

Министерство здравоохранения ЛНР  
ГУ ЛНР «Луганский государственный медицинский  
университет им. Св. Луки»

**Дисциплина: Управление и экономика фармации (УЭФ)**

## **Тема лекции: «Организация снабжения товарами аптечной организации»**



### **ЛЕКТОР:**

ассистент и аспирант кафедры технологии  
лекарств, организации и экономики фармации  
Юнусова Инна Алексеевна

# Актуальность темы:

- **90 % объема работ провизора в аптеке ГЛС – это работа с товаром**



# Заказ товара

- Заказывать только необходимый потребителям ассортимент (дефектура)
- Контролировать сумму заказа
- Контролировать сумму товарных запасов

# Последствия накопления чрезмерных запасов:

- Вложение капитала в низкооборотный (пользующийся слабым спросом) товар в ущерб хорошо продающемуся;
- Усложнение поддержания надлежащей ассортиментной и ценовой политики аптеки;
- Увеличение риска истечения срока годности товаров;
- Рост расходов на оплату труда, оборудование и эксплуатацию помещений;

# Идеальный баланс заказа и товарных запасов за месяц

$$\Pi = P = TЗ$$

*Когда аптека достигнет оптимального размера товарных запасов (ТЗ) в дальнейшем при определении объема (суммы) заказа (Π-приход) следует ориентировать исключительно на спрос (продажи) (P-расход)*

## *Формула количественного объема заказа*

- **$КОЗ = (ПТЗ + ПЗ) \times СДНП + РЗ - О,$**

где КОЗ - количественный объем заказа конкретного препарата;

ПТЗ - периодичность проверки товарных запасов в аптеке;

ПЗ - период получения заказа;

СДНП - среднедневной норматив продажи лекарственного средства;

РЗ - его резервный запас;

О - прогнозируемый остаток на день поставки.

# NB!!!

- Прежде чем заказать товар, аптека должна определиться не только в ассортименте и количестве заказа, но и выбрать оптимального поставщика, максимально соответствующего всем требованиям, предъявляемых к нему аптекой.

# Информацию о поставщиках работники аптек получают:

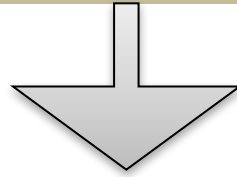
- непосредственно при контакте с торговым агентом;
- из материалов профессиональной периодической печати
- из рекламы в популярной и общеделовой печати;
- общаясь с коллегами;
- из рекламных проспектов и буклетов, почтовых рассылок;
- благодаря телевидению;
- на специализированных медицинских выставках, презентациях и т.п.
- Интернет (сайты), электронная почта, рекламные рассылки



Существенное влияние на **эффективность** формируемого канала товародвижения оказывают **критерии**, предъявляемые участниками канала по отношению друг к другу. Количество таких критериев может составлять несколько десятков. Данные **критерии были разделены на 3 группы** в зависимости от их (важности и приоритетности) для аптечной организации:

***товарные, логистические и институциональные критерии.***

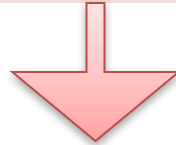
**К первой группе – товарные, относятся критерии выбора, связанные с товаром предприятия и которые определяются как:**



- **Качество поставляемой продукции;**
- **Ассортимент предлагаемой продукции (маркетинговые характеристики, оценка взаимодействия, фармакоэкономические показатели);**
- **Ценовая привлекательность;**

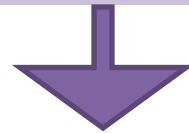


## Вторая группа (логистическая) включает:



- Организация товародвижения – уровень сервиса;

## К институциональным критериям относятся:



- Репутация поставщика (корпоративный имидж, деловая этика);
- Разнообразие программ по стимулированию сбыта (спонсорские программы, начисление бонусов, организация массового отдыха и др.)
- Уровень информированности потребителя (аптеки) о поставщике.

# Оценка качества поставки

- **Качество продукции** – основная причина выбора поставщика. Оно определяется рядом параметров, таких как:
- Эффективность;
- Комплекс побочных эффектов (на практике целесообразно использовать соотношение этих двух параметров, что можно использовать при анализе ассортимента методом расстановки приоритетов);
- Соответствие требованиям нормативно-технической документации (должно отражаться в сертификатах качества);
- Сроки годности;
- Удобство применения (дозировка, фасовка и др.);
- Упаковка и др.

**В настоящее время проблема качества, поставляемой в аптеку продукции становится более актуальной в связи с ростом появления фальшивых ЛС.**

В международной практике при оценке поставщиков по качеству поставляемой продукции часто пользуются методом установления минимально допустимого уровня качества – сокращенно **ДУК**. **ДУК** – включает все требования, предъявляемые к товару при его приемке как по количеству, так и по качеству. В момент приемки товара аптечной организацией фиксируется количество дефектного материала (бой, порча, недостача), с тем, чтобы сопоставить эти данные с общим объемом отгрузки.

*Минимально допустимый уровень качества устанавливается экспериментально и, как правило, не превышает 4% от общего объема отгрузки.*

При оценке того или иного поставщика по качеству поставляемой им продукции применяется следующая формула:

**Оценка по качеству = 100 – 20 х процент дефекта / ДУК**

## Например:

если, в соответствии с допустимым уровнем качества разрешается принимать партии, содержащие 3% дефекта, и в поступивших от данного поставщика партиях было 3% дефекта, то оценка поставщика по качеству продукции равна:

$$O_k = 100 - \frac{20 \times 3\%}{3\%} = 80 \text{баллов}$$

# Анализ цены продукции поставщика

- Цена может зависеть от:
  - формы оплаты; (как правило часто: чем больше отсрочка платежа, тем выше цена)
  - формы доставки (автотранспорт, авиа, жд., почта, и т.п.);
  - партии товара ( чем больше партия товара, тем цена может быть ниже);
  - наличия операций относительно продвижения новых лекарственных средств фирмами-производителями (эксклюзивная дистрибьюция, официальные дилеры).

# Оценка по срокам поставок и дробность поставок.

*Оценка по срокам поставок* получается в результате сопоставления запланированных и фактических сроков поставок.

*За сроки поставки заказанных товаров поставщикам  
выставляются следующие оценки:*

- **100 баллов** – при получении заказанной партии в установленные сроки или на неделю раньше;
- **80** - при получении заказанной партии на неделю позже или на две недели раньше установленного срока;
- **60** - при получении заказанной партии на две недели позже или на три недели раньше установленного срока;
- **40** - при получении заказанной партии на три недели позже или на 4 недели раньше установленного срока;
- **20** - при получении заказанной партии на 4 недели позже.
- **0** - при получении заказанной партии на 5 и более недель позже.



**Оценка за дробность** поставок определяется путем деления числа запланированных отгрузок, на число фактических отгрузок:

$$Oд = (Ч\ план / Ч\ факт) \times 100$$

• *Пример. Если поставщик вместо 15 делает 20 отгрузок, то за дробность (партионность) поставок он получит оценку:*

$$Oд = (15 / 20) \times 100 = 75\ \text{баллов}$$

• Из суммы оценок за сроки поставок и партионность поставок складывается общая оценка качества обслуживания поставщиком потребителя.

• При этом первоначально каждая составная часть взвешивается в зависимости от влияния, которое она оказывает на деятельность предприятия (т.е. определяется удельный вес каждой из оценок).

# Пример

- *Вами установлено – 60% общей оценки – за срок поставок и 40% - за дробность поставок. Если Ваш поставщик получил оценку 80 баллов за сроки поставок и 75 за дробность, то общая оценка обслуживания поставщиком потребителя составит 78 баллов из 100:*
- $(80 \times 60\%) / 100\% + (75 \times 40\%) / 100\% = 78$  баллов
- Является этот балл «проходным» или нет, зависит от требований, предъявляемых к поставщикам. Как правило, при подобной системе оценки «проходной» балл за качество обслуживания поставщиком потребителя не д.б. ниже 90.

- После выбора поставщиков, собственно поставки товара могут начаться только при условии заключения договора поставки (контракта). В экономике договора купли продажи внутри страны принято называть договорами, а международные договора – контрактами.

# Договор, контракт – важнейший правовой документ, состоящий из:

- **Преамбула** – определяется продавец и покупатель, их юридический статус;
- **Предмет договора** – указание суммы контракта, вид товара;
- **Обязательства сторон.**
- **Формирование цен и расчеты** (особо выделен в контракте);
- **Базисные условия поставки;**
- **Арбитраж** – способ разрешения спорных вопросов (как правило, на основании законодательства продавца);
- **Форс-мажор** – определяет независимые от сторон обстоятельства, влекущие за собой прерывание контрактов (стихийные бедствия, военные действия и т.п)
- В конце контракта обязательно указываются **юридические адреса сторон** (место по которому предприятие зарегистрировано в органах власти), дополнительно указываются **номера расчетных счетов.**

# Прием товара от поставщика



## Приемка товаров в аптеке включает в себя:

- проверку количества поступивших товаров, их качество и комплектность;
- оформление приемки соответствующими документами;
- принятие товаров на учет.

Прием товаров в аптеке осуществляется материально-ответственным лицом на основании товарных и сопроводительных документов: товарно-транспортной накладной, счета-фактуры, описи, упаковочных вкладышей и др.

**Товар, поступивший в аптеку в подтверждении факта соответствия его качества установленным требованиям должен иметь один из следующих документов:**

- 1) декларацию о соответствии;
- 2) товарно-сопроводительные документы, оформленные изготовителем или поставщиком и содержащие по каждому наименованию товара сведения о подтверждении его соответствия установленным требованиям (регистрационный номер декларации о соответствии, срок ее действия, наименование изготовителя или поставщика, принявшего декларацию, и орган, ее зарегистрировавший).

*Эти документы должны быть заверены подписью и печатью изготовителя (поставщика) с указанием его адреса и телефона.*

Парафармацевтическая продукция должна иметь гигиенический сертификат и регистрационное удостоверение.

## Документы при приемки ИМН:

### 1. Заверенная подписью руководителя и печатью организации – поставщика копия лицензии:

- на право производства и оптовой реализации поставляемых изделий медицинского назначения (для предприятий-производителей);
- на право оптовой реализации поставляемых изделий медицинского назначения (для торгующих организаций).

### 2. Заверенные подписью руководителя и печатью организации-поставщика копии регистрационных удостоверений Минздрава РФ, разрешающие применение каждого из поставляемых изделий медицинского назначения в медицинской практике на территории РФ

### 3. Копии сертификатов соответствия требованиям безопасности на каждое из поставляемых изделий медицинского назначения, выданные органами по сертификации, аккредитованными Госстандартом России.

- Товар, доставленный транспортом аптечного склада в аптеку, принимают по количеству мест и массе брутто. Это предварительная приемка с целью ускорить высвобождение транспорта аптечного склада. При этом материально-ответственные лица на всех экземплярах товарно-транспортных накладных (или накладных-требований), возвращаемых экспедитору (2 экз.), проставляют штамп аптеки или печать аптеки и свою подпись. Этим самым подтверждается факт приемки. В этих документах указывают также расхождения (если они имели место) между фактическим наличием товаров и данными накладных.
- Окончательную приемку товара с момента получения производят в соответствии с требованиями нормативно-технической документации **в 10-дневный срок** при одногородней, и **в 20-дневный** – при иногородней поставке, а скоропортящейся продукции – **в течение 24 часов**. Приемку импортных медикаментов осуществляют **в 7-дневный срок** со дня прибытия товаров на склад получателя.



# Приемочный контроль заключается в проверке поступающих лекарственных средств на соответствие требованиям по показателям:

"Описание"

"Упаковка"

"Маркировка"

в проверке правильности оформления расчетных документов (счетов), а также наличия сертификатов соответствия производителя и других документов, подтверждающих качество лекарственных средств в соответствии с действующими нормативными документами.

# Основные претензии к поставщикам

- инструкции по применению лишь на иностранном языке;
- неудовлетворительный ассортимент;
- неудовлетворительная цена;
- отсутствие сертификатов качества;
- несвоевременность и срывы поставок;
- подделки сертификатов качества;
- большой объем минимальной партии;
- маленький остаточный срок годности лекарственных средств.

**NB!**

# Организация хранения товаров

- **Приказ МЗ РФ от 23 августа 2010 г. N 706н**
- **«ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ ХРАНЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ».**
- **Правила хранения наркотических средств и психотропных веществ установлены постановлением Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2009 г. N 1148**

# Распределение товаров по местам хранения

- В помещениях для хранения лекарственных средства размещают в соответствии с требованиями нормативной документации, указанной на упаковке лекарственного препарата, с учетом:
  - физико-химических свойств лекарственных средств;
  - фармакологических групп (для аптечных и медицинских организаций);
  - способа применения (внутреннее, наружное);
  - агрегатного состояния фармацевтических субстанций (жидкие, сыпучие, газообразные).
- При размещении лекарственных средств допускается использование компьютерных технологий (по алфавитному принципу, по кодам).

## ...продолжение

- Отдельно, в технически укрепленных помещениях, соответствующих требованиям Федерального закона от 8 января 1998 г. N 3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах" хранятся:
- наркотические и психотропные лекарственные средства;
- сильнодействующие и ядовитые лекарственные средства, находящиеся под контролем в соответствии с международными правовыми нормами.

# Последствия нарушений правил хранения

- Потеря (снижение) терапевтического эффекта;
- Усиление или появление новых побочных эффектов ЛП;
- Нарушение физико-химических свойств лекарственной формы;
- Порча товарного вида;
- Моральная ответственность и согласно законодательству перед больными;

- Изменение сроков хранения (не соответствие установленному);
- Ошибки при отпуске (не то дали);
- Не обеспечение ЛС (не нашли- отказали- потеря т/о);
- Штрафные санкции



# Режимы хранения (ГФ 12)

- Глубокое охлаждение -  $-15^{\circ}\text{C}$  и ниже;
- Холодильник -  $+2^{\circ}\text{C}$  -  $+8^{\circ}\text{C}$  ;
- Прохладное место -  $+8^{\circ}\text{C}$  -  $+15^{\circ}\text{C}$  ;
- Комнатная температура -  $+15^{\circ}\text{C}$  -  $+25^{\circ}\text{C}$
- сухое место – место с относительной влажностью воздуха не более 40% при комнатной температуре



Здоровье каждого – богатство всех!



Благодарю за внимание