

**ФГБОУ ВО Волгоградский государственный медицинский университет
Медицинский колледж отделение «Фармация»
МДК 01.04 «Организация деятельности аптеки и ее структурных подразделений»
для студентов 1 курса (2 семестр) для самостоятельной подготовки к**

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ ПО ТЕМЕ:

Изучение принципов ценообразования. Формирование розничных цен.

Практическое занятие №8. Государственное регулирование цен на лекарственные средства.

Государственное регулирование цен на лекарственные средства Методика формирования цен на лекарственные средства. Понятие цены, цены изготовителя, оптовой цены, розничной цены.

Теоретические вопросы для подготовки к занятию

1. Цена, определение, функции цены
2. Особенности лекарственных препаратов как товара.
3. Виды цен, структура цены.
4. Подходы к формированию цены, факторы, влияющие на цену
5. Ценообразование, факторы ценообразования.
6. Этапы ценообразования.

Литература:

1. Лекционный материал.
2. Нормативная документация
3. Интернет-ресурсы.

**ФГБОУ ВО Волгоградский государственный медицинский университет
Медицинский колледж отделение «Фармация»**

МДК 01.04 «Организация деятельности аптеки и ее структурных подразделений»

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ К
ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ №8 ПО ТЕМЕ:**

Практическое занятие №8. Государственное регулирование цен на лекарственные средства.

Государственное регулирование цен на лекарственные средства Методика формирования цен на лекарственные средства. Понятие цены, цены изготовителя, оптовой цены, розничной цены.

Продолжительность занятия 90 минут.

Цель: усвоить теоретический материал по организации деятельности аптек и ее структурных подразделений и сформировать устойчивое умение применять практически полученные знания.

Наименование общих компетенций

- ОК.01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам
- ОК.02 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности
- ОК.03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
- ОК.04 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
- ОК.05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
- ОК.06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения;
- ОК.07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях;
- ОК.09 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
- ОК.10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
- ОК.11 Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере
- ОК.12 Оказывать первую помощь до оказания медицинской помощи гражданам при несчастных случаях, травмах, отравлениях и других состояниях и заболеваниях, угрожающих их жизни и здоровью.

Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций

- ПК 1.1 Организовывать подготовку помещений фармацевтической организации для осуществления фармацевтической деятельности
- ПК 1.2 Осуществлять мероприятия по оформлению торгового зала
- ПК. 1.3 Оказывать информационно-консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента
- ПК 1.4 Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций
- ПК 1.5 Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента
- ПК 1.6 Осуществлять оптовую торговлю лекарственными средствами и другими товарами аптечного ассортимента
- ПК 1.7 Оформлять первичную учетно-отчетную документацию
- ПК 1.8 Оформлять заявки поставщикам и осуществлять прием товаров аптечного ассортимента
- ПК 1.9 Организовывать и осуществлять прием, хранение лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с требованиями нормативно-правовой базы
- ПК 1.10 Осуществлять мероприятия по формированию ценовой политики
- ПК 1.11 Соблюдать правила санитарно-гигиенического режима, охраны труда, техники безопасности и противопожарной безопасности, порядок действия при чрезвычайных ситуациях

Практические умения и навыки:

Студент должен знать:

- основные понятия по теме занятия;
- структуру и функцию цены на ЛС.

Студент должен уметь:

- уметь определять отпускную розничную цену на ЛС.

План занятия:

1. Вступительное слово преподавателя – 3-5 минут.
2. Входной контроль – 10 минут.
3. Собеседование по теме – 30 минут (вкл. заслушивание результатов самостоятельной работы студентов по заданию преподавателя)
4. Выполнение практического задания – 25 минут.
5. Обсуждение итогов выполнения практического задания – 5 минут.
6. Выходной контроль (вопросы) – 10 мин.
7. Подведение итогов занятия – 5 минут.

Оснащение рабочего места:

1. Лекционный материал.
2. Нормативные документы.

