

нагрузках / Р.С. Рахманов, С.А. Разгулин, Т.В. Блинова и др. // Медицинский альманах. – 2018. – № 1 (52). – С. 80 – 83.

8. Рудых, Р.И. Исследование проблемы набора мышечной массы среди студентов – юношей / Р.И. Рудых, М.Н. Оробей // Национальная Ассоциация Ученых. – 2016. – № 3-1 (19). – С. 72 – 74.

9. Сапегин, Г.М. Методика питания для спортсменов бодибилдеров / Г.М. Сапегин, Ю.В. Павликова, О.С. Дерунов // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2016. – № 3. – С. 343 – 345.

10. Формирование качественных характеристик специализированного продукта с использованием местного растительного сырья / Е.А. Тыщенко, Е.Ю. Титоренко, Н.В. Рогалевская, Д.Г. Попова // Техника и технология пищевых производств. – 2014. – № 3 (34). – С. 84 – 90.

УДК61:615.1

**Черемисина М.И., Муратова Н.П., Андрианова Г.Н.
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ ПРОВИЗОРА
ОРГАНИЗАЦИИ - УЧАСТНИКА ЗАКУПКИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ
ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ДЛЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И (ИЛИ) МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД**

Кафедра управления и экономики фармации, фармакогнозии
Уральский государственный медицинский университет
Екатеринбург, Российская Федерация

**Cheremisina M.I., Muratova N.P., Andrianova G.N.
THE FUNCTIONAL RESPONSIBILITIES OF THE PHARMACIST OF
THE ORGANIZATION PARTICIPATING IN THE PROCUREMENT OF
MEDICINES FOR MEDICAL USE FOR STATE AND MUNICIPAL NEEDS**

Department of Pharmacy
Management and Economics and pharmacognosy
Ural state medical university
Yekaterinburg, Russian Federation

E-mail: mashundra01@gmail.com

Аннотация. В статье проведен сравнительный анализ работы провизора организации - участника закупки лекарственных препаратов для медицинского применения для государственных и (или) муниципальных нужд.

Annotation. The article provides a comparative analysis of the work of organizations - participants in the procurement of medicines for use in state and (or) municipal needs.

Ключевые слова: Закупки, провизор – менеджер.

Key words: Purchasing, pharmacist – manager.

Введение

Медицинская и фармацевтическая помощь населению, осуществляемые за счет средств бюджета или средств обязательного медицинского страхования, включают в себя обеспечение фармацевтической продукцией: лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, лечебным питанием, которые в процессе обеспечения выступают как товар [1].

Процесс обеспечения фармацевтической продукцией пациентов в бюджетных учреждениях здравоохранения за счет средств обязательного медицинского страхования, а также льготных категорий граждан за счет средств бюджета, относится к сфере закупок для государственных и (или) муниципальных нужд.

Все закупки товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и (или) муниципальных нужд в Российской Федерации осуществляются в соответствии с федеральным законодательством, регламентирующим закупки в рамках контрактной системы [2,3].

Анализ работы провизора в рамках контрактной системы поможет найти ошибки и улучшить качество работы.

Цель исследования – провести сравнительный анализ функциональных обязанностей и результатов работы в практике менеджера тендерного отдела организации оптовой торговли лекарственными препаратами с целью ее оптимизации.

Материалы и методы исследования

Контент-анализ нормативных правовых актов в сфере государственных закупок, анализ функционала провизора на основных технологических операциях при реализации трудовых функций менеджера тендерного отдела, его профессиональных компетенций.

Результаты исследования и их обсуждение

Организация оптовой торговли лекарственными препаратами участвует в закупках для государственных нужд в качестве участника закупки. Фактически она участвует в процессе обеспечения стационарных больных в рамках оказания медицинской помощи и льготных категорий граждан в рамках оказания фармацевтической помощи.

Одновременно, являясь организацией торговли, имеет задачу получения прибыли, для чего каждый этап ее участия в государственных закупках должен быть организован таким образом, чтобы обеспечивать возможность признания заказчиком ее заявки на участие в закупке лучшей и заключения государственного контракта. К этапам участия в закупках, обеспечивающим потенциальную победу по результатам закупки, относятся: выбор оптимального поставщика для оптовой организации – производителя лекарственных препаратов, получение оптимальных цен от поставщика, определение и заказ оптимального количества товара, определение эффективного способа транспортировки, минимизация потерь от забракованного товара. Именно на

этих этапах оптовая организация может снизить затраты на закупочную логистику и в результате добиться большей прибыли. Инструментарий, который провизор-менеджер по закупкам использует в своей работе, существуют именно для того, чтобы помогать принимать правильные решения и контролировать процесс движения товара [5].

Был проведен анализ выполняемых работ провизором-менеджером и их условной эффективности, и результативности. В процессе работы провизор использует профессиональные компетенции, полученные в ординатуре.

