



УДК 338.465.4

© И. В. Калашникова, Н. К. Никольченко, 2013

## РЫНОЧНЫЕ РЕГУЛЯТОРЫ РЫНКА МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

*Калашникова И. В.* – д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Экономика и управление на предприятии (на транспорте)»; *Никольченко Н. К.* – преподаватель кафедры «Экономика и управление на предприятии (на транспорте)», e-mail: nk.nikolchenko@mail.ru (ТОГУ)

Рынок медицинской техники и оборудования фактически находится под контролем государства. Для его эффективного регулирования государством должна быть разработана такая организация процесса государственных закупок, которая бы учитывала экономические интересы заказчика, исполнителя, государства. Достижение сбалансированности системы государственных закупок невозможно без учета действия рыночных регуляторов и интересов всех участвующих сторон.

Medical equipment market is actually under the control of the state. To provide the effective regulation of this market the state has to organize the process of public procurement in such way that the economic interests of a customer, an executor and the state will be taking into account. It's impossible to achieve the balanced system of public procurement without any account taken of market regulators and the interests of all parties involved in the process.

*Ключевые слова:* медицинская техника и оборудование, регулирование, государственные закупки, рыночные регуляторы, функционирование рынка.

Экономическое содержание рынка медицинской техники и оборудования (МТиО) заключается в установлении экономических отношений медицинских учреждений с хозяйствующими субъектами (производители и посреднические структуры) по поводу приобретения техники и оборудования медицинского назначения.

Подавляющая часть медицинских организаций имеют статус государственных или муниципальных лечебно-профилактических учреждений и напрямую управляются органом управления здравоохранением, который утверждает бюджет на приобретение МТиО. В силу того, что одним из участников рынка является государство, процесс организации закупок регламентирован законодательством, основу которого составляет Федеральный

закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ. Рыночные регуляторы исследуемого рынка фактически отсутствуют или же неэффективны.

Конкуренция как один из наиболее значимых регуляторов обеспечивается на рынке государственных закупок, по мнению многих авторов, проведением открытых аукционов в электронной форме, обеспечением конфиденциальности информации об участниках размещения заказа, прозрачности и гласности закупки [1]. Однако именно в этой сфере на практике наблюдается самое большое количество нарушений. В первую очередь речь идет о формировании заказчиками технического задания в документации о торгах так. Это осуществляется таким образом, что исключается возможность участия в торгах компаний, производящих более конкурентоспособную продукцию, что, по существу, является нарушением требований Закона № 94-ФЗ. Другим распространенным нарушением является включение в состав лотов вопреки ч. 3 ст. 17 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ “О защите конкуренции” оборудования, технологически и функционально не связанного с предметом торгов. Также встречаются ограничения сроков исполнения контрактов и на поставки аналогичной продукции [2]. Таким образом, конкуренция как регулятор функционирования рынка изделий медицинского назначения фактически отсутствует. Конкурентным преимуществом становится не исполнение обязательств по государственным контрактам, а наличие неформальных отношений между заказчиком и поставщиком оборудования, что тоже является нарушением действующего законодательства.

Следует, однако, отметить, что для региональных рынков МТиО увеличение количества участников не всегда положительно сказывается на качестве закупок, что обусловлено спецификой предметов осуществляемых сделок.

Традиционным регулятором функционирования рынка считается цена. Законом предусмотрена необходимость определения начальной цены контракта для проведения конкурса, которая указывается в извещении о проведении торгов. Кроме того, конкурсная документация должна содержать порядок формирования цены контракта, в том числе с учетом или без учета расходов на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов и других обязательных платежей. Важно отметить, что методика расчета и порядок определения цены никак не регламентированы. Заказчик в своих расчетах обязан использовать информацию от производителей, а при ее отсутствии (или при предоставлении только одного предложения) - информацию из реестра контрактов. Заказчик на основании полученной информации по своему усмотрению сам рассчитывает начальную цену. Некорректное определение цены затрудняет достижение соглашения с потенциальными участниками торгов. Цены могут изначально завышаться с целью установления максимально выгодной начальной цены или искусственно занижаться для устранения на торгах конкуренции с иными производителями медицинского оборудования. Использование цены в качестве основного критерия покупательского выбора при проведении торгов полностью игнорирует такой важный кри-



терий, как соотношение «цена – качество». А более высокая цена предложения может объясняться более высокими потребительскими свойствами товара, которые, в свою очередь, обеспечивают большую эффективность вложения бюджетных средств (например, такое оборудование более производительно, дольше прослужит, позволяет более точно диагностировать и др.) [3]. В таком случае цена не может выполнять роль рыночного регулятора, а ее использование в качестве такового приводит к некорректности расчетов по определению начальной цены, манипулированию ценами при проведении аукционов и др.