Вопросы для самоподготовки:

1. Цена, определение, функции цены
2. Особенности лекарственных препаратов как товара.
3. Виды цен, структура цены.
4. Подходы к формированию цены, факторы, влияющие на цену
5. Ценообразование, факторы ценообразования
6. Этапы ценообразования

Рекомендуемая литература:

- 1 Лекционный материал.
- 2 Нормативная документация
- 3 Интернет-ресурсы.

Вступительное слово преподавателя

ЦЕНА - денежное выражение стоимости товаров, работ или услуг, сумма денег, которую покупатель готов уплатить продавцу за товар на основе взаимной договоренности.

Функции цены.

Как экономическая категория в условиях рыночных отношений цена выполняет несколько функций :

- учетную
- стимулирующую
- распределительную
- регулирующую

Особенности лекарственных препаратов как товара.

Лекарственные препараты, как товар имеют ряд особенностей, которые оказывают влияние на выбор подходов к формированию цены в условиях рыночных отношений.

1. Как любой другой товар лекарственные препараты имеют экономическую сущность, т.е. на изготовление этого товара затрачены определенные силы и средства, определенные затраты связаны с продвижением товара на рынке, его транспортировкой, хранением, реализацией. Кроме того, лекарственные препараты обладают социальной сущностью, связаны с сохранением здоровья человека, качеством его жизни. Ряд Государственных программ в области здравоохранения и лекарственного обеспечения учитывает эту особенность, обеспечивает социальную защиту населения и доступность лекарственной помощи.
2. Показатели экономической эффективности использования лекарственных препаратов связаны не только с доходами от реализации данных видов продукции, но и с сохранением здоровья населения страны, экономией трудовых и финансовых ресурсов.
3. Спрос на лекарственные препараты регулируется не столько желанием потребителей приобрести какие-либо товары, но вызван необходимостью по состоянию здоровья и зависит от заболеваемости. Кроме того, выбор лекарственных препаратов пациент производит не только по своему усмотрению (безрецептурные препараты) но и по назначению врача (рецептурные препараты). Это делает структуру потребления и формирования спроса зависимой от условий и правил отпуска лекарственных препаратов

4. Эластичность спроса на лекарственные препараты от цены

существенно отличается от других видов продукции. Как правило, спрос на лекарственные препараты мало зависит от цены, или практически не зависит от нее. Кроме того, в настоящее время ассортимент лекарственных препаратов очень широк и в каждой аптеке одновременно присутствуют взаимозаменяемые препараты разных ценовых сегментов.

Виды цен. Структура цены

В практике работы аптечных организаций наиболее часто используются следующие виды цен:

- 1) Отпускная цена завода изготовителя
- 2) Оптовая цена
- 3) Розничная цена
- 4) Цена государственного реестра (зарегистрированная цена)
- 5) Свободная цена.

Цена посредника оптовика (оптовая) складывается из цены завода изготовителя и оптовой надбавки к цене.

Торговая надбавка оптовика формируется от цены завода изготовителя и включает:

S затраты на продвижение товара (издержки обращения),
S величину налога НДС,
S прибыль оптового предприятия.

Розничная цена аптеки складывается из цены завода изготовителя, оптовой и розничной надбавок.

Розничная торговая наценка формируется от цены завода изготовителя.

♦ Размер розничной торговой наценки предполагает покрытие расходов

на продвижение товаров (издержки обращения аптеки),
X размер налога НДС (если аптека является плательщиком НДС),
t прибыль аптеки

.Подходы к формированию цены. Факторы, влияющие на цену.

В практике работы розничных аптечных организаций используют несколько подходов к формированию цены.

1. Цена формируется в соответствии с требованиями нормативных документов. Для этого, на государственном уровне создаются необходимые документы: перечень препаратов ЖНВЛС, постановление Правительства РФ о порядке регистрации цент на данную группу препаратов, постановление региональных органов исполнительной власти об установлении предельных размеров торговых надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛС.