Одной из функциональных обязанностей провизора-менеджера тендерного отдела в подготовке для участия в закупках является анализ качества документации заказчика. В нее входит проверка правильности описания объекта закупки: дозировка, лекарственная форма, единица измерения, МНН лекарственного препарата [2,3,4]. При необходимости провизор-менеджер направляет запросы на электронную площадку для разъяснения аукционной документации. Согласно проведенному анализу 35% запросов приходится на описание объекта закупок, 25% - на письма о легальном обороте, 13% - на завышенный заказчиком срок годности препарата, 12% - на неправильный расчёт начальной максимальной цены контракта (НМЦК) - применение референтной цены, 10% - на ограничение конкуренции заказчиком, 5% - на календарный план заказчика.

Другими функциональными обязанностями провизора-менеджера является подготовка документации к участию в закупках и участие в процедуре закупки.

В результате в течение 2019 г. провизором-менеджером обработаны все порученные ему 805 объявленных закупок фармацевтической продукции для государственных нужд.

Анализ условной эффективности работы провизора-менеджера по результатам 2019 года показал, что отказы условий поставки от производителей в адрес организации составили 51% от числа обработанных закупок, по 25% закупок зафиксирован проигрыш организации по цене контракта, по 16% закупок заявка на участие в закупке организации признана победившей, по 6% закупок – они не состоялись, 2% заявок на участие организации было отклонено (рис 1).



Рис.1. Диаграмма условной эффективности работы провизора

Таким образом, государственные контракты организация заключила всего в результате победы по 128 закупкам (16% закупок). При этом по 411 закупкам (51%) в запросах в адрес производителей получены отказы условий поставки, из чего следует, что руководству оптовой организации необходимо пересмотреть собственные критерии выбора закупок и поставщиков-производителей лекарственных препаратов, что позволит оптимизировать работу провизора-менеджера.

По результатам анализа можно выделить следующие факторы, которые не зависят от работы провизора-менеджера, но сказываются на показателях его условной эффективности:

- будут ли предоставлены производителем запрашиваемые условия поставки лекарственных препаратов для оптовой организации;
- цена, которую установит для организации производитель;
- какие возможны скидки производителя по цене.

Выводы:

1. Проведен анализ функциональных обязанностей и результатов работы провизора-менеджера тендерного отдела в оптовой организации - участнике государственных закупок;
2. Предложен подход к оптимизации работы провизора-менеджера заключающийся в смене критериев участия оптовой организации в закупках.

Список литературы:

1. Муратова Н.П., Основы регламентации закупок фармацевтической продукции для обеспечения государственных и (или) муниципальных нужд / Муратова Н.П., Андрианова Г.Н.//Екатеринбург: Уральский государственный медицинский университет, 2015. – 188 с.

- 2.КонсультантПлюс URL:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_282886/(дата обращения:
13.02.2020)

3.КонсультантПлюс URL:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/(дата обращения:
13.02.2020)

4. КонсультантПлюс URL:
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/(дата обращения
13.02.20)

5. Корпоративный менеджмент//Отдел закупок: цели, функции, оценка и
мотивация URL:
https://www.cfin.ru/management/people/instructions/Procurement_department.shtml/
(дата обращения: 16.02.2020).

УДК 615.065

**Шамсутдинова Т.А., Сивенкова А.К., Аргынбек А., Бахтин В.М.¹,
Гордеева И.В.², Изможерова Н.В.¹**

**ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ РИСПЕРИДОНА У ДЕТЕЙ
ПОДРОСТКОВОГО ВОЗРАСТА**

Кафедра фармакологии и клинической фармакологии¹
Уральский государственный медицинский университет
ГБУЗ СО Свердловская областная клиническая
психиатрическая больница²
Екатеринбург, Российская Федерация

**Shamsutdinova T. A. ¹, Sivenkova A. K. ¹, Argynbyek A. ¹, Bakhtin V. M.
¹, Gordeeva I.V. ², Izmozherova N. V. ¹**

RISPERIDON SIDE EFFECTS IN ADOLESCENT CHILDREN

Pharmacology and Clinical Pharmacology chair¹
Urals State Medical University
Sverdlovsk regional clinical psychiatric hospital²
Yekaterinburg, Russian Federation

E-mail: akhsunkar@gmail.com

Аннотация. В статье проведён анализ индекса массы тела и биохимических параметров крови у получающих терапию рисперидоном детей подросткового возраста с психическими расстройствами.

Annotation. The article deals blood biochemistry and body mass index analysis in adolescent children with mental disorders received risperidone.

Ключевые слова: рисперидон, психические расстройства, гипергликемия, побочные эффекты.

Key words: risperidone, mental disorders, hyperglycemia, side effects.

Введение