Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Красноярский государственный медицинский университет имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого»

Министерства здравоохранения Российской Федерации

ФГБОУ ВО КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого Минздрава России

Кафедра фармации с курсом ПО

Реферат на тему: Заключение и контроль исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг

Выполнил:

ординатор кафедры фармации

специальности 33.08.02 Управление

и экономика фармации

Ф.И.О. Бобрикова Алла Семеновна

Красноярск 2022

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc98849245)

[1. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ 4](#_Toc98849246)

[1.1 Понятие договора 4](#_Toc98849247)

[1.2 Нормативное регулирование по заключению и исполнению договоров 6](#_Toc98849248)

[1.3 Нормативное регулирование по изменению и расторжению договора 7](#_Toc98849249)

[2. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ В АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ 8](#_Toc98849250)

[2.1 Условия договора поставки лекарственных препаратов 8](#_Toc98849251)

[2.2 Оптовая торговля лекарственными средствами 14](#_Toc98849252)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 15](#_Toc98849253)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 16](#_Toc98849254)

# ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время государственное регулирование деятельности фармацевтического рынка имеет очень серьезное влияние на отечественный фармрынок, разрабатываются и претворяются в жизнь стратегии по замещению импортных медикаментов российскими. Например, при работе с жизненно необходимыми и важнейшими лекарственными препаратами в выигрышном положении остаются именно российские производители, так как надбавка формируется в зависимости от устанавливаемых ими цен.

Договора поставки до сих пор остаются важной частью гражданского права - это единственный документ, регламентирующий долгосрочные отношения между поставщиком и покупателем при регулярном заказе товара. В настоящее время порядок заключения таких договоров и их обязательное содержание регулируются главой 30 Гражданского кодекса РФ.

Нормы договорного права в коммерческих отношениях гарантия стабильности работы компании любого уровня: и крупного оптовика, и аптечной сети, и индивидуального предпринимателя владельца аптечного киоска. В фармацевтическом бизнесе поставки идут часто до нескольких раз в день, и использовать для урегулирования отношений с оптовиками стандартные договора купли-продажи на каждую партию товара было бы нецелесообразно.

Договор поставки подразумевает длительные отношения между сторонами, и в современной фармацевтической практике его заключают, как правило, на год. На протяжении всего этого периода оптовая фирма обязуется регулярно поставлять в аптеку медикаменты и другие товары согласно заказу, а аптека - оплачивать поставки согласно положениям договора.

Целью работы является изучение особенностей заключения договора поставки аптечными организациями.

Задачами работы является:

- рассмотреть понятие договора, нормативное регулирование договора поставки;

- изучить особенности договора поставки, выявить виды договора поставки лекарственных препаратов.

# 1. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

## 1.1 Понятие договора

В соответствии с п. 1.ст. 420 ГК РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. При отсутствии в договоре существенных условий такой договор не будет считаться заключенным.

Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма. Классический вариант договора – простая письменная форма. Есть договоры, которые требуют обязательного нотариального заверения. Закон №223-ФЗ таких договоров не предусматривает. Но если стороны желают обеспечить себе дополнительную безопасность, договор поставки также можно заверить у нотариуса. Однако такие случаи на практике происходят редко.

Основное условие, которое необходимо согласовывать в договоре поставки при любых обстоятельствах, - это его предмет (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Предметом договора поставки являются товары, производимые или закупаемые поставщиком и приобретаемые покупателем для использования в предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным и другим подобным использованием (ст. 506 ГК РФ).

Обязательным условием заключения договора является наличие у поставщика и покупателя лицензии на соответствующие виды деятельности. Реквизиты сторон договора указывается в обоих положениях, куда входит полное наименование юридического лица по его наименованию, а также ФИО лица с правом первой подписи в данной организации и обоснование его полномочий.

Если стороны договорились заключить договор в определенной форме, он считается заключенным после придания ему условленной формы.

1.1 Разделы договора

1. Предмет договора - то по поводу чего заключили договор поставка аптеки товаров.

2. Цена и общая сумма договора. В этом разделе оговариваются цены, валюта цены и общая сумма договоров.

3. Порядок поставки и расчетов. В договоре фиксируется порядок поставки товаров. Если поставщик и покупатель находится в 1 населенном пункте, то может быть предусмотрена доставка товаров автотранспортом поставщика или ее вывоз транспортом покупателя. При доставке товаров в другой город поставщик может сдать их для отправки автомашиной, ж/д или транспортом в соответствии организации.