Спрос и предложение рынка МТиО тоже специфичны. Определяющим фактором при производстве медтехники является изучение не потребительского спроса, а информации специализированных научных исследовательских институтов, занимающихся разработкой нового медицинского оборудования. Отметим, что в формировании предложения в регионах участвуют посреднические структуры. Поскольку их количество на региональных рынках невелико, структура предложения будет зависеть от того, что выгодно поставить в установленные государственным контрактом сроки. Кроме того, количество высококвалифицированных специалистов в области поставок МТиО достаточно ограничено. Работники же медицинских учреждений при заключении государственных контрактов фактически не обладают ни знаниями, ни возможностями адекватно оценить предлагаемую оферту, ошибки при подготовке документации.

Наиболее сильное влияние на функционирование исследуемого рынка оказывает спрос. Сегодня основными потребителями продукции медицинской промышленности в РФ являются государственные структуры (80%). Поэтому объем сделок на рынке МТиО зависит от финансирования медицины. В результате возникают сложности при согласовании планирования развития учреждений здравоохранения и объема необходимого медоборудования.

Непростая ситуация усугубляется еще и тем, что после реализации государственной поставки, помещения, где оно должно монтироваться, часто оказывается неподготовленным. Ответственность за подготовку помещений в соответствии с действующим законодательством лежит на заказчике. Таким образом, монтаж откладывается на неопределенный срок, а вместе с этим и получение денежных средств, так как оплата, по условиям государственного контракта, производится после монтажа и ввода оборудования в эксплуатацию. В результате, оплаты осуществляются ближе к концу года. В результате, складывается ситуация, когда производственные компании перегружены заказами, а посреднические компании (работающие непосредственно с лечебными учреждениями) несут убытки, по сути, выводя деньги из оборота на непредсказуемый период времени. И такая ситуация складывается в большинстве регионов.

Таким образом, весь рынок фактически находится под контролем государства, рыночные регуляторы отсутствуют. Для эффективного регулирования, государством должна быть разработана система организации процесса

государственных закупок, которая будет учитывать интересы и заказчика, и исполнителя, а также государства. Проблема должна решаться комплексно: начиная с планирования объема предстоящих закупок совместно с планированием производства запрашиваемого оборудования и заканчивая вводом в эксплуатацию с ответственностью не только поставщика оборудования, но и лечебного учреждения – получателя. Наиболее удачно процесс проведения госзакупок при принятии Федеральной контрактной системы описал в своей статье А. Фельдман. При осуществлении процесса госзакупок он предлагает следующую последовательность шагов:

- направление количественной заявки от Заказчика в Федеральную контрактную систему;
- проверка заявки на соответствие Стандартам;
- детализации заявки на основе спецификаций;
- объединение однородных заявок;
- определение, в зависимости от получившегося объема, группы исполнителя;
- запрос котировок у аккредитованных организаций;
- проведение открытого тендера между Исполнителями.

Принципы поставки товаров и услуг давно прописаны в международном законодательстве, и нет никаких препятствий для их применения при госзакупках. А единообразие договоров, страхования рисков, условий и требований существенно снижают как уровень коррупции, так и риски некачественной закупки. Предложенная структура ФКС носит, конечно, принципиальный, рамочный характер и требует адаптации к конкретным условиям и классам поставок. Но, главное, что необходимо учитывать, - построение сбалансированной системы государственных закупок невозможно без выделения базовых принципов и учета интересов всех участвующих в процессе сторон [4].

### Библиографические ссылки

1. *Лишенков В. Н.* «Конфиденциальность участников открытых аукционов в электронной форме - гарантия обеспечения добросовестной конкуренции» // "Госзакупки.ру. Официальная информация. Письма. Комментарии. Административная практика". – 2010. - №6.
2. *Андреева М. А.* «Закупка медицинского оборудования: проблематика, способы решения. Актуальные изменения в законодательстве о размещении заказов» // «Госзакупки.ру. Официальная информация. Письма. Комментарии. Административная практика». – 2011. - №10.
3. *Балакин Д.* «Закупки медоборудования. Цена лота» // «Конкуренция и право». – 2012. - №6.
4. *Фельдман А.* «Работающая система госзакупок» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/community/articles/1749011/>. – Дата обращения: 27.02.13