2. Подход, основанный на фактических затратах на производство и продвижение товаров на рынке. При данном подходе цена определяется расчетным способом, учитываются затраты и таким образом определяется цена товара

Сегмент основных потребителей данного товара Ассортиментное многообразие товаров данной группы

Категория аптеки, ее местоположение, имидж Наличие конкурентов и конкурентная ситуация на рынке. •

Помимо названных может проявляться действие и других факторов внутренней и внешней среды аптечной организации

Каждая аптека в зависимости от внешних и внутренних условий работы разрабатывает свою *стратегию ценообразования* (выбирает методы формирования цены) и *тактику ценообразования* (разрабатывает комплекс практических мер, направленных на управление ценами для достижения поставленной задачи деятельности).

Стратегия ценообразования предполагает постановку цели организации и для разных групп препаратов стратегические цели могут отличаться.

Наиболее часто используются следующие виды стратегических подходов:

- выживание предприятия (в условиях жесткой конкуренции, в период кризисов, других сложных внешних условиях);
- снятия сливок (на товары, обладающие исключительными характеристиками, имеющими заметные преимущества перед другими видами аналогов);
- следуя за лидером (при формировании цены учитывается цена на товар, лидирующий на рынке из группы аналогичных товаров)
- внедрения (проникновения) на рынок - цена на товар при выходе на рынок устанавливается заведомо ниже для привлечения внимания покупателей;
- основанная на репутации фирмы или престиже торговой марки;
- основанная на психологии ценовосприятия покупателей (многие специалисты считают, что психологически цена должна иметь нечетное число, оканчиваться на 99, а не 0 и т.д.);
- Основанная на расчетах «затраты плюс» или средние издержки плюс прибыль.

В зависимости от того, формируется цена новый товар, или уже известный покупателю, выбор метода ценообразования может быть различным.

6. Этапы ценообразования

Процесс формирования цены в аптечных организациях может быть выполнен по следующему(примерному), алгоритму включающему несколько этапов:

1. Выделение ассортиментной группы товаров в данной аптеке (например, с помощью анализа ABC групп и XYZ анализа).
2. Выяснение конкурентной ситуации на рынке, определение цонятия основных конкурентов.
3. Определение портрета основных потребителей лекарственных препаратов данной группы, определение величины покупательского спроса.
4. Анализ динамики продаж в зависимости от изменения цен, определение коэффициента ценовой эластичности для данной группы товаров.
5. Выбор метода ценообразования и ценовой стратегии для данной группы товаров с учетом влияющих факторов.
6. Установка цены и ее корректировка, планирование дисконтных акций по привлечению и удержанию заинтересованных потребителей.

В ходе реализации лекарственных препаратов может возникнуть необходимость корректировки сложившейся или устоявшейся цены. Так происходит в случае, если

- на рынке появляется конкурирующий новый вид товара;
 - конкуренты резко снизили цены на аналогичный товар;
 - закуплена большая партия товара, возникли затруднения в ее реализации;
 - произошло затоваривание вследствие неправильно рассчитанной потребности;
 - изменились потребительские предпочтения;
 - изменились подходы к лечению данной патологии;
- Возможны и другие изменения внешней среды.

Цена. Определение. Виды цен и их классификация. Состав и структура цены. Современные подходы в ценообразовании лекарственных средств. Факторы спроса и предложения, влияющие на величину цен. Метод государственного регулирования цен. Индекс цен и индекс инфляции.

Цена товара выражает его стоимость, т.е. воплощенные в товаре общественно полезные затраты труда. Также **цена** товара представляет собой сумму денег, которую покупатель готов заплатить за товар определенной полезности.

Выделяют пять функций цены – учетная функция (показывает величину совокупных издержек производства и обращения и размер прибыли),

стимулирующая функция (выражается в поощрительном и сдерживающем воздействии цены на производство и потребление товаров),

распределительная функция (перераспределение национального дохода между отраслями экономики, различными формами собственности, различными социальными группами населения),

функция сбалансирования спроса и предложения (стимулирует увеличение предложения при недостатке товаров и понижает спрос при избытке товаров),

функция цены как критерия рационального размещения производства (осуществляется перелив капиталов из одной отрасли экономики в другую).