4. Качество и гарантии. В этом пункте устанавливаются условия, которым должен отвечать товары по качеству. Качество постоянных аптечных товаров должно соответствовать требованиям НТД, утвержденных в установленном порядке и подтверждаться сертификатом соответствия по каждой серии.

5. Тара и упаковка. В этом разделе оговариваются требования к таре и упаковке, которая должна соответствовать требованиям НД и обеспечивать сохранность товара. В этом разделе отмечается, входит или нет стоимость тары в стоимость товара, а также отсутствие или наличие необходимости возврата ее поставщику.

6. Ответственность сторон. Этот пункт договора посвящен взаимной ответственности сторон за выполнение своих обязанностей. Штрафы.

7. Срок действия договора. Дата заключения, начало и окончание действия договора. Различают:

а) однократные договоры. На одну поставку товаров.

б) длящиеся договоры. Поставки товаров осуществляются в течение длительного времени.

8. Дополнительные условия. В договорах может быть выделены особые условия, а также обстоятельства не преодолимой силы. К особым условиям относится такие условия договоров, порядок сдачи и приемки товаров, передача прав и обязанностей третьим лицам, порядок разрешения споров и штрафные санкции, не отраженные в статье ответственность сторон. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся различные силы: природные стихийные бедствия, социологические экономические силы, на развитие которых не может повлиять не поставщик не покупатель.

9. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон. Любой договор заканчивается перечислением реквизитов сторон, указываются юридические адреса, телефоны, факсы, наименование банков и расчетные счета сторон. В случае возникновения разногласий при заключении договора, сторона, предложившая его заключить должна в течении 30 дней с момента получения предложения другой стороны, рассмотреть и согласовать их либо письменно уведомить другую сторону об отказе заключения договора.

На основании заключенного длящегося договора, исходя из имеющихся потребностей и финансовых возможностей аптек, составляется заказ и направляется поставщику.

## 1.2 Нормативное регулирование по заключению и исполнению договоров

Договор поставки (разновидность договора купли-продажи)

По договору поставки одна сторона обязуется поставить, а другая принять и оплатить товар.

Договор поставки содержит:

Предмет договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Это самое главное существенное условие любого договора. Предмет договора всегда должен быть определен четко и конкретно. В отсутствие этого условия договор будет признан не заключенным. Предметом договора поставки является осуществление продавцом действий, направленных на поставку товара в собственность второй стороне. Предмет договора не обязательно должен быть выражен в одном абзаце или в одном пункте. Как правило, предмет договора вытекает из существа самого договора или разбросан по всему тексту договора.

Условие о наименовании товара (п. 3. ст. 455 ГК РФ). Наименование товара должно быть определено в договоре в любом случае. Для минимизации рисков и спорных моментов рекомендуется более конкретно прописывать наименование товара. Товары могут распределяться по видовым, родовым и иным признакам. Например, если в договоре прописано, что одна сторона обязуется поставить другой стороне телевизор, то есть риск, что такой договор будет признан не заключенным, потому что отсутствует конкретное наименование товара; а именно, должно быть написано, какая марка и модель телевизора должна быть поставлена. Это очень часто пересекается с Законом о закупках, когда разрабатываются проекты договоров, конкурсная документация. Иногда случается, что на момент закупки нет возможности наиболее четко определить наименование товара, но по возможности нужно все же стараться определять наименование товара, чтобы избежать спорных моментов в будущем.

Условие о количестве товара (п. 3. ст. 455, ст. 465 Гражданского Кодекса РФ). Одно из обязательных условий договора поставки. Количество обычно выражается в штуках. Может также выражаться в единицах массы, килограммах, литрах, в зависимости от того, что является предметом поставки. Если сторонами не согласовано условие о количестве товара, то договор будет признан не действительным, так как поставить товар, количество которого не известно, невозможно.

## 1.3 Нормативное регулирование по изменению и расторжению договора

Изменение и расторжение договора возможно:

по соглашению сторон, если иное не предусмотрено договором или законом (ст. 450 ГК РФ).

в одностороннем порядке, в том числе при существенном нарушении договора одной из сторон (п.2 ст. 450 ГК РФ). Существенным нарушением договора является его неисполнение или ненадлежащее исполнение. Все условия, касающиеся ненадлежащего исполнения договора или его неисполнения, должны быть прописаны в договоре. Это помогает существенно минимизировать риски.

