

Отдел запасов.

Организация снабжения аптек
Работа с поставщиками.

Самостоятельно законспектировать из приказа
МЗ РФ от 31 августа 2016 г. N 647н
раздел VI. Процессы деятельности субъекта
розничной торговли товарами аптечного
ассортимента, пункты с 37 по 52 включительно.
Наизусть п. 40 критерии выбора поставщиков
товаров

Функции отдела запасов:

- - прием товара от поставщиков;
- - хранение товара;
- - изготовление концентратов, полуфабрикатов, внутриаптечной заготовки (фасовки);
- - отпуск товара в аптеки, в медицинские организации и в прикрепленную мелкорозничную сеть (аптечные пункты, киоски).



Материальная, стеллажи



Шкафы



ЦИХ

Площадь помещений должна быть разделена **на зоны:**

- а) приемки ЛП;
- б) хранения ЛП, требующих специальных условий;
- в) хранения выявленных фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных ЛП, а также ЛП с истекшим сроком годности;
- г) карантинного хранения ЛП.

В помещениях для хранения лекарственных препаратов запрещается хранение пищевых продуктов, табачных изделий, напитков, за исключением питьевой воды, а также ЛП для личного использования работниками.

В помещениях и (или) зонах должны поддерживаться температурные режимы хранения и влажность, соответствующие условиям хранения, **указанным в нормативной документации, составляющей**

- - регистрационное досье лекарственного препарата,
- - инструкции по медицинскому применению ЛП,
- - на упаковке ЛП.

- Процедуры по уборке помещений (зон) для хранения лек препаратов проводятся в соответствии со стандартными операционными процедурами (СОП).
- Помещения для хранения лек препаратов должны быть спроектированы и оснащены так, чтобы обеспечить защиту от проникновения насекомых, грызунов или других животных.
- В помещения (зоны) для хранения ЛП не допускаются лица, не имеющие права доступа, определенного стандартными операционными процедурами (СОП).

- **Стеллажи (шкафы) для хранения ЛП** должны быть **маркированы**, иметь **стеллажные карты**, находящиеся в видимой зоне, обеспечивать идентификацию лек препаратов в соответствии с системой учета. Допускается применение электронной системы обработки данных вместо стеллажных карт. При использовании электронной системы обработки данных допускается идентификация при помощи кодов.

- Лек препараты, обращение которых приостановлено, а также возвращенные аптеке ЛП, должны быть помещены в отдельное помещение (зону) или изолированы с применением системы электронной обработки данных, обеспечивающей разделение.
- Лек препараты, в отношении которых принято решение о приостановлении применения или об изъятии из обращения, а также фальсифицированные, недоброкачественные и контрафактные ЛП должны быть изолированы и размещены в специально выделенном помещении (зоне).
- Предпринятые меры изоляции указанных ЛП должны гарантировать исключение их попадания в обращение.

- Лек препараты, подлежащие ПКУ за исключением наркотических, психотропных, сильнодействующих и ядовитых ЛС, хранятся в металлических или деревянных шкафах, опечатываемых или пломбируемых в конце рабочего дня.
- Лекарственные препараты, содержащие наркотические средства и психотропные вещества, должны храниться в металлическом сейфе в спец помещении.

К оборудованию, используемому в процессе хранения и (или) перевозки ЛП, относятся :

- а) системы кондиционирования;
- б) холодильные камеры и (или) холодильники;
- в) охранная и пожарная сигнализация;
- г) системы контроля доступа;
- д) вентиляционная система;
- е) термогигрометры (психрометры) или иное оборудование, используемое для регистрации температуры и влажности.

В отделе запасов работают провизоры-технологи, фармацевты.

Возглавляет отдел **зав.отделом запасов**, его обязанности:

- 1) составление заказов, требований;
- 2) контроль за наличием всего ассортимента товаров;
- 3) прием товара от поставщиков, проверка их качества и сопроводительных документов;
- 4) организация правильного хранения товара;
- 5) учет движения ТМЦ;
- 6) отпуск ТМЦ в другие отделы аптеки;
- 7) отпуск ТМЦ в мед организации, в прикрепленную мелкорозничную сеть.

Провизор-технолог ОЗ, его обязанности:

- 1) участвовать в приемке товара от поставщиков;
- 2) участвовать в составлении заявок;
- 3) контроль за правильностью оформления штангласов с запасами ЛС;
- 4) проведение лабораторно-фасовочных работ (изготовление концентратов, полуфабрикатов, внутриаптечных заготовок (фасовок));
- 5) заполнение «Журнала учета лабораторно-фасовочных работ»;
- 6) контроль за правильностью хранения ТМЦ;
- 7) распределение работы между фасовщиками

Организация снабжения

Правильная организация снабжения аптеки влияет на основные финансово-экономические показатели деятельности аптеки (прибыль, рентабельность), способствует выполнению основных задач деятельности аптеки:

- обеспечение ЛС и ИМН населения и медицинских организаций;
- обеспечение доходности своей деятельности.

Функционирование системы снабжения происходит по циклу: Цикл снабжения

	отбор	
использова ние	Управление материально- техническим обеспечением	закупка
	распределение	

- Искусство эффективной покупки заключается в своевременном получении необходимого количества качественного товара в то время, когда он необходим и по минимально возможным ценам.

Проблемы организации

снабжения

1. Отбор – определение ассортимента и количества товара.

Проблемы:

- 1) закупка большого количества;
- 2) закупка неоправданно-дорогостоящих товаров;
- 3) закупка неподходящих товаров;
- 4) закупка несоответствующего количества товара.

2. Закупка — совокупность мероприятий по осуществлению поставки.

Проблемы:

- 1) ненадежные поставщики;
- 2) невыгодные условия поставки;
- 3) недостаточное внимание к обеспечению качества;
- 4) поспешное решение о закупке;
- 5) недостаток финансовых средств.

3. Распределение – совокупность мероприятий по транспортировке, приемке, хранению, учету, управлению товарного запаса.

Проблемы:

- 1) плохие условия хранения;
- 2) неадекватное управление товарным запасом;
- 3) плохо организована система транспортировки.

4. Использование – назначение больному, изготовление, упаковка, маркировка, отпуск лекарств из аптек.

Проблемы:

- 1) плохая упаковка и маркировка;
- 2) нерешенные проблемы при отпуске (отпуск рецептурных ЛП без рецепта,).
- 3) нерациональное назначение лекарств;
- 4) невыполнение пациентами указаний по применению лекарств.

Причины проблем

- - отсутствие необходимых ресурсов;
- - неэффективное использование имеющихся ресурсов.

При возникновении потребности в товаре возникает момент выбора поставщика.

Основные этапы выбора поставщика

- - выявление всех потенциальных источников производящих или поставляемых требуемую продукцию.
- - оценка выявленных поставщиков по определенным критериям.
- - завершение выбора – оформление договорных отношений.

Чем больше поставщиков и сведений о них, тем лучше, т.е. можно получить по невысоким ценам, определить наиболее надежных поставщиков, приобрести редкие, но необходимые лекарства; установить источник

- Руководителем аптеки должен быть утвержден порядок отбора и оценки поставщиков товаров.

В приказе МЗ РФ от 31 августа 2016 г. N 647н «Об утверждении правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения» даны

Критерии выбора поставщика.

Критерии выбора поставщика:

- а) соответствие поставщика требованиям законодательства РФ о лицензировании отдельных видов деятельности;
- б) деловая репутация поставщика на фарм рынке, исходя из наличия фактов отзыва фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных товаров, неисполнение им принятых договорных обязательств, предписаний органов государственного контроля о фактах нарушения законодательства РФ;

- в) востребованность товаров, предлагаемых поставщиком для дальнейшей реализации, соответствие качества товаров требованиям законодательства РФ;

г) соблюдение поставщиком требований к оформлению документации, наличию документа с **перечнем деклараций** о соответствии продукции установленным требованиям, **протокола согласования цен** на лек препараты, включенные в перечень ЖНВЛП;

д) соблюдение поставщиком температурного режима при транспортировке термолабильных лек препаратов, в том

- е) предоставление поставщиком гарантии качества на поставляемые товары;
- ж) конкурентоспособность предлагаемых поставщиком условий договора;
- з) экономическая обоснованность предлагаемых поставщиком условий поставки товара (кратность поставляемых упаковок, минимальная сумма поставки);
- и) возможность поставки широкого ассортимента;
- к) соответствие времени поставки рабочему времени аптеки.

- **В процессе приемки товаров**, в том числе требующих специальных условий хранения, осуществляется оценка соответствия принимаемых товаров товаросопроводительной документации по ассортименту, количеству и качеству, соблюдению специальных условий хранения (при наличии такого требования), а также проверка наличия повреждений транспортной тары.

Проверка качества поставленных товаров ограничивается:

- -визуальным осмотром внешнего вида,
- - проверкой соответствия сопроводительным документам,
- - полноты комплекта сопроводительных документов,
- - документов, подтверждающих качество товаров аптечного ассортимента.

Лек препараты независимо от источника их поступления подвергаются **приемочному контролю** с целью предупреждения поступления в продажу фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных ЛП.

Приемочный контроль заключается в проверке поступающих ЛП путем оценки:

- а) внешнего вида, цвета, запаха;
- б) целостности упаковки;
- в) соответствия маркировки лекарственных препаратов требованиям ФЗ «Об обращении ЛС»;
- г) правильности оформления сопроводительных документов;
- д) наличия реестра деклараций, подтверждающих качество лек. средств в соответствии с действующими нормативными документами.

- Для проведения приемочного контроля приказом руководителя создается **приемная комиссия**.

Товары до подачи в торговую зону должны пройти **предпродажную подготовку**, которая включает:

- - распаковку, рассортировку и осмотр,
- - проверку качества товара (по внешним признакам)
- - наличия необходимой информации о товаре и его поставщике

- Продукты лечебного, детского и диетического питания, биологически активные добавки (БАДЫ) являются пищевыми продуктами, которые до их подачи в торговую зону должны быть освобождены от тары, оберточных и увязочных материалов, металлических клипс.

В аптеке должны также произвести проверку качества продуктов лечебного, детского и диетического питания, БАДов по внешним признакам:

- - проверить наличие необходимой документации и информации,
- - осуществить отбраковку и сортировку.

Торговля продуктами лечебного, детского и диетического питания, БАДами запрещается при нарушении целостности упаковки.

- Качество данной группы товаров подтверждается свидетельством о государственной регистрации, в котором указана область применения и использования, и документом производителя и (или) поставщика, подтверждающего безопасность продукта, - декларацией о соответствии качества или реестром деклараций.

В случае нарушения целостности упаковки, отсутствия полного пакета документов продукты лечебного, детского и диетического питания, биологически активные добавки подлежат возврату поставщику.

Дезинфицирующие средства до подачи их в торговую зону, размещения в месте продажи должны пройти **предпродажную подготовку**, которая включает:

- - освобождение от транспортной тары,
- - сортировку,
- - проверку целостности упаковки (в том числе функционирования аэрозольной упаковки) и
- - качества товара по внешним признакам,
- - наличия необходимой информации о дезинфицирующих средствах и его изготовителе,
- - инструкций по применению.

- Парфюмерно-косметическая продукция, подаваемая в торговую зону, должна соответствовать требованиям, определенным [Решением](#) Комиссии Таможенного союза от 23 сентября 2011 г. N 799 "О принятии технического регламента Таможенного союза "О безопасности парфюмерно-косметической продукции".

После проведения выбора поставщика надо заключить договор на совместную работу.

Договор купли-продажи – один из наиболее распространенных видов договора в хозяйственном обороте. По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Согласно гражданскому кодексу РФ выделяют следующие виды договора купли-продажи:

- 1 – розничная купля-продажа;
- 2 – договор поставки;
- 3 – договор поставки товаров для государственных нужд;
- 4 – прочие.

- По договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного или др. пользования, несвязанного с предпринимательской деятельностью.

К отношениям по договору розничной купли-продажи с участием покупателя-гражданина применяется закон по защите прав потребителей и др. правовые акты, принятые в соответствии с ним.

- Если иное не предусмотрено законом или договором розничной купли-продажи, то договор розничной купли-продажи считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или др. документа, подтверждающего оплату товара.
- Отсутствие у покупателя указанных документов не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждении заключения договора и его условия (об этом говорит судебная практика).

- По договору поставки поставщик (продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность) обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые товары покупателю для его использования в предпринимательской деятельности или других целях, несвязанных с личным, семейным и иным использованием.

Основные признаки, позволяющие разделять эти договоры – это правовой статус покупателя и цель приобретения.

Договор розничной купли-продажи	Договор поставки
1. Правовой статус покупателя – не предприниматель	1. - предприниматель
2. Цель приобретения не связана с осуществлением предпринимательской деятельности обычно заключается в устной форме	2. Цель приобретения – для осуществления предпринимательской деятельности форма договора письменная (может быть выражена не только в форме 1 документа)
3. Как правило, разовые, эпизодические покупки	3. Передача товара носит систематический характер
4. Товар по общему правилу в момент заключения договора имеется у продавца (является собственником)	4. Поставщик в момент заключения договора может и не иметь товара, может и не являться собственником

5. Продавец –
коммерческая
организация,
занимающаяся розничной
торговлей

5. Поставщик может быть
изготовителем товара

6. Относится к публичным
договорам

6. Не относится к
публичным договорам

7. Момент заключения –
момент передачи товара

7. Момент заключения по
другим причинам

Договор о поставке заключается в письменной форме, подписывается первым руководителем либо лицом, имеющим право подписи на основании доверенности, выданной первым руководителем.

- Если в договоре идет речь о доверенности, то должна быть копия доверенности.
- Все отношения по приемке товара регламентируются договором.

Основные разделы договора

- - наименование договора и дата подписи - четкое написание позволяет избежать разночтений не только при реализации правоотношений, но и при предъявлении договора в налоговые или судебные органы. Если название, обозначение в договоре расходятся с содержанием, то уполномоченные органы принимают во внимание содержание договора.
- Четкое указание даты подписи важно для того, что соотнесение этой даты с существующим правовым пространством и началом договора

- - определение сторон - в этом разделе отражается наличие покупателя и поставщика, их организационно-правовая форма, лицо, подписывающее договор, а также документ, в котором закреплены полномочия лица, подписывающего договор. Указывают лицензию, её номер и срок действия.

- - предмет договора - законодательством к существующим условиям договора поставки относятся условия о предмете договора, т.е. наименование и количество товара. Цена не является существенным условием договора. В этом разделе важно определить, когда наступает право собственности на товар.

Если вы не являетесь собственником товара, вы не имеете права продавать товар или отчуждать третьим лицам. Следовательно, право собственности на товар наступает в момент получения товара покупателем и всех относящихся к товару документов, в том числе и документов, подтверждающих качество товара и дающих право на реализацию товаров в данном регионе.

- - качество и комплектность товара – определяется как удостоверяется качество товара, сроки годности, либо условия поставки товара, остаточный срок годности которого менее определяемого.
- - цена за продукцию, порядок расчетов.

В долгосрочных договорах поставки цена на продукцию определяется в соответствии с прайс-листом на конкретную дату. Порядок расчетов определяется конкретной датой с момента передачи товара.

- порядок поставки. Возможные способы

получения товара:

1 – получение товара в аптеке;

2 – получение со склада поставщика;

3 – получение товара от транспортной организации.

Здесь важно предусмотреть сроки получения товара с момента заявки, особенно в случае совершения предоплаты за товар.

- - порядок приемки зависит от способа получения. Основные документы, действующие в современных хозяйственных отношениях, касающихся процедуры приемки это: Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товара народного потребления по количеству № П-6 от 1965г. , по качеству № П-7 от 1966г.

- - претензии по качеству и количеству.

Если при приемке товара в аптеке обнаруживаются расхождения, то составляется об установленных расхождениях.

Если товар принят от транспортной организации составляется коммерческий акт, подписываемый представителем транспортной организации.

- ответственность сторон.

Ответственность продавца за:

- а) неисполнение обязанности передать товар, в том числе нарушения сроков поставки;
- б) недопоставку товара (нарушение условий о количестве товара);
- в) нарушение условий об ассортименте товаров;
- г) нарушение условий о цене товара;
- д) передачу товара ненадлежащего качества и несоответствие остаточного срока годности, предусмотренного договором;
- е) передачу некомплектного товара;
- ж) передачу без тары либо в ненадлежащей упаковке.

Ответственность покупателя.

- а) за непринятый вовремя товар;
- б) не вовремя оплаченный товар либо отказ об оплате.

Покупатель или продавец при невыполнении обязательств может требовать:

- разрыв договора;
- возмещение прямых убытков;
- возмещение упущенной выгоды;
- уплата неустойки или %;
- возмещение морального ущерба, если покупатель – гражданин.

- порядок разрешения споров

Можно выделить 2 порядка:

1 – досудебный

- 1.1. мирные переговоры
- 1.2. написание претензий

2 – судебный

- 2.1. арбитражный суд
- 2.2. третейский суд
- 2.3. международный коммерческий арбитражный суд

При указании суда важно указывать удобное для вас место судебного разбирательства, т.к. если оно не указано, то вступает в силу правило рассмотрения споров в месте расположения ответчика и его имущества.

- срок действия договора

Определяется либо конкретной датой, либо исполнением какого-либо события. В этом разделе возможно предусмотреть действительность договора, подписанного договора, подписанного при помощи факса.

- изменение и расторжения договора

Можно предусмотреть любые условия, оберегающие вас.

