * требования законодательных и НПА, регламентирующих порядок закупок ЛС и других ТАА для нужд ГиМО;**
- * виды закупок ЛС и и других ТАА;**
- * возможные нарушения в ходе проведения закупок;**
- * преимущества и недостатки электронного аукциона (ЭА);**
- * мероприятия по подготовке к проведению ЭА и этапы проведения;**

*** мероприятия по размещению документации, выявлению участников и победителя, заключению контракта с победителем ЭА.**

Обучаемый должен владеть:

*** методиками закупок ЛС и других ТАА для нужд ГиМО.**

Воспитательные цели занятия:

*** Выработка у обучаемых высокого уровня положительной мотивации в освоении данной темы; воспитание самостоятельности, ответственности и уверенности при решении рассматриваемых вопросов на основе приобретаемых твердых знаний.**

Учебные вопросы:

- * 1. Виды и порядок проведения государственных (муниципальных) закупок.
- * 2. Электронный аукцион как основной вид закупки лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента.
- * 3. Особенности проведения закупок лекарственных средств.

ЛИТЕРАТУРА

- *1. Федеральный закон от 5 ноября 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения гос. и муниципальных нужд».
- *2. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
- *3. Федеральный закон от 06 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи».
- *4. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
- *5. Постановление Правительства РФ от 19 декабря 2013 г. № 1186 «Об установлении размера цены контракта, при которой или при превышении которой существенные условия контракта могут быть изменены по соглашению».

- *6. Постановление Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1090 «Об утверждении методики сокращения количества товаров, объемов работ или услуг при уменьшении цены контракта».**
- *7. Постановление Правительства РФ от 15 ноября 2017 г. № 1380 «Об особенностях описания ЛПМП, являющихся объектом закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд».**
- *8. Распоряжение Правительства РФ от 21 марта 2016 г. № 471-р «Об утверждении перечня товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить электронный аукцион».**
- *9. Приказ Минздрава РФ от 18 января 2021 г. № 15н «Об утверждении Типового контракта на поставку ЛПМП и информационной карты Типового контракта**

* В соответствии с гражданским законодательством учреждения подразделяются на:

* **частные** (создано физическим или юридическим лицом);

* **государственные или муниципальные** (создано соответственно РФ, субъектом РФ или муниципальным образованием).

В свою очередь, государственные и муниципальные учреждения делятся на **автономные, бюджетные, казенные**.

* **Автономное учреждение** – это организация, обладающая свободой в финансово-хозяйственном плане. Получает финансирование от государства. Может получать доход от закрепленного за ней имущества, например сдавая в аренду помещение. Может объединять бюджетные средства и средства, полученные от внебюджетной деятельности. Автономное учреждение имеет право размещать финансовые средства на депозитных счетах, получая тем самым дополнительный доход. Кроме того, может брать кредиты. Упрощена отчетность перед Федеральным казначейством.

***Казенное учреждение** – минимальный объем прав, все имущество принадлежит учредителю, содержание строго по утвержденной учредителем смете, полный контроль деятельности, все доходы от платных услуг идут в бюджет.

***Бюджетное учреждение** – большой объем прав, учредитель не несет ответственности за результаты финансовой деятельности (долги), часть имущества в собственности учредителя, часть – учреждения, деньгами от предпринимательской деятельности распоряжается учреждение, функционирует за счет субсидий на содержание имущества и на выполнение установленного задания.

1 вопрос. Виды и порядок проведения государственных (муниципальных) закупок.

Основные понятия, используемые в лекции:

- * закупка товара** - совокупность действий, осуществляемых в установленном ФЗ порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд;
- * заказчик** - государственное учреждение, государственное и муниципальное унитарные предприятия, осуществляющие закупки;
- * поставщик** - любое ЮЛ, независимо от ОПФ, формы собственности, или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве ИП, заключившие контракт на поставку товара;
- * электронная площадка** - сайт в ИТС «Интернет», на котором проводятся конкурентные способы определения поставщиков в электронной форме, а также закупки товара у единственного поставщика в электронной форме;