Классификация цен:

- По назначению товара - оптовые и розничные.
- По степени регулирования - свободные, регулируемые и фиксированные.
- По времени действия - долговременные, текущие, скользящие, гибкие и сезонные.
- В зависимости от уровня функционирования - внутрифирменные, фирменные, внешнеторговые, региональные, национальные, мировые.

Цены различаются в зависимости от того, на какой стадии товародвижения они формируются. Всем стадиям товародвижения соответствуют три вида цен - оптовая цена предприятия (отпускная цена), оптовая цена посредника и розничная цена. Каждый последующий вид цены включает в себя предыдущий.

Оптовая цена предприятия состоит из себестоимости (издержки производства и реализации), прибыли, акциза и НДС.

Оптовая цена посредника включает в себя еще оптовую надбавку и налог на добавленную стоимость (НДС).

Состав розничной цены складывается из цены изготовителя, торговой надбавки и НДС. Торговая надбавка состоит из издержек торговых организаций и их прибыли.

. **Ценообразование** — это процесс формирования цен на товары и услуги. Установление уровня цен в условиях рынка состоит в нахождении такой цены, которая представляла бы собой оптимальный баланс между тем, что хотел бы заплатить за этот товар покупатель, и издержками предприятия при его изготовлении. Поэтому определение цены должно основываться в первую очередь на факторах, относящихся к спросу, т.е. на оценке того, сколько покупатель может и хочет заплатить за предлагаемый ему товар.

Государственное регулирование цен на ЛС в России. Различают прямое и косвенное воздействие государства на цены.

Прямое, или административное, вмешательство государства в действующие цены означает участие государства в формировании уровней, структуры и движения цен, установлении определенных правил ценообразования. *Косвенное* регулирование осуществляется путем льготного налогообложения, льготного кредитования, дотирования из бюджета.

Государственное регулирование цен на ЖНВЛП. Регулирование осуществляется на федеральном (разработка перечня ЖНВЛП и регулирование предельных отпускных цен на ЖНВЛП) и региональном (установление предельных оптовых и розничных надбавок) уровнях.

Правила государственной регистрации предельных отпускных цен производителей лекарственных препаратов, включенные в перечень ЖНВЛП, а также правила установления предельных размеров оптовых и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам регулируются постановлением Правительства РФ №865 от 29.10.2010 г. "О государственном регулировании цен на ЛП, включенные в перечень ЖНВЛП". **Форму** протокола согласования цен поставки ЛП, включенных в перечень ЖНВЛП, утверждает **постановление Правительства РФ №654 от 08.08.2009 г. "О совершенствовании государственного регулирования цен на ЛП, включенные в перечень ЖНВЛП".**

Ценообразование на готовые лекарственные средства. Оно заключается в формировании розничной цены. При этом следует учитывать три основных момента - государственное регулирование цен на ЛС (используется предельная розничная торговая надбавка, установленная в регионе, где находится аптечная организация), способ закупки (если закупка ЛС производится непосредственно у производителя, то розничная торговая надбавка прибавляется к отпускной цене производителя, при закупке ЛС у организации оптовой торговли торговая надбавка прибавляется к отпускной цене организации оптовой торговли}, 10 % ставка налога (НДС) на ЛС, в том числе внутриаптечного изготовления, а также изделия медицинского назначения.

Ценообразование на изготовленные лекарственные средства. Цена на лекарственные средства, изготовленные по рецептам, формируется исходя из стоимости входящих в него ингредиентов, посуды и тарифа за изготовление.

Ценообразование на другие товары аптечного ассортимента. В настоящее время ЛС и ИМН, не включенные в Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств и изделий медицинского назначения, а также другие товары аптечного ассортимента во многих регионах реализуются по ценам, сформированным с применением свободных торговых надбавок. Величина свободной розничной надбавки на конкретное ЛС зависит в основном от цены закупки, цен конкурентов, спроса на ЛС и среднего уровня торгового наложения в аптеке.