в связи с существенным изменением обстоятельств (ст. 451 ГК РФ). В данном случае подразумеваются такие события или действия третьих лиц, при наступлении которых стороны будут вынуждены изменить условия договора. Например, увеличение ставки налогообложения. Если при заключении договора ставка была 18%, а в течение действия договора в Налоговый Кодекс РФ были внесены изменения, которые меняют процентную ставку НДС с 18% на 20%, то это считается обстоятельством, вызванным действиями третьих лиц, в частности, государства, которое может стать основанием для внесения изменений в договор или расторжения договора. Существенным такое изменение обстоятельств должно быть для обеих сторон договора. Только в этом случае такие обстоятельства могут влиять на изменение/расторжение договора.

Иные основания, изложенные в договоре (ст. 450 ГК РФ).

Порядок изменения договора прописывается в тексте самого договора.

По общему правилу (ст. 452 ГК РФ) соглашение об изменении или о расторжении договора совершается в той же форме, что и договор.

Другой вариант — расторжение договора в судебном порядке. Это возможно только после получения отказа другой стороны от предложения изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при его отсутствии — в тридцатидневный срок (п.2 ст. 452).

# 2. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ В АПТЕЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

## ****2.1 Условия**** договора поставки лекарственных препаратов

Договору поставки, предметом которого являются лекарственные препараты, присущи определенные особенности, вытекающие из требований законодательства об обращении лекарственных средств. В первую очередь следует обратить внимание на субъектный состав рассматриваемого договорного обязательства. Законодатель устанавливает исчерпывающий перечень контрагентов производителя, которым он вправе осуществлять продажу лекарственных средств, в том числе и по договору поставки.

Согласно п. 8 ст. 45 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" производители лекарственных средств могут осуществлять продажу лекарственных средств или передавать их в установленном законодательством Российской Федерации порядке:

другим производителям лекарственных средств для производства лекарственных средств;

организациям оптовой торговли лекарственными средствами;

аптечным организациям, ветеринарным аптечным организациям, индивидуальным предпринимателям, имеющим лицензию на фармацевтическую деятельность или лицензию на медицинскую деятельность;

научно-исследовательским организациям для научно-исследовательской работы;

медицинским организациям и ветеринарным организациям;

организациям, осуществляющим разведение, выращивание и содержание животных.

В процессе дальнейшего продвижения лекарственных препаратов для медицинского применения организации оптовой торговли могут заключить договор поставки только с покупателями из числа субъектов, указанных в ст. 53 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств". К указанной группе субъектов законодатель относит тех же субъектов, что и в п. 8 ст. 45 анализируемого Закона.

Из круга вышеуказанных лиц оправданно исключить ветеринарные организации и организации, осуществляющие разведение, выращивание и содержание животных, так как в этом случае по договору поставки предполагается отчуждение лекарственных препаратов не для медицинского, а для ветеринарного применения. Наибольшее распространение договор поставки в отношении лекарственных препаратов для медицинского применения имеет в практике взаимоотношений организаций оптовой торговли лекарственными средствами между собой, а также с аптечными организациями.

Относительно участия индивидуального предпринимателя в качестве стороны договора поставки лекарственных препаратов законом установлены определенные ограничения. Как было отмечено выше, исходя из анализа п. 8 ст. 45, ст. 53 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" следует, что продажа лекарственных средств производителями или организациями оптовой торговли может быть осуществлена также и индивидуальным предпринимателем, имеющим лицензию на фармацевтическую деятельность или лицензию на медицинскую деятельность. Оптовая же торговля лекарственными средствами в соответствии со ст. 54 данного Закона осуществляется производителями лекарственных средств и организациями оптовой торговли лекарственными средствами по правилам надлежащей дистрибьюторской практики и правилам надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов, утвержденным соответствующими уполномоченными федеральными органами исполнительной власти. Учитывая, что производителем лекарственных средств может быть только организация, можно сделать вывод, что индивидуальный предприниматель может осуществлять только розничную торговлю лекарственными препаратами. Соответственно, в договоре поставки лекарственных препаратов он может выступать только на стороне покупателя, а на стороне поставщика - производители и организации оптовой торговли лекарственными средствами, имеющие соответствующую лицензию.

Существенными условиями договора поставки лекарственных препаратов являются наименование и количество лекарственных препаратов, а также срок (сроки) поставки. В ряде научных работ, посвященных исследованию правового регулирования договора поставки лекарственных средств, обосновывается целесообразность признания условия об ассортименте в качестве обязательного структурного элемента предмета данного договора, что оправданно и в отношении поставки лекарственных препаратов для медицинского применения.