- * **единая информационная система в сфере закупок** (далее - ЕИС) - совокупность информации, содержащейся в базах данных, информационных технологий и технических средств, а также ее предоставление с использованием официального сайта ЕИС в ИТС «Интернет»;
- * **государственный (муниципальный контракт)** - гражданско-правовой договор, предметом которого являются поставка товара, и который заключен от имени РФ, субъекта РФ, муниципального образования заказчиком для обеспечения государственных или муниципальных нужд;
- * **конкурс** - способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта;
- * **аукцион** - способ определения поставщика, при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

Принципы контрактной системы в сфере закупок:

- * открытость и прозрачность;**
- * честность и отсутствие коррупции;**
- * обеспечение конкуренции;**
- * равноправие среди участников закупки;**
- * профессионализм заказчика;**
- * стимулирование инноваций;**
- * единство контрактной системы в сфере закупок;**
- * ответственность за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок;**
- * экономия государственного бюджета.**

Согласно Закону № 44-ФЗ используются следующие виды госзакупок:

- * **электронные аукционы** – информация о закупке сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС. Критерием победы является цена;
- * **открытые конкурсы в электронной форме** – победителем является участник, предложивший как оптимальную стоимость, так и более выгодные сроки выполнения, лучшее качество предлагаемых товаров или услуг;
- * **запросы котировок, в т.ч. в электронной форме**, – победителем является участник, предложивший наиболее низкую цену. Проводятся при условии, что НМЦК не превышает 500 тыс. рублей, а годовой объем закупок, осуществляемых данным видом закупок, не должен превышать 10% совокупного годового объема закупок и быть более **100 миллионов рублей**;

* **запросы предложений, в т.ч. в электронной форме, – победителем признается участник направивший предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным требованиям к товару.**

Проводятся при закупках ЛП, которые необходимы для назначения пациенту при наличии медпоказаний (*индивидуальная непереносимость, по жизненным показаниям*) по решению врачебной комиссии. При этом объем закупаемых ЛП **не должен превышать объем ЛП, необходимых пациенту в течение срока лечения.** Предметом одного контракта не могут являться ЛП, необходимые для назначения 2-м и более пациентам;

* **закупки у единственного поставщика** (*по сути, это не торги, а прямые контракты, заключаемые между поставщиком и госзаказчиком*) проводятся при закупках ЛП, при условии указанном для запроса предложений. Заказчик вправе заключить контракт на поставки ЛП на сумму, **не превышающую 1 миллион рублей.**

*** Проведение государственных закупок может быть:**

- открытым;
- селективным (заявки имеют права подавать любые кандидаты, но в дальнейших состязаниях участвуют только организации, отобранные заказчиком);
- закрытым (участники торгов приглашаются только организаторами).

Закупки могут проходить **в один или два этапа.**

При одноэтапных конкурсах или аукционах требования к заказу в течение всего периода торгов не могут изменяться.

В ходе **двухэтапных конкурсов или аукционов** условия могут претерпевать некоторые изменения. Так, после переговоров с возможными поставщиками заявитель имеет право переформулировать некоторые требования к товарам, работам или требуемым услугам.

*** Единые требования к участникам закупки**

- * участник закупки не должен проводить ликвидацию ЮЛ и должно отсутствовать решение арбитражного суда о признании участника закупки банкротом и об открытии конкурсного производства;**
- * деятельности участника закупки не д.б. приостановлена в порядке, установленном КоАП, на дату подачи заявки на участие в закупке;**
- * у участника закупки не д.б. недоимок по налогам, сборам, задолженности по иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы РФ;**
- * у физического лица либо у руководителя или главного бухгалтера ЮЛ - участника закупки не д.б. судимости за преступления в сфере экономики;**
- * между участником закупки и заказчиком отсутствует конфликт интересов (выгодоприобретатели);**
- * участник закупки не является офшорной компанией;**
- * у участника закупки отсутствуют ограничения для участия в закупках, установленных законодательством РФ.**

Наиболее распространенные виды нарушений

- * указание завышенных и нереальных объемов закупок в заведомо невыполнимые сроки для остальных участников торгов;
- * заявление невыгодных для поставщика сроков оплаты;
- * блокировка участия в тендерах сильных исполнителей;
- * заведомое занижение цены заказа – победитель конкурса в итоге получает компенсацию за счет дальнейшего изменения условий контракта;
- * участие подставных клиентов, имитирующих формальные предложения, невыгодные для заказчика.

*Согласно распределению цен заключенных контрактов по способам определения поставщика (размещения заказа) **на первом месте** по популярности находится электронный аукцион (более 60,0% от общего числа закупок), **на втором** — закупка у единственного поставщика (23,0%), **на третьем** - открытый конкурс (16,0%).*

2 вопрос. Электронный аукцион как основной вид закупки ЛС и других товаров аптечного ассортимента

- * Электронный аукцион** — способ определения поставщика, при котором торги проводятся на специальном сайте (электронной площадке), а победителем становится тот, кто предложит наименьшую цену контракта.
- * Заказчик обязан проводить электронный аукцион при закупке товаров, которые включены в перечень, установленный Правительством РФ. В настоящее время действует перечень, утвержденный Распоряжением Правительства РФ от 21.03.2016 № 471-р (Средства лекарственные и материалы, применяемые в медицинских целях).**
- * Электронный аукцион целесообразно проводить, если заказчику не нужно оценивать предложения участников по качеству товаров, а закупить у единственного поставщика или путем запроса котировок закон не позволяет.**

Преимущества электронного аукциона:

- *1) возможность заключить контракт по существенно более низкой по сравнению с начальной ценой благодаря малой вероятности сговора всех участников вследствие конфиденциальности информации об участниках;**
- *2) низкая вероятность проверки на предмет правильности выбора способа определения поставщика в связи с незначительным количеством ограничений на проведение ЭА;**
- *3) возможность привлечь к организации и проведению закупки специализированную организацию (в части подготовки документации, размещения извещения в ЕИС;**
- *4) отсутствие риска того, что к заказчику возникнут претензии относительно тех функций, выполнение которых обеспечивается оператором электронной площадки (прием заявок, их регистрация, возврат обеспечения заявок, хранение электронных документов и т.п.).**

Недостатки электронного аукциона:

- *1) риск нарушения процедуры проведения аукциона из-за возникновения технических сбоев на электронной площадке по не зависящим от заказчика причинам;**
- *2) более продолжительная процедура определения поставщика по сравнению с запросом котировок, закупкой у единственного поставщика;**
- *3) существенный риск возникновения претензий в связи с ошибками в ходе процедуры из-за ее сложности и многоэтапности;**
- *4) невозможность гарантировать заключение контракта с участником, предлагающим товары нужного (оптимального) качества, так как заявки участников оцениваются только по цене;**
- *5) отсутствие возможности выделить несколько лотов (в отличие от конкурса и закрытого аукциона (*лот – группа товаров технологически и функционально связаны между собой*)).**

Этапы проведения электронного аукциона

Этап 1. Подготовка к проведению электронного аукциона.

Мероприятия:

Организация проведения электронного аукциона.

Создание аукционной комиссии.

Привлечение специализированной организации к проведению электронного аукциона.

Документы:

Приказ о проведении электронного аукциона.

Приказ о создании аукционной комиссии.

Положение об аукционной комиссии.

Контракт со специализированной организацией при проведении электронного аукциона.

***Срок:* До размещения извещения о проведении электронного аукциона.**

Приказ о проведении аукциона содержит:

- * информацию об объекте закупки;**
- * необходимые мероприятия с приведением конкретных сроков и ответственных лиц;**
- * лицо, ответственное за исполнение приказа в целом.**

В случае отсутствия у заказчика **аукционной комиссии необходимо создать ее не позднее чем за 1 календарный день до размещения извещения о проведении электронного аукциона.**

На практике создание аукционной комиссии может занять от 1 до 5 рабочих дней. Порядок работы комиссии, как правило, устанавливается в **положении об аукционной комиссии, на которое заказчик может сослаться в приказе о создании комиссии.**

Контракт со специализированной организацией при проведении электронного аукциона.

Этап 2. Подготовка документов для проведения электронного аукциона.

Мероприятие:

Разработка и утверждение документации об электронном аукционе.

Документы:

Общие положения документации об электронном аукционе.

Информационная карта электронного аукциона.

Форма заявки на участие в электронном аукционе.

Инструкция по заполнению заявки на участие в электронном аукционе.

Техническое задание при проведении электронного аукциона.

Обоснование начальной (максимальной) цены контракта при проведении электронного аукциона.

Проект контракта для включения его в аукционную документацию.