Индекс цен - относительный показатель, характеризующий соотношение цен во времени. Определяет, на какую величину выросли или снизились цены за определенный период времени. Определяется как отношение цен текущего периода к ценам базового периода, выраженное либо в долях, либо в процентах.

Инфляция - повышение общего уровня цен на товары или услуги. Уровень инфляции рассчитывается как разность между ценами текущего периода (%) и ценами прошедшего периода (%).

Инфляция используется как показатель условий торговли. В таком случае она представляет из себя отношение индекса средней стоимости единицы экспорта к индексу средней стоимости единицы импорта. Если индекс больше 100%, то страна экспортирует инфляцию, а если меньше - импортирует.

Цены, используемые на фармацевтическом рынке.

В зависимости от характера обслуживаемого оборота различают:

- отпускные цены;
- оптовые цены;
- розничные цены.

Отпускные и оптовые цены обеспечивают оборот продукции большими партиями между предприятиями и организациями.

Розничные цены - это конечные цены на товары, по которым их приобретает население. Разница между отпускной и оптовыми ценами представляет оптовую торговую надбавку, а между оптовой и розничной ценой - розничную торговую надбавку.

В зависимости от государственного воздействия и степени конкуренции на рынке различают:

- регулируемые цены;
- свободные цены.

- **Регулируемые** цены устанавливаются соответствующими органами управления (Президентом РФ, Правительством РФ, федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления). В отношении регулируемых цен перечисленные органы государственной власти устанавливают условия, ограничивающие их уровень (ЖНВЛП и т.д.).

Ежегодно увеличиваются расходы государства на обеспечение стационарных больных и декретированных групп населения. Это связано:

- с ростом заболеваемости среди населения;
 - с внедрением новых технологий;
 - увеличением числа врачей;
 - увеличением доли людей пожилого возраста;
- повышением требований пациентов к системе здравоохранения

Поэтому задача нашего правительства в области ценообразования на лекарственные препараты заключается в балансе государственных расходов на лекарственные препараты, с одной стороны, предоставления гарантий приобретения медикаментов по доступным ценам - с другой.

Свободные (рыночные) цены - это цены, устанавливаемые на продукцию и услуги на основе спроса и предложения на рынке, в нашем случае на фармацевтическом рынке. В системе свободных цен также действуют отпускные, оптовые и розничные цены. При ценообразовании на лекарственные препараты используются:

- свободная отпускная цена предприятия - изготовителя;
- свободная оптовая (отпускная) цена на лекарственные препараты и изделия медицинского назначения, приобретенные за счет собственных валютных средств;
- свободная оптовая цена посредника;
- контрактная цена (оговоренная в контракте);
- расчетная цена на лекарственные препараты и изделия медицинского назначения, приобретаемые за счет собственных средств;
- свободная розничная цена.

Свободная отпускная цена предприятия - изготовителя устанавливается предприятием - изготовителем исходя из конъюнктуры рынка, качества товара и т.д. В отпускные цены в соответствии с действующим законодательством включаются налоги и сборы.

Свободные оптовые (отпускные) цены на лекарственные препараты, закупаемые за рубежом за счет собственных средств, устанавливаются организациями, закупающим импортные лекарственные средства для последующей реализации оптовым потребителям. Эта цена формируется исходя из расчетной цены, в которой учитываются контрактные различия таможенных платежей, расходы по хранению и другие, а также конъюнктура рынка, качество продукции. Цены на аналогичные товары на российском рынке. **Расчетная цена** определяет минимальный уровень оптовой цены.

Свободная оптовая цена посредника определяется исходя из свободных отпускных цен и оптовой торговой наценки при формировании оптовых цен посредника учитывают конъюнктуру рынка (спрос и предложение), сложившиеся на аналогичные отечественные и импортные товары. Наценка посредника определяется по договоренности и оформляется в соответствии с согласования цен.

