

Жалоба

на действия заказчика при проведении открытого аукциона в электронной форме

Государственный Заказчик:

Наименование – Государственное бюджетное учреждение здравоохранения Ямало-Ненецкого автономного округа «Ноябрьский психоневрологический диспансер»

Наименование и реквизиты участника размещения заказа, подающего жалобу:

Наименование – Общество с ограниченной ответственностью «Ориола»

Место нахождения – 140055, РФ, Московская обл., г.Котельники, Дзержинское шоссе, д. 2

Телефон: +7 495 781 05 66, Факс: +7 495 781 05 60

Филиал ООО «Ориола» в г.Екатеринбург

Юридический/ почтовый адрес: 620141, Екатеринбург, ул. Завокзальная, д.44

Телефон: (343) 253-74-19(20)

Наименование обжалуемого аукциона :

Открытый аукцион в электронной форме по размещению заказа на право заключения гражданско-правового договора бюджетного учреждения Поставка лекарственных препаратов (номер 0190200000313006824) с начальной (максимальной) ценой контракта 435 546 рублей.

Указание на обжалуемые действия:

Обжалуются неправомерные действия Заказчика, связанные с необоснованным снижением цены контракта на 15% от цены, предложенной победителем аукциона - ООО "Ориола".

В соответствии с протоколом подведения итогов открытого аукциона в электронной форме

№ рга_3_0190200000313006824за от «22» октября 2013 года победителем открытого аукциона в электронной форме № 0190200000313006824 признано ООО "Ориола", предложившее наиболее низкую цену контракта, а именно 267 860 рублей 79 копеек.

Согласно ч. 2 ст. 41.12 Федерального закона № 94-ФЗ заказчик направляет оператору электронной площадки без подписи заказчика проект контракта, который составляется путем включения цены контракта, предложенной победителем открытого аукциона, сведений о товаре (товарный знак и (или) конкретные показатели товара), указанных в заявке на участие в открытом аукционе в электронной форме такого участника, в проект контракта, прилагаемого к документации об открытом аукционе в электронной форме.

Между тем, в адрес ООО «Ориола» был направлен проект контракта, где предложенная нами цена снижена более чем на 15%.

Не согласившись с указанным проектом контракта, ООО «Ориола» направило протокол разногласий, в котором указала цену контракта, соответствующую цене, предложенной по результатам проведения аукциона - 267 860 рублей 79 копеек.

Однако, Заказчик отказался учесть протокол разногласий, направленный со стороны ООО «Ориола», и в повторно направленном проекте контракта указал сумму равную **227 681 руб. 00 коп.**, что ниже предложенной нашей компанией цены более чем на 15%.

При этом в обоснование указанного снижения Заказчик привел норму Приказа Министерства экономического развития РФ от 17.04.2013г. №211 «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей размещения заказов на поставки товаров для нужд заказчиков», в котором указал, что цена контракта подлежит снижению, т.к. к поставке предложены товары иностранного происхождения, количество которых превышает количество товаров российского происхождения.

Повторно проверив данные спецификации, а также принимая во внимание, что при подаче заявки на участие в аукционе, ООО «Ориола» целенаправленно предлагала к поставке более чем 50 % лекарственных препаратов именно российского происхождения (7 позиций из 10 составляют российские лекарственные препараты), и целью формирования заявки в таком соотношении была задача поставки лекарств именно российского происхождения с учетом норм Приказа № 211 от 17.04.2013 г., ООО «Ориола» направила протокол разногласий, где указала:

- 1) большинство позиций спецификации – это лекарственные препараты российских производителей;
- 2) стоимость российских лекарственных препаратов составляет более 50% от цены контракта.

Согласно положению подпункта д) ч. 6 Приказа № 211 при размещении заказов на поставки товаров для нужд заказчиков путем проведения аукциона порядок, установленный пунктами 3 - 5 Приказа, не применяется в случаях, если: в рамках одного лота предполагается поставка товаров, указанных в пункте 1 Приказа, и участник аукциона, признанный победителем, в своей заявке предлагает к поставке товары российского и (или) белорусского и иностранного происхождения, при этом стоимость товаров российского и (или) белорусского происхождения составляет более половины (более 50%) стоимости всех предложенных таким участником товаров.

Таким образом, учитывая вышеуказанную норму ООО «Ориола» направило протокол разногласий, где со ссылкой на указанный пункт Приказа, обозначило отсутствие основания для применения преференций и в качестве цены контракта указало 267 860 (двести шестьдесят семь тысяч восемьсот шестьдесят) рублей 79 копеек.

Несмотря на указанные пояснения, Заказчик посчитал, что цены на каждую позицию в проекте договора сформированы необоснованно и указал, что «...поскольку победитель аукциона не делает никаких ссылок на рыночные цены поставляемой продукции и не сообщает о причинах изменения цен на товары относительно цен на товары, указанных в первом варианте протокола разногласий, очевиден вывод о том, что предлагаемое в соответствии с указанным протоколом разногласий изменение цен обусловлено исключительно намерением победителя аукциона избежать убытки в форме упущенной выгоды, либо реального ущерба по смыслу пп. 3,

5, подп. д) п.6 приказа Министерства экономического развития РФ от 17.04.2013 №211 предусматривающих то, что преференции в размере 15% (уменьшение суммы договора, заключаемого по результатам аукциона на 15% от предложения участника аукциона) в отношении товаров российского происхождения применяться не должны, если стоимость поставляемых по договору товаров российского происхождения составляет более 50% от общей стоимости поставляемого товара.

Далее Заказчик делает вывод, что «...победитель аукциона не вправе произвольно менять первоначально предлагаемые цены, руководствуясь только соображениями коммерческой выгоды, что очевидно в сложившейся ситуации, в противном случае это означало бы совершенную бесполезность положений указанного приказа, устанавливающих приоритет товаров российского происхождения....».

ООО «Ориола», понимая опасения и доводы Заказчика, в своем протоколе разногласий указало, что выводы Заказчика необоснованны и не соответствуют действительности по следующим причинам:

1. Большинство **препаратов**, на которые размещен заказ и которые предложены нашей компанией к поставке, относятся к **перечню ЖНВЛП**, порядок формирования оптовых цен на которые установлен Правилами установления предельных размеров оптовых и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, в субъектах РФ (утв. Постановлением Правительства РФ от 29 октября 2010 г. N 865). В связи с чем **цены** на отдельные препараты установлены в строгом соответствии с вышеуказанными Правилами и **не могут быть изменены в сторону повышения произвольно**;

2. При **формировании цен на препараты, не вошедшие в перечень ЖНВЛП**, наша компания исходила из цен закупки соответствующих лекарственных препаратов (с учетом предложенных поставщиками ценовых условий, в том числе скидок, бонусов и т.п.), **расходов и затрат компании, которые должны быть учтены в связи с сопутствующими расходами**, а именно по хранению, доставке и т.п. логистические операции, с целью минимизации у компании убытков в связи с исполнением обязательств по контракту;

3. Исходя из норм закона о государственных закупках, **участник обязан заключить контракт по цене, предложенной по результатам проведения аукциона**, при этом **установление и формирование цен на каждую позицию соответствующего лота осуществляет участник самостоятельно** с учетом обстоятельств и требований, которые указаны и изложены в п. 1 и 2 протокола разногласий

4. **Количество товаров российского происхождения превышают 50%** от общего числа всех предложенных нами препаратов как **по количеству**, так и **по стоимости**;

5. Особо обращаем внимание, что **по товарным позициям**, в отношении которых нами предложены к поставке лекарственные средства российского происхождения, **попозиционные цены не только не превышают, но и снижены по сравнению с ценами**, которые были использованы заказчиком при формировании начальной (максимальной) цены лота.

ООО «Ориола» еще раз обратило внимание, что компания при направлении заявки включила в перечень предлагаемых к поставке товаров именно лекарства российского происхождения, ставя перед собой цель поставить максимально возможное количество российских лекарств. При этом цена контракта, указанная в проекте договора, соответствует цене, предложенной по результатам проведения аукциона, в связи с чем считает необоснованным обвинение в том, что ООО «Ориола» изменило изначально предложенную цену.

Более того, ООО «ОРИОЛА» сообщило, что **готово представить заказчику цены закупки попозиционно и продемонстрировать, что при направлении проекта контракта цены, в частности, на иностранные препараты были сформированы с учетом действующего зако-**

подательства, а также с учетом минимизации возникновения у компании убытков, т.е. по цене НЕ НИЖЕ ЦЕНЫ ЗАКУПКИ.

Несмотря на все пояснения и готовность предоставить документы в обоснование заявленных цен на каждую позицию, Заказчик 5 ноября 2013 г. повторно направил отказ в подписании контракта по цене 267 860 (двести шестьдесят семь тысяч восемьсот шестьдесят) рублей 79 копеек без ссылок на какие-либо нормы закона или Приказа и сообщил, что «...доводы, изложенные в обосновании протокола разногласий №3 *не опровергают доводов, изложенных в документе «причина отказа учесть замечания2* участника открытого аукциона в электронной форме», размещенном 31.10.2013 на ЕЭТП, в частности *не обосновано изменение цен на товары, указанных в протоколе разногласий №2, относительно цен на товары, указанных в первом варианте протокола – ни целесообразность такого изменения, ни его возможность*».

ООО «Ориола» считает, что заказчик не вправе вмешиваться в вопросы ценообразования участника аукциона, тем более **делать выводы об отсутствии целесообразности и возможности установления и изменения цены**, не имея в своем распоряжении документов, подтверждающих, что при установлении цен в спецификации ООО «Ориола» сознательно изменяла цены в сторону увеличения стоимости цены на российские товары, путем уменьшения цены на товары иностранного происхождения, что привело к нарушению ценообразования на препараты перечня ЖНВЛП и/или к установлению цены поставки на иностранные препараты ниже цены закупки.

Обращаем особое внимание, что ООО «Ориола» в своем последнем протоколе разногласий указала на готовность представить документы, подтверждающие все изложенные доводы, в том числе продемонстрировать цены закупки лекарственных препаратов у поставщиков (производителей).

В соответствии с положениями статьи 17 Федерального закона от 26.07.2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции», при проведении торгов запрещаются действия, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению или устранению конкуренции, в том числе создание участнику торгов или нескольким участникам торгов преимущественных условий участия в торгах и нарушение порядка определения победителя или победителей торгов.

Таким образом, ООО «Ориола» считает, что действиями Заказчика были совершены действия по ограничению конкуренции при размещении заказов на поставки товаров для государственных нужд.

На основании вышеизложенного, руководствуясь статьями 17, 28, 57, 58, 60 Федерального закона № 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», а также статьи 17 Федерального закона от 26.07.2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции»,

ПРОШУ:

- 1) Приостановить заключение гражданско-правового договора бюджетного учреждения на поставку лекарственных препаратов (номер 0190200000313006824) с начальной (максимальной) ценой контракта 435 546,00 рублей до рассмотрения настоящей жалобы по существу.
- 2) Провести на основании информации, содержащейся в настоящей жалобе проверку соблюдения Заказчиком действующего законодательства;
- 3) По итогам проверки обязать Заказчика внести изменения в проект контракта, который должен быть подписан по результатам аукциона (извещение № 0190200000313006824), путем

включения цены, предложенной ООО "Ориола" - 267 860 (двести шестьдесят семь тысяч восемьсот шестьдесят) рублей 79 копеек.