***Срок:* До размещения извещения о проведении электронного аукциона.**

Общие положения документации об аукционе

Наряду с информацией, указанной в извещении, документация должна содержать:

- * наименование и описание объекта закупки и условия контракта, в том числе обоснование НМЦК;**
- * требования к содержанию, составу заявки на участие в аукционе;**
- * дата и время окончания срока подачи заявок на участие в аукционе;**
- * дата окончания срока рассмотрения заявок на участие в аукционе;**
- * дата проведения аукциона;**
- * информация о валюте, используемой для расчетов с поставщиками;**
- * размер обеспечения исполнения контракта, срок и порядок его предоставления;**
- * возможность заказчика изменить условия контракта;**
- * информация об ответственных за заключение контракта;**
- * порядок, даты начала и окончания срока предоставления участникам**

Целесообразно указать в информационной карте:

- * - сведения о заказчике (наименование, место нахождения и др.);**
- * - сведения об электронной площадке;**
- * - сведения об объекте закупки. Подробное описание объекта закупки приводится в техническом задании;**
- * - начальную (максимальную) цену контракта;**
- * - источник финансирования закупки ;**
- * - форму, срок и порядок оплаты контракта;**
- * - требования к участникам закупки;**
- * - сроки подачи заявок на участие в аукционе;**
- * - сроки рассмотрения первых частей заявок на участие в аукционе заявок;**
- * - дату проведения аукциона;**
- * - требования к составу заявки на участие в электронном аукционе;**
- * - размер обеспечения заявок на участие;**
- ***

Законом запрещено устанавливать в документации об аукционе обязательные требования к оформлению и форме заявки. Разрабатывается **инструкция по заполнению заявки на участие в аукционе** с целью снижения вероятности необоснованного отклонения заявок по формальным признакам.

Целесообразно указать в форме заявки:

- **в первой части заявки** - формулировку согласия участника на поставку товаров, страну происхождения товара, конкретные характеристики товара и товарный знак (может содержать рисунок, эскиз, фотографию);
- **во второй части заявки** - информацию об участнике закупки (наименование, место нахождения, ИНН и другие обязательные сведения в соответствии с п. 1 ч. 5 ст. 66 Закона 44-ФЗ), документы подтверждающие соответствие участника, товара требованиям, декларация о принадлежности к субъектам малого бизнеса и др.

В течение 1 часа с момента получения заявки на участие в электронном аукционе оператор ЭП возвращает заявку в случае:

- *1) подачи данной заявки с нарушением требований ФЗ;**
- *2) подачи одним участником аукциона 2 и более заявок на участие;**
- *3) получения заявки после даты или времени окончания срока подачи заявок на участие в аукционе;**
- *4) наличия в предусмотренном ФЗ реестре недобросовестных поставщиков информации об участнике закупки;**
- *отсутствия в реестре участников закупок, аккредитованных на электронной площадке.**

- * **Техническое задание** представляет перечень требований заказчика к закупаемым товарам . При составлении необходимо руководствоваться правилами описания объекта закупок, установленными ст. 33 Закона № 44-ФЗ. *Подробно рассмотрим при изложении третьего вопроса лекции.*
- * В документацию об аукционе обязательно включается **обоснование начальной (максимальной) цены**, которое прилагается к документации об аукционе и является ее неотъемлемой частью. Такое обоснование должно быть составлено по правилам, определенным ст. 22 Закона № 44-ФЗ. *Подробно рассмотрим при изложении третьего вопроса лекции.*
- * Разработать и утвердить документацию об аукционе необходимо **не позднее чем за 15 календарных дней до окончания срока подачи заявок** на участие, определенного в документации.

Этап 3. Размещение информации об электронном аукционе.

Мероприятия:

Регистрация заказчика в ЕИС (на официальном сайте) при проведении электронного аукциона.

Оформление электронной подписи при проведении аукциона.

Подготовка и размещение в ЕИС (на официальном сайте) извещения о проведении электронного аукциона и документации.

Документ: **Извещение о проведении электронного аукциона.**

Срок:

Не позднее чем за 15 дней до окончания срока подачи заявок на участие.

Решение о внесении изменений в извещение -не позднее чем за 2 дня до даты окончания срока подачи заявок .

- * **Регистрация заказчика в ЕИС** при проведении электронного аукциона осуществляется, если заказчик не зарегистрирован на официальном сайте.
- * Обмен документами в ЕИС осуществляется с использованием **усиленной квалифицированной электронной подписи (ЭЦП)**.
- * Заказчик обязан разместить в ЕИС **извещение о проведении аукциона**. В извещении необходимо обязательно указать:
 - сведения о заказчике;
 - информацию об условиях контракта: наименование и описание объекта закупки, сведения о количестве и месте доставки товара, сроки поставки товара;
 - информацию о НМЦК и ее обосновании;
 - источник финансирования закупки;
 - сведения об ограничениях на участие в электронном аукционе;
 - способ определения поставщика — *электронный аукцион*;
 - информацию об обеспечении заявок на участие.

- адрес электронной площадки в Интернете;
- требования к участникам закупки, в том числе об отсутствии информации о них в реестре недобросовестных поставщиков;
- сроки окончания подачи заявок на участие в электронном аукционе и проведения аукциона;
- информацию об обеспечении исполнения контракта: его размер; порядок предоставления; требования к такому обеспечению;
- идентификационный код закупки.

*** К извещению прикрепляется файл(ы) с аукционной документацией.**

*** Подписывается извещение не позднее чем за 15 дней до окончания срока подачи заявок.**

*** По общему правилу извещение необходимо разместить в ЕИС в день подписания. Заказчики также могут опубликовать извещение о проведении электронного аукциона в любых СМИ.**

В извещении о проведении электронного аукциона указываются сведения об обеспечении заявок и контракта:

*** обеспечение заявок : 0,5 — 1% НМЦК (если НМЦК не превышает 20 млн руб.), 0,5 — 5% НМЦК (если НМЦК превышает 20 млн руб.), ФСИН-2%;**

*** обеспечение контракта:**

— если цена контракта не превышает 50 млн руб. - от 5 до 30% цены контракта, приведенной в извещении;

— если цена контракта составляет более 50 млн руб. - от 10 до 30% цены контракта;

— если контрактом предусмотрена выплата аванса, размер обеспечения не может быть меньше суммы аванса. Если сумма аванса более 30% от цены контракта, размер обеспечения должен быть равен сумме аванса.

*** Обеспечение исполнения контракта участник закупки, с которым заключается контракт, может предоставить любым из двух способов: предоставление банковской гарантии; внесение денежных средств на счет заказчика.**

*** Если исполнение контракта обеспечивается банковской гарантией, то в последней обязательно должны содержаться условие о безотзывности.**

Этап 4. Выявление участников электронного аукциона.

Мероприятие:

Рассмотрение первых частей заявок на участие в электронном аукционе.

Документ:

Протокол рассмотрения заявок на участие в электронном аукционе.

Срок:

Не может превышать 3 рабочих дня с даты окончания срока подачи заявок.

* Для принятия решения о допуске участников закупки к участию в электронном аукционе заказчику необходимо проверить первые части заявок. На данном этапе **электронный аукцион может быть признан несостоявшимся**, если:

- не подано ни одной заявки на участие в электронном аукционе;
- подана одна заявка на участие в электронном аукционе;
- только один участник закупки допущен к аукциону;
- все заявки отклонены.

*** При проведении ЭА участники подают предложения о цене контракта, предусматривающие снижение текущего минимального предложения о цене контракта на величину в пределах «шага аукциона» (0,5-5% НМЦК) с учетом требований:**

*** не вправе подать предложение равное ранее поданному этим участником предложению о цене контракта или большее чем оно, а также предложение о цене контракта, равное нулю;**

*** не вправе подать предложение, которое ниже, чем текущее минимальное предложение о цене контракта, сниженное в пределах «шага аукциона»;**

*** не вправе подать предложение, которое ниже, чем текущее минимальное предложение о цене контракта в случае, если оно подано данным участником ранее.**

Участники закупки не допускаются к участию в ЭА:

- в первой части заявки отсутствует информация о согласии поставить товар;**
- в заявке отсутствует иная обязательная информация;**
- предоставленная в заявке информация недостоверна;**
- предоставленная в заявке информация не соответствует требованиям документации в отношении закупаемых товаров.**

*** По результатам рассмотрения первых частей заявок на участие в электронном аукционе аукционная комиссия оформляет **протокол**.**

*** В протоколе необходимо указать:**

- идентификационные номера заявок на участие в аукционе;
- информацию о допуске к участию или об отказе в допуске к участию в аукционе. При отказе в допуске приводится обоснование этого решения, указываются положения заявки, которые не соответствуют положениям документации;
- информацию о решении каждого члена аукционной комиссии в отношении каждого участника.

*** Если по результатам рассмотрения первых частей заявок на участие в ЭА аукционная комиссия приняла решение об отказе в допуске к участию в аукционе всех участников закупки, подавших заявки, или о признании только одного участника закупки, подавшего заявку, такой аукцион признается **несостоявшимся**.**

Этап 5. Определение победителя электронного аукциона.

Мероприятие:

Рассмотрение вторых частей заявок на участие в электронном аукционе.

Документ: Протокол подведения итогов электронного аукциона.

Срок:

Не позднее 3 рабочего дня с даты размещения протокола проведения электронного аукциона.

При рассмотрении вторых частей заявок аукционная комиссия должна:

- сравнить поочередно с требованиями документации вторые части заявок и документы участника начиная с заявки участника, предложившего самую низкую цену;
- отклонить заявки, не соответствующие требованиям документации;
- выявить **пять заявок**, отвечающих требованиям документации;
- признать победителем ЭА того участника, который предложил наиболее низкую цену контракта и заявка его соответствует;
- оформить **протокол** подведения итогов электронного аукциона.

Аукцион признается несостоявшимся:

- *если в течение 10 минут** после начала проведения ЭА ни один из его участников **не подал предложение** о цене контракта;
- * если по окончании срока** подачи заявок на участие в ЭА подана только **одна заявка** или **не подано ни одной** заявки;
- *Если аукционной комиссией** принято решение о **несоответствии** требованиям **всех вторых частей** заявок или о соответствии требованиям **только одной второй части заявки**, такой аукцион признается **несостоявшимся.**

Если ЭА признан не состоявшимся в связи с тем, что по окончании срока подачи заявок на участие в аукционе **подана только одна заявка:**

*** аукционная комиссия **в течение 3 рабочих дней** с даты получения заявки рассматривает ее и документы на предмет соответствия требованиям, составляет протокол и заключается контракт.**

Этап 6. Заключение контракта с победителем электронного аукциона.

Мероприятия:

Дополнение проекта контракта условиями исполнения, предложенными победителем электронного аукциона.

Проверка обеспечения исполнения контракта, предоставленного победителем электронного аукциона.

Подписание контракта с победителем электронного аукциона.

Документ:

Проект контракта для размещения в ЕИС по итогам электронного аукциона.

Срок:

Не ранее чем через 10 дней с даты размещения протокола подведения итогов аукциона и не позднее третьего рабочего дня с даты размещения проекта контракта, подписанного победителем.

В течение 5 дней с даты размещения заказчиком в ЕИС проекта контракта победитель электронной процедуры подписывает усиленной электронной подписью либо размещает протокол разногласий.

В течение 3 рабочих дней с даты размещения победителем протокола разногласий заказчик рассматривает протокол разногласий и без своей подписи размещает в ЕИС и на электронной площадке доработанный проект контракта.

Если победитель электронной процедуры **признан уклонившимся от заключения контракта**, заказчик вправе заключить контракт с участником такой процедуры, заявке которого присвоен второй номер.

* *3 вопрос. Особенности проведения закупок ЛС.*

* ЛС в числе самых проблемных закупок по Закону 44-ФЗ.

Наиболее распространенные ошибки при закупке ЛС:

- * **указание торгового наименования в случае, когда это не допустимо;**
- * **отсутствие в документации закупки требования о предоставлении подтверждающих документов (копии регистрационного удостоверения/лицензии). При этом в случае проведения **запроса котировок** документация не разрабатывается и требовать в составе заявки подтверждающие документы заказчик не вправе;**
- * **указание несуществующей формы ЛС.** Это достаточно типичная проблема для специалистов, которые недостаточно хорошо ориентируются в предметной области.

Начальная (максимальная) цена контракта

Методы определения:

- * 1) нормативный метод;
- * 2) тарифный метод;
- * 3) метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);
- * 4) проектно-сметный метод;
- * 5) затратный метод.

Нормативный метод заключается в расчете НМЦК на основе требований к товарам, если такие требования предусматривают установление предельных цен.

Тарифный метод применяется если в соответствии с законодательством РФ цены товаров подлежат государственному регулированию.