Свободные розничные цены на лекарственные препараты определяются самостоятельно розничными торговцами в соответствии со сложившимся спросом и предложением, качеством товара и формируются из свободных отпускных цен с учетом надбавки розничного звена или суммарной надбавки розничного и оптового звена (при поставке продукции непосредственно от производителя) с учетом различных таможенных платежей, расходы по хранению и другие, а также конъюнктура рынка, качество продукции. Цены на аналогичные товары на российском рынке. **Расчетная цена** определяет минимальный уровень оптовой цены.

Свободная оптовая цена посредника определяется исходя из свободных отпускных цен и оптовой торговой наценки при формировании оптовых цен посредника учитывают конъюнктуру рынка (спрос и предложение), сложившиеся на аналогичные отечественные и импортные товары. Наценка посредника определяется по договоренности и оформляется в соответствии с согласования цен.

Свободные розничные цены на лекарственные препараты определяются самостоятельно розничными торговцами в соответствии со сложившимся спросом и предложением, качеством товара и формируются из свободных отпускных цен с учетом надбавки розничного звена или суммарной надбавки розничного и оптового звена (при поставке продукции через оптового посредника).

МДК 01.04 «Организация деятельности аптеки и ее структурных подразделений»

Практическое занятие №8. Государственное регулирование цен на лекарственные средства.

Государственное регулирование цен на лекарственные средства Методика формирования цен на лекарственные средства. Понятие цены, цены изготовителя, оптовой цены, розничной цены.

ВОПРОСЫ

**входного контроля
для студентов 1 курса (2 семестр) для к
ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ №8 по теме:
ВАРИАНТ 2**

ВАРИАНТ 1

1. Цена (определение понятия).
2. Этапы ценообразования.

Практическое занятие №8. Государственное регулирование цен на лекарственные средства.

Государственное регулирование цен на лекарственные средства Методика формирования цен на лекарственные средства. Понятие цены, цены изготовителя, оптовой цены, розничной цены.

ВОПРОСЫ

**входного контроля
для студентов 1 курса (2 семестр) для к
ПРАКТИЧЕСКОМУ ЗАНЯТИЮ №8 по теме:
ВАРИАНТ 2**

1. Структура цены.
2. Розничная и оптовая цена (определение понятия)

Самостоятельная работа студентов. Изучение нормативной документации.

[Федеральный закон от 12.04.2010 N 61-ФЗ \(ред. от 30.01.2024\) "Об обращении лекарственных средств" \(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2024\)](#)

Статья 60. Государственное регулирование цен на лекарственные препараты для медицинского применения

1. Государственное регулирование цен на лекарственные препараты для медицинского применения осуществляется посредством:

(в ред. Федерального [закона](#) от 26.03.2020 N 67-ФЗ)

(см. текст в предыдущей [редакции](#))

1) утверждения Правительством Российской Федерации [перечня](#) жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, который формируется и не реже одного раза в год пересматривается в установленном им [порядке](#) на основе комплексной оценки лекарственных препаратов, включая анализ сведений о сравнительной клинической эффективности и безопасности лекарственного средства, оценку экономических последствий применения лекарственного средства и изучение дополнительных последствий применения лекарственного средства;

(в ред. Федеральных законов от 22.12.2014 [N 429-ФЗ](#), от 13.07.2020 [N 206-ФЗ](#))

(см. текст в предыдущей [редакции](#))

2) утверждения [методики](#) расчета предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, а также внедрения механизмов формирования системы референтных цен;

(в ред. Федеральных законов от 22.12.2014 [N 429-ФЗ](#), от 06.06.2019 [N 134-ФЗ](#))

(см. текст в предыдущей [редакции](#))

3) государственной [регистрации](#) предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

(в ред. Федерального [закона](#) от 06.06.2019 N 134-ФЗ)

(см. текст в предыдущей [редакции](#))

4) [ведения](#) государственного реестра предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

5) утверждения [методики](#) установления органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным производителями лекарственных препаратов, на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

б) [установления](#) предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным производителями лекарственных препаратов, на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

КонсультантПлюс: примечание.

С 01.09.2024 ч. 1 ст. 60 дополняется п. 6.1 ([ФЗ](#) от 30.01.2024 N 1-ФЗ). См. будущую [редакцию](#).

7) утверждения порядка выдачи предписаний органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации о приведении в соответствие с законодательством Российской Федерации решений об установлении предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным производителями лекарственных препаратов, на лекарственные препараты, включенные в [перечень](#) жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, если они приняты с нарушением законодательства Российской Федерации, в [порядке](#), установленном Правительством Российской Федерации;

8) направления уполномоченным федеральным органом исполнительной власти органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации предписаний о приведении в соответствие с законодательством Российской Федерации принятых с нарушением законодательства Российской Федерации решений об установлении предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к ценам на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

9) осуществления федерального государственного надзора в сфере обращения лекарственных средств и регионального государственного контроля за применением цен на лекарственные препараты соответственно уполномоченными федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации согласно их компетенции в [порядке](#), установленном Правительством Российской Федерации;

(п. 9 в ред. Федерального [закона](#) от 25.06.2012 N 93-ФЗ)

(см. текст в предыдущей [редакции](#))

10) применения предусмотренных [законодательством](#) Российской Федерации мер ответственности за нарушение порядка ценообразования на лекарственные препараты, включенные в [перечень](#) жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

(в ред. Федерального [закона](#) от 27.12.2019 N 475-ФЗ)

(см. текст в предыдущей [редакции](#))

2. В условиях чрезвычайной ситуации и (или) при возникновении угрозы распространения заболевания, представляющего опасность для окружающих, а также в случае, если в течение тридцати календарных дней после принятия Правительством Российской Федерации решения о проведении мониторинга розничных цен на лекарственные препараты, не включенные в [перечень](#) жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, на территориях субъектов Российской Федерации выявлен рост розничных цен на указанные лекарственные препараты на тридцать процентов и более, Правительство Российской Федерации вправе установить предельные отпускные цены производителей на указанные лекарственные препараты,

предельные размеры оптовых надбавок и предельные размеры розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на указанные лекарственные препараты. Перечень лекарственных препаратов, не включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, и [порядок](#) его формирования определяются Правительством Российской Федерации.

(часть 2 введена Федеральным [законом](#) от 26.03.2020 N 67-ФЗ)

3. В течение девяноста календарных дней со дня утверждения Правительством Российской Федерации перечня, указанного в [части 2](#) настоящей статьи, [не допускаются](#) реализация и отпуск включенных в него лекарственных препаратов по ценам, превышающим предельные отпускные цены производителей на указанные лекарственные препараты, предельные размеры оптовых надбавок и предельные размеры розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на указанные лекарственные препараты с учетом налога на добавленную стоимость.

(часть 3 введена Федеральным [законом](#) от 26.03.2020 N 67-ФЗ)

[Открыть полный текст документа](#)

[Постановление Правительства РФ от 29.10.2010 N 865 \(ред. от 18.11.2020\) "О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов" \(вместе с "Правилами...](#)

Утверждены

постановлением Правительства
Российской Федерации
от 29 октября 2010 г. N 865

ПРАВИЛА

ФОРМИРОВАНИЯ ОТПУСКНЫХ ЦЕН НА ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ПРЕПАРАТЫ,

ВКЛЮЧЕННЫЕ В ПЕРЕЧЕНЬ ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМЫХ И ВАЖНЕЙШИХ

ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ, ОРГАНИЗАЦИЯМИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ,

АПТЕЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

И МЕДИЦИНСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

[Список изменяющих документов](#)

1. Организации оптовой торговли лекарственными средствами (далее - организации оптовой торговли) