



**НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ О.О.БОГОМОЛЬЦЯ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ЦЕНТР НЕПЕРЕРВНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ
ІНСТИТУТУ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ**

МАТЕРІАЛИ

**МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ІННОВАЦІЇ У ПІСЛЯДИПЛОМНІЙ МЕДИЧНІЙ ОСВІТІ:
ДОСВІД І ПЕРСПЕКТИВИ»**

14 жовтня 2024

КИЇВ 2024

УДК 378.6.046-021.68:61]:001.895](06)

Інновації у післядипломній медичній освіті: досвід і перспективи : матеріали міжнародної наук.-практ. конф. 14 жовтня 2024р. м.Київ / Нац. мед. ун-т імені О. О. Богомольця, Навчально-науковий центр неперервної професійної освіти; уклад. та відп. за вип.: Л.В. Лимар. – Київ, 2024. – 145 с.

ОРГАНІЗАТОР:

НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ О.О. БОГОМОЛЬЦЯ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ЦЕНТР НЕПЕРЕРВНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

КУЧИН Юрій Леонідович, ректор Національного медичного університету імені О.О.Богомольця, член-кореспондент НАМНУ, доктор медичних наук, професор, професор кафедри хірургії, анестезіології та інтенсивної терапії Інституту післядипломної освіти Національного медичного університету імені О.О.Богомольця, Заслужений лікар України, голова організаційного комітету.

НАУМЕНКО Олександр Миколайович – перший проректор з науково-педагогічної та післядипломної освіти, член-кореспондент НАМНУ, доктор медичних наук, професор, професор кафедри отоларингології Національного медичного університету імені О.О.Богомольця, Заслужений лікар України, заступник голови організаційного комітету.

ВЕЖНОВЕЦЬ Тетяна Андріївна – директорка Інституту післядипломної освіти Національного медичного університету імені О.О.Богомольця, доктор медичних наук, професор, професорка кафедри менеджменту Національного медичного університету імені О.О. Богомольця, заступник голови організаційного комітету.

СТУЧИНСЬКА Наталія Василівна – зав.кафедри медичної та біологічної фізики та інформатики Національного медичного університету імені О.О. Богомольця, докторка педагогічних наук, професорка, заступник голови організаційного комітету.

ЛИМАР Леся Володимирівна – директорка Навчально-наукового центру неперервної професійної освіти Інституту післядипломної освіти Національного медичного університету імені О.О. Богомольця, кандидатка психологічних наук, доцентка, заступник голови організаційного комітету.

КЕФЕЛІ-ЯНОВСЬКА Олена Ігорівна – ст. викладач Навчально-наукового центру неперервної професійної освіти Інституту післядипломної освіти Національного медичного університету імені О.О. Богомольця, кандидатка медичних наук, відповідальний секретар.

ДУМЕНКО Тетяна Михайлівна – асистентка Навчально-наукового центру неперервної професійної освіти Інституту післядипломної освіти Національного медичного університету імені О.О. Богомольця, кандидатка медичних наук., відповідальний секретар.

Укладачі та відповідальні за випуск:

ЛИМАР Леся Володимирівна

©Л.В. ЛИМАР

ВИКЛАДАННЯ ОСНОВ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ТА МЕДИЧНИХ ВИРОБІВ ДЛЯ СПЕЦІАЛІСТІВ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Правова обізнаність – одна з найважливіших умов успіху в сучасному житті. Медичним спеціалістам (лікарям), які можуть залучатися до формування потреби в лікарських засобах та медичних виробих, а також які безпосередньо залучаються до проведення процедур закупівель та/або беруть участь у робочих групах для розгляду пропозицій, особливо важливо розуміти вимоги законодавства в сфері публічних закупівель лікарських засобів та медичних виробів.

При цьому, значна увага має приділятися методиці викладання, оскільки медичні спеціалісти не є експертами в юриспруденції, можуть не володіти термінологією тощо. Саме тому викладання має бути з використанням інтерактивних методів навчання, тестових завдань, розгляду практичних кейсів та орієнтуватись на практичне застосування.

Матеріал має бути поданий зрозумілою, доступною мовою, з поясненням юридичних термінів та врахуванням досвіду медичних спеціалістів. Почати доцільно із законодавства. Ознайомити з ключовими нормативно-правовими актами в сфері публічних закупівель та принципами закупівель. Зокрема, необхідно в першу чергу звернути увагу на наступні акти:

- *Закон України «Про публічні закупівлі»;*
- *Постанову КМУ від 12 жовтня 2022 р. № 1178 «Про затвердження особливостей здійснення публічних закупівель товарів, робіт і послуг для замовників, передбачених Законом України “Про публічні закупівлі”, на період дії правового режиму воєнного стану в Україні та протягом 90 днів з дня його припинення або скасування»;*
- *Наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 15.04.2020 № 708 «Про затвердження Порядку*

визначення предмета закупівлі».

Далі доцільно пояснити підходи до визначення предмету закупівлі, обговорити процедури закупівлі. Особливу увагу слід звернути на відкриті торги як основну конкурентну процедуру закупівлі.

Для планування закупівель та підготовки до проведення закупівель замовники (заклади охорони здоров'я) можуть проводити попередні ринкові консультації з метою аналізу ринку, у тому числі запитувати й отримувати рекомендації та інформацію від суб'єктів господарювання. Консультації з ринком можуть проводитися через електронну систему закупівель шляхом надсилання запитань замовником та отримання відповідей від суб'єктів господарювання або шляхом організації відкритих зустрічей з потенційними учасниками. Під час проведення ринкових консультацій замовники можуть направляти учасникам ринку повідомлення (анкети, запити, запрошення до обговорення тощо) з описом необхідних та бажаних вимог до предмета закупівлі, в яких, крім іншого, слід зазначати, що надсилання таких повідомлень (анкет, запитів, запрошень) не тягне за собою виникнення зобов'язань з боку замовника щодо надання переваг учасникам ринку, що брали участь в ринкових консультаціях. За потреби замовники можуть організувати зустрічі з зацікавленими постачальниками/підрядниками для консультацій та обговорення. Отримана замовниками під час ринкових консультацій інформація дозволить визначити оптимальні вимоги до предмета закупівлі з урахуванням актуальних пропозицій ринку та визначити обґрунтовану очікувану вартість. Тому вкрай важливо пояснити аудиторії переваги та можливості застосування такого інструменту.

Для кращого сприйняття матеріалу необхідно сфокусуватись на практичних прикладах, характерних порушеннях, зокрема, при підготовці тендерної документації (специфікації). Наприклад, роз'яснити та навести приклади зловживань таких як:

- безпідставне зазначення торговельної назви лікарського засобу конкретного учасника
- необґрунтоване об'єднання препаратів в один лот

- в один лот з іншими лікарськими засобами об'єднуються лікарські засоби, що містять наркотичні засоби, психотропні речовини чи прекурсори, для яких необхідна окрема ліцензія на здійснення відповідних видів діяльності
- необґрунтовано встановлюються певні вимоги до лікарської форми та/або дозування лікарського засобу, що дозволяють прийняти участь у закупівлі лише певних постачальників (вимоги вказують прямо чи опосередковано на конкретну торговельну назву/виробника)
- встановлення вимог до товарів, яким відповідає продукція лише одного виробника.

Аналогічний підхід слід застосовувати щодо роз'яснення порушень при встановленні кваліфікаційних критеріїв до учасників закупівлі. Практичні кейси допоможуть лікарям краще зрозуміти юридичні аспекти.

Кожна теоретична частина повинна супроводжуватись інтерактивними завданнями. Слухачі повинні вирішувати конкретні завдання – наприклад, підготувати специфікацію (медико-технічні вимоги предмета закупівлі) тощо.

Доцільно використовувати візуальні матеріали. Слайдова презентація буде вкрай корисною для сприйняття матеріалу.

Важливо організувати обговорення в групах певних аспектів. Слухачі повинні мати можливість ділитися своїм досвідом та обговорювати реальні ситуації, з якими вони стикаються.

Кожний блок доцільно закінчувати часом для запитань та відповідей, щоб слухачі могли уточнити незрозумілі моменти і отримати консультації щодо їхніх конкретних випадків.