Сроки поставки

Срок поставки товара исчисляется с момента получения вашего заказа и может составлять до двух недель. Естественно, чем дальше склад - тем дольше ждать. В договоре обычно указан минимальный и максимальный срок, к примеру: «от 1 (одного) до 3 (трех) дней с момента получения заявки от покупателя». Чем меньше срок - тем лучше для вас. Практика показывает, что наилучшие отношения складываются с теми поставщиками, которые имеют в вашем городе не только представительство, но и полноценный филиал с собственным отлицензированным фармацевтическим складом. Заказанные медикаменты в этом случае привезут всего через несколько часов после отправления заявки.

Минимальный остаточный срок годности товара.

Данную характеристику лекарственного препарата следует отнести к качеству товара. В рамках регламентации договора поставки в § 3 гл. 30 ГК РФ нормы о качестве товара отсутствуют, поэтому в данной ситуации надлежит руководствоваться общими положениями о купле-продаже (§ 1 гл. 30 ГК РФ). А именно п. 4 ст. 469 ГК РФ предусматривает, что если законом или в установленном им порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара, то продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товар, соответствующий этим обязательным требованиям.

Требование в отношении остаточного срока годности, правда, не вполне в четко сформулированном виде, содержится во вступивших в силу с 1 марта 2017 г. Правилах надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения. В соответствии с п. 56 указанных Правил субъект обращения лекарственных препаратов при подготовке к перевозке лекарственных препаратов обеспечивает согласование с получателем лекарственных препаратов остаточных сроков годности поставляемых лекарственных препаратов. Несмотря на то что напрямую в данном подзаконном акте ни форма, ни порядок такого "согласования" не определены, представляется, что соответствующее условие об остаточном сроке годности обоснованно закреплять именно в договоре поставки (дополнительных соглашениях, спецификациях и иных документах, являющихся неотъемлемыми частями договора).

Фиксирование в договоре остаточного срока годности отличительная особенность договоров поставки в фармацевтическом бизнесе. Цифры в контрактах поставщиков достаточно разумны - от 50 до 80% срока, установленного производителем и указанного на упаковке.

Несоответствие срока годности препарата заявленному в договоре является основанием для возврата товара поставщику.

Цена поставляемых лекарственных препаратов определяется сторонами самостоятельно, за исключением случаев государственного регулирования ценообразования в данной области. Речь идет о лекарственных препаратах, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. В этом случае органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации устанавливают на лекарственные препараты предельные размеры оптовых и предельные размеры розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей. При определении отпускной цены указанных лекарственных препаратов производитель также не свободен и должен руководствоваться соответствующей методикой, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15 сентября 2015 г. №979.

Кроме того, из содержания Постановления Правительства РФ от 29 октября 2010 г. №865 "О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов" следует, что реализация жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов осуществляется при наличии протокола согласования цен поставки лекарственных препаратов, форма которого приведена в качестве приложения к указанному правовому акту. Названный протокол может быть создан в виде электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью уполномоченных лиц поставщика и покупателя. В анализируемой ситуации протокол согласования цен поставки лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, по сути, признается неотъемлемой частью договора поставки. Поэтому следует подчеркнуть, что для договора поставки жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов условие о цене является существенным условием.

Таким образом, в зависимости от вида лекарственного препарата договор поставки условно можно подразделить на две разновидности:

договор поставки, в котором цена отчуждаемых лекарственных препаратов определяется по соглашению сторон и по общему правилу не является существенным условием договора;

договор поставки, в котором цена лекарственных препаратов является существенным условием и устанавливается сторонами с соблюдением требований законодательства в области государственного регулирования цен на лекарственные препараты, входящие в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

В контексте рассмотрения вопроса установления в договоре поставки цены лекарственных препаратов и порядка оплаты целесообразно обратить внимание на разграничение договора поставки и договора комиссии.

Приведем показательный пример из судебной практики. Между сторонами был заключен договор поставки лекарственных препаратов, изделий медицинского назначения и прочей продукции. Однако по условиям этого договора право распоряжения покупателем полученным товаром существенно ограничено: цену последующей реализации потребителям товара устанавливает не покупатель, а непосредственно продавец; право собственности на товар переходит от продавца к покупателю в момент его оплаты. В свою очередь, оплата лекарственных препаратов и прочей продукции производится покупателем ежедневно в размере части суммы от дневной выручки. По мнению суда, то обстоятельство, что стороны поименовали договор поставкой, не свидетельствует о том, что к данному договору надлежит применять нормы о договоре поставки. Исходя из изложенного, суд квалифицировал сложившиеся между сторонами правоотношения как договор комиссии, поскольку они направлены не на передачу имущества от продавца к покупателю в собственность, а на оказание покупателем услуг продавцу по реализации его товара

Исполнение договора поставки лекарственных препаратов зачастую сопряжено с необходимостью их перевозки, а в ряде случаев и хранения (обязанность покупателя по договору поставки обеспечить ответственное хранение товара установлена ст. 514 ГК РФ). На данных этапах обращения лекарственных препаратов Правила надлежащей практики хранения и перевозки налагают на стороны ряд специальных обязанностей, исполнение которых призвано обеспечить качество, безопасность и эффективность лекарственных препаратов, а также минимизировать риски проникновения фальсифицированных, недоброкачественных, контрафактных лекарственных препаратов в гражданский оборот.

Примечательно, что указанный документ затрагивает также и порядок приемки лекарственных препаратов. Так, в п. 46 указанных Правил закрепляется, что в процессе приемки лекарственных препаратов работниками субъекта обращения лекарственных препаратов осуществляется проверка соответствия принимаемых лекарственных препаратов товаросопроводительной документации по ассортименту, количеству и качеству, соблюдению специальных условий хранения (при наличии такого требования в нормативной документации на лекарственный препарат), а также наличию повреждений транспортной тары.

Анализируя особенности договора поставки лекарственных препаратов для медицинского применения, нельзя обойти вниманием ряд проблем, связанных с применением некоторых положений ГК РФ о договоре поставки. А именно п. 2 ст. 513 ГК РФ устанавливает обязанность покупателя проверить не только количество, но и качество товара. В случае поставки лекарственных препаратов исполнение покупателем данной обязанности сопряжено с объективными сложностями, что является одной из причин большого количества фальсифицированных и недоброкачественных лекарственных препаратов на отечественном рынке.

Из положений п. 22 и п. 38 ст. 4 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" следует, что качество лекарственного средства определяется его соответствием требованиям фармакопейной статьи либо в случае ее отсутствия требованиям нормативной документации или нормативного документа. Проверка самим покупателем такого соответствия в процессе принятия лекарственных препаратов по договору поставки весьма затруднительна, для этого, как правило, требуется проведение специального исследования, экспертизы. В процессе принятия лекарственных препаратов покупатель фактически проверяет внешнее состояние упаковок, а также необходимые документы (декларации о соответствии, регистрационные удостоверения и др.) на соответствующие лекарственные препараты, и при их наличии - надлежащее качество лекарственных препаратов презюмируется.

Следующая проблема касается особенностей применения последствий передачи товара ненадлежащего качества, которые предусмотрены ст. 475 ГК РФ с учетом положений ст. 518 ГК РФ, а точнее - неприменимости некоторых из них. Анализ положений Федерального закона от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" (п. 38 ст. 4, ст. 57, ст. 59) позволяет сделать вывод, что недоброкачественный лекарственный препарат в любом случае следует признать с позиции ГК РФ товаром с существенным нарушением требований к его качеству. На основании п. 1 ст. 59 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" указанные препараты подлежат изъятию из обращения и уничтожению.

Следовательно, требования покупателя о соразмерном уменьшении покупной цены, безвозмездном устранении недостатков в разумный срок, возмещении своих расходов на устранение недостатков товара, применительно к поставке лекарственных препаратов не могут быть предъявлены к поставщику. Руководствуясь п. 2 ст. 475 ГК РФ, в анализируемой ситуации покупатель вправе по своему выбору либо отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за лекарственные препараты денежной суммы, либо потребовать замены недоброкачественного лекарственного препарата лекарственным препаратом надлежащего качества, соответствующим договору.

Еще одна проблема при поставке лекарственных препаратов для медицинского применения связана с реализацией права покупателя в случае недопоставки товаров или невыполнения поставщиком требований о замене недоброкачественных товаров приобрести непоставленные товары у других лиц (ст. 520 ГК РФ). Указанная проблема, с одной стороны, обусловлена конъюнктурой рынка анализируемого товара, проблемой взаимозаменяемости лекарственных препаратов. С другой стороны, она может вытекать из ограничительных условий, например, дистрибьюторского договора (дистрибьютор обязуется не распространять товары конкурентов поставщика), во исполнение которого заключаются договоры поставки.