Метод сопоставимых рыночных цен заключается в установлении на основании информации о рыночных ценах

Проектно-сметный метод применяется при проведении закупок в строительстве.

Затратный метод заключается в расчете НМЦК как суммы произведенных затрат и прибыли (затраты на приобретение и реализацию товаров, транспортировку, хранение, страхование).

При расчете НМЦК на ЛС применяются:

а) Лекарственный препарат включен в ЖНВЛП.

* **Тарифный метод** - предельные цены зафиксированы в реестре цен ЖНВЛП. **Проблема** - ЛП, имеющие одно МНН, могут отличаться в цене на десятки процентов (среднее значение).

* Письмо Минэкономразвития России от 17.02.2016 N ОГ-Д28-1812: при закупке ЖНВЛП, можно применить как **тарифный метод**, так и **метод сопоставимых рыночных цен**.

б) Лекарственный препарат не включен в ЖНВЛП.

* Применяется метод сопоставления рыночных цен (анализ рынка).

К специальным нюансам, связанным с ЛС, следует отметить особенности **применения антидемпинговых мер.**

Демпинг – продажа товаров по искусственно заниженным ценам.

* Если при проведении аукциона НМЦК составляет **более чем 15 млн. руб.** и участником закупки предложена цена контракта, которая **на 25 и более процентов ниже НМЦК**, контракт заключается только после предоставления таким участником обеспечения в размере, **превышающем в 1,5 раза**, но не менее чем в размере аванса.

* Если при проведении аукциона НМЦК составляет **15 млн. руб. и менее** и участником закупки предложена цена контракта, которая **на 25 и более процентов ниже НМЦК**, контракт заключается только после предоставления таким участником обеспечения в размере, указанном ранее, **или** информации, подтверждающей добросовестность такого участника с одновременным предоставлением обеспечения в размере, указанном в документации о закупке.

***К информации, подтверждающей добросовестность участника** закупки, относится информация, содержащаяся в реестре контрактов, заключенных заказчиками, и подтверждающая исполнение таким участником **в течение 3-х лет до даты подачи заявки на участие в закупке трех контрактов** (с учетом правопреемства), исполненных без применения к такому участнику неустоек (штрафов, пеней).

***При этом цена одного из таких контрактов должна составлять не менее чем 20 процентов НМЦК, указанной в извещении об осуществлении закупки и документации о закупке.**

Принципы подготовки технического задания

- * 1. Заказчику следует определить, что ему нужно закупить.
- * 2. Определить уникальный набор отличительных особенностей по сравнению с аналогами, в том числе неприемлемыми (но дешевыми) дженериками и др.

Это могут быть: круг противопоказаний к применению; показания к применению (например, возможность комплексного применения); отсутствие/перечень определенных побочных эффектов; совместимость с другими ЛС; способы введения препарата; форма выпуска, дозировка/расфасовка. *Сравнение препаратов должно быть абсолютно формальным и проводиться по инструкциям по медицинскому применению препаратов.*

Подходы к формированию технических заданий под избранный объект закупки:

- * **метод уникального свойства**, которое отличает необходимый препарат от всех возможных других. Это подход, который очень сложно защищать, потому что эта уникальность должна быть обоснована;
- * **метод ключевых точек**, в соответствии с которым набирается набор свойств, каждое из которых встречается у разных ЛП, но комбинация уникальна. Если каждое из этих требований (свойств) обосновано, то закупка, как правило,

Рекомендации и «антирекомендации» по описанию ЛС в техническом задании

- * **Какие требования включать?** Вполне обоснованы включение лек. формы, дозировки. Фасовку (упаковку) ЛП указывать можно (но не всегда это принципиально, необходимо обосновать). Если лот формируется с разными адресами поставки, это может быть рассмотрено как незаконное ограничение конкуренции.
- * **Количество ЛП:** 50 – это граница с оптом, то есть 50 коробок – это розничная партия, а 51 коробка – уже оптовая партия.
- * **Остаточный срок годности:** ошибка – указание в процентах, поскольку один и тот же процент в реальном сроке может быть разным. Нужно либо указывать конкретную дату либо абсолютный срок.
- * **Требования к режиму хранения:** Заказчик приобретает продукцию, а не условия ее хранения, эти условия он создает сам, поэтому данное требование устанавливать нельзя.
- * **Хим. состав ЛС:** Подразумеваются вспомогательные вещества, формально они лечебного воздействия не оказывают, а значит их уникализация может быть расценена как незаконное ограничение конкуренции. Поэтому следует использовать такие требования детально обоснованно (например, связанные с

Рекомендации и «антирекомендации» по описанию ЛС в техническом задании

- * **Какие требования включать?** Вполне обоснованы включение лек. формы, дозировки. Фасовку (упаковку) ЛП указывать можно (но не всегда это принципиально, необходимо обосновать). Если лот формируется с разными адресами поставки, это может быть рассмотрено как незаконное ограничение конкуренции.
- * **Количество ЛП:** 50 – это граница с оптом, то есть 50 коробок – это розничная партия, а 51 коробка – уже оптовая партия.
- * **Остаточный срок годности:** ошибка – указание в процентах, поскольку один и тот же процент в реальном сроке может быть разным. Нужно либо указывать конкретную дату либо абсолютный срок.
- * **Требования к режиму хранения:** Заказчик приобретает продукцию, а не условия ее хранения, эти условия он создает сам, поэтому данное требование устанавливать нельзя.
- * **Хим. состав ЛС:** Подразумеваются вспомогательные вещества, формально они лечебного воздействия не оказывают, а значит их уникализация может быть расценена как незаконное ограничение конкуренции. Поэтому следует использовать такие требования детально обоснованно (например, связанные с

Возможно указание торгового наименования ЛС при закупке:

- * входящих в перечень ЛС, закупка которых осуществляется в соответствии с их торговыми наименованиями;**
- * запросом предложений (п. 7 ч. 2 ст. 83 Закона 44-ФЗ);**
- * у единственного поставщика (ст. 93 Закона 44-ФЗ);**
- * ЛС с различными МНН (при отсутствии таких наименований с химическими, группировочными наименованиями) при условии, что НМЦК не превышает предельное значение, установленное Правительством РФ.**

- * **При закупке ЛС** заказчик должен установить требование о наличии у участников закупки **лицензии на фармдеятельность** («оптовая торговля ЛС»). Заказчик не вправе проверять соответствие участника лицензионным требованиям, поскольку участник представил действующую лицензию.
- * Заказчик **при закупках медицинских изделий** вправе требовать наличия в заявке участника копии рег. удостоверения или информации о таком удостоверении. Заказчик может самостоятельно проверить информацию о рег. удостоверении в госреестре, размещенном на сайте Росздравнадзора.
- * Установление в проекте контракта условия о том, что исполнитель должен предоставить документы, подтверждающие введение товара в гражданский оборот на территории РФ непосредственно правообладателем товарного знака, не противоречит законодательству. Данное условие касается способа и порядка исполнения контракта и не рассматривается как требование к участникам закупки.
- * **Препараты из перечня ЖНВЛП** можно также закупать у аптечной организации. Их цена должна включать розничную надбавку. Контракт заключается по нормам Закона N 44-ФЗ о закупке у единственного

Типовой контракт на поставку ЛП (приказ МЗ РФ от 18.01.21 № 15н)

Контракт включает разделы:

- * предмет контракта;**
- * цена контракта;**
- * взаимодействие сторон;**
- * упаковка и маркировка, условия перевозки;**
- * поставка товара;**
- * приемка товара;**
- * выборочная проверка товара;**
- * качество товара;**
- * порядок расчетов;**
- * обеспечение исполнения контракта;**
- * ответственность сторон;**
- ***

- * **исключительные права;**
- * **обстоятельства непреодолимой силы;**
- * **уведомления;**
- * **банковское сопровождение контракта или казначейское сопровождение средств в валюте РФ;**
- * **заключительные положения;**
- * **реквизиты и подписи сторон.**

Приложением к контракту являются:

спецификация, технические характеристики, отгрузочная разрядка (план распределения), календарный план, рекомендуемый образец акта приема-передачи товара по контракту, сводный реестр товарных накладных на поставку товара, акт сверки расчетов, акт об исполнении обязательств по контракту.

Заключение

- * Размещение заказов на закупку лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента является трудоемкой и сложной процедурой, требующей хороших знаний и практического опыта организации проведения и документального оформления госзакупок, а также специфики национального фармацевтического рынка.**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!