

## **КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ?**

**ПОСТАВКИ МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ по части 12 статьи 93 Закона № 44-ФЗ —  
это УДОБНЫЙ МЕХАНИЗМ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ по продаже расходников,  
НЕ ПОПАДАЮЩИХ ПОД АУКЦИОН**

### **Суть механизма:**

1. Поставщик выставляет свои коммерческие предложения на электронные площадки, то есть «кладет товар на полку» (в них поставщик указывает, какие товары, с какими характеристиками (с опорой на КТРУ), в каком объеме и по какой цене готовы поставить). Размещение предложений бесплатное, но с победителя взимается плата за участие в соответствии с условиями электронной площадки
2. Заказчик (ЛПУ) размещает извещение на электронной площадке свою потребность и устанавливает диапазон цен
3. Оператор площадки отбирает подходящие предложения (не более пяти с самой низкой ценой) за тот временной интервал, который укажет заказчик (от 1 минуты до 1 часа)
4. Заказчик выбирает предложение и заключает контракт

### **Основные федеральные электронные площадки:**

- Сбербанк АСТ (sberbank-ast.ru)
- Государственная тендерная площадка Росэлторг (roseltorg.ru)
- Электронная площадка торгов РТС тендер (rts-tender.ru)
- Национальная электронная площадка НЭП (etp-ets.ru)
- Электронная торговая площадка Заказ РФ (zakazrf.ru)
- Всероссийская универсальная площадка ЭТП РАД Госзакупки (gz.lot-online.ru)
- ЭТП ГПБ Электронная торговая площадка Газпромбанка (etpgpb.ru)
- Федеральная электронная площадка ТЭК-Торг (tektorg.ru)
- ЭТП Гособоронзаказа АСТ ГОЗ (astgoz.ru)

### **Специализированные медицинские площадки:**

- ЭТП ГУП «Медицинская техника и фармацевтика Татарстана» (etpttmf.ru)
- Медицинские тендеры (medfirms.ru)

### **Универсальные электронные площадки:**

- Единый агрегатор торговли Березка (agregatoreat.ru)
- SberB2B (sberb2b.ru)
- B2B-Center (b2b-center.ru)
- АО «ЭТС»
- ГУП «Агентство по госзаказу РТ»
- ОАО «Российский аукционный дом»

### **Рекомендации по работе:**

- Размещайте предварительные коммерческие предложения на нескольких площадках для увеличения охвата заказчиков
- Регулярно обновляйте информацию о наличии товара

### Что важно учесть:

- **Наличие позиции в КТРУ**

Ключевое условие: для предлагаемого товара должна существовать действующая позиция в каталоге товаров, работ, услуг (КТРУ). При этом в этой позиции уже должны быть прописаны характеристики товара — и этих характеристик должно быть достаточно, чтобы закрыть потребность заказчика. Если позиция «пустая» или заказчик втайне добавил в проект контракта дополнительные требования (например, в приложенном файле), а потом отклонил заявку за несоответствие — антимонопольный орган признает это нарушением.

- **Нельзя закупать «по товарному знаку»**

В извещении по ч. 12 ст. 93 нельзя указывать конкретный товарный знак без слов «или эквивалент» с параметрами эквивалентности. Сам заказчик не вправе зашивать в извещение закрытый список брендов — это ограничивает конкуренцию. При этом поставщик в своём предварительном предложении обязан указать товарный знак, если он у товара есть.

- **Объёмные ограничения**

У процедуры есть лимиты: максимальная сумма одной такой закупки — 5 млн рублей, а общий годовой объём не должен превышать 100 млн рублей.

- **Срок действия коммерческого предложения**

Оно действует не более одного месяца с даты размещения. Участник вправе продлить этот срок или отозвать предложение до того, как заказчик направит ему извещение.

- **Что указывает поставщик**

В предложении помимо характеристик и товарного знака нужно прописать: единицу измерения, страну происхождения, цену единицы (с учётом доставки, налогов и прочих обязательных платежей), минимальное/максимальное количество товара, минимальный/максимальный срок поставки, а также декларацию о соответствии требованиям закона и реквизиты счёта для оплаты.

- **Что делает заказчик**

Он размещает извещение с характеристиками (опираясь на КТРУ), ценой единицы, количеством, сроком и местом поставки. После этого оператор площадки отбирает подходящие предварительные предложения, и контракт заключается с участником, чья заявка набрала наивысший балл (обычно — самая низкая цена). При этом заказчику запрещено увеличивать количество товара при заключении контракта, а поставщику — направлять протокол разногласий.

### Важные ограничения:

- Нельзя закупать товары с неопределённым объёмом
- Запрещены совместные закупки
- Невозможно вносить изменения в извещение после публикации
- Требуется строгое соответствие характеристикам из КТРУ

### Частые ошибки, которых стоит избегать:

- Включение в извещение характеристик, которых нет в позиции КТРУ, или «спрятанных» в отдельном файле.
- Указание конкретного товарного знака без опции эквивалентности.
- Нарушение лимитов по сумме или годовому объёму.
- Отсутствие документов, подтверждающих страну происхождения, если товар подпадает под особые правила национального режима.