Отмеченные проблемы свидетельствуют о том, что специфика предмета договора - лекарственных препаратов для медицинского применения предопределяет необходимость учитывать и подстраивать условия договора поставки под целый ряд требований отраслевых правовых актов, исследовать положения ГК РФ о договоре поставки на предмет возможности их применения к возникающим при этом правоотношениям.

## 2.2 Оптовая торговля лекарственными средствами

Производители лекарственных средств и организации оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения при исполнении договора поставки должны руководствоваться ФЗ от 12.04.2010 №61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств", а также Правилами надлежащей практики хранения и перевозки.

Правила оптовой торговли содержат ряд специальных требований, предъявляемых к сторонам договора поставки, в частности:

при проведении погрузочно-разгрузочных работ должна быть обеспечена защита поступающих лекарственных средств от атмосферных осадков, воздействия низких и высоких температур;

зона приемки лекарственных средств должна быть отделена от зоны их хранения;

лекарственные средства в поврежденной упаковке или не соответствующие заявленным в сопроводительном документе наименованиям и количеству, не имеющие сопроводительного документа, а также подлежащие изъятию из гражданского оборота, должны быть промаркированы и помещены в специально выделенную (карантинную) зону отдельно от других лекарственных средств до их идентификации, возврата поставщику или уничтожения в установленном порядке.

Правила оптовой торговли устанавливают также и перечень информации, подлежащей обязательному отражению в сопроводительном документе, которым должна оформляться поставка каждой партии лекарственных средств.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, мы можем сделать следующие выводы.

В структуре договорных связей на фармацевтическом рынке договор поставки играет ведущую роль среди договоров, на основе которых происходит продвижение лекарственных препаратов. Поставка лекарственных препаратов для государственных и муниципальных нужд на основании законодательства о контрактной системе обладает своей спецификой.

Существенными условиями договора поставки лекарственных препаратов являются наименование и количество лекарственных препаратов, а также срок (сроки) поставки. В ряде научных работ, посвященных исследованию правового регулирования договора поставки лекарственных средств, обосновывается целесообразность признания условия об ассортименте в качестве обязательного структурного элемента предмета данного договора, что оправданно и в отношении поставки лекарственных препаратов для медицинского применения.

Договор поставки условно можно подразделить на две разновидности:

договор поставки, в котором цена отчуждаемых лекарственных препаратов определяется по соглашению сторон и по общему правилу не является существенным условием договора;

договор поставки, в котором цена лекарственных препаратов является существенным условием и устанавливается сторонами с соблюдением требований законодательства в области государственного регулирования цен на лекарственные препараты, входящие в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации. – Ростов-н/Д: Издательский дом «Владис», 2004. – 48с.
2. Федеральный закон от 18.07.2011 №223-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц".
3. Федеральный закон "Об обращении лекарственных средств" от 12.04.2010 №61-ФЗ.
4. Карпов О.Э., Никитенко Д.Н., Лящёв С.А. Процессный подход в организации лекарственного обеспечения // Менеджер здравоохранения. - 2018. - №7. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/protsessnyy-podhod-v-organizatsii-lekarstvennogo-obespecheniya (дата обращения: 20.03.2022).
5. Шевченко Ольга Александровна. К вопросу об особенностях регулирования труда фармацевтических и иных работников фармацевтической деятельности // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина. - 2017. - №10 (38). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-osobennostyah-regulirovaniya-truda-farmatsevticheskih-i-inyh-rabotnikov-farmatsevticheskoy-deyatelnosti-1 (дата обращения: 20.03.2022).
6. Черкашина Мария Ивановна. Особенности правового регулирования труда медицинских работников // Вопросы российской юстиции. - 2020. - №7. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovogo-regulirovaniya-truda-meditsinskih-rabotnikov-1 (дата обращения: 20.03.2022).
7. Калиева Ж.У. Нормативное регулирование деятельности фармацевтического рынка // Вестник магистратуры. - 2018. - №2-3 (41). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/normativnoe-regulirovanie-deyatelnosti-farmatsevticheskogo-rynka (дата обращения: 20.03.2022).
8. Фролкина Елизавета Николаевна. Особенности договора поставки лекарственных препаратов для медицинского применения // Право и бизнес. -2017. - №2. С. 39-46.
9. Правовые основы обращения лекарственных препаратов для медицинского применения: Монография / Отв. ред. А.А. Мохов, Ю.В. Олефир. М.: Проспект, 2017. 256 с.
10. Постановление Правительства РФ от 29.10.2010 №865 (ред. от 18.11.2020) "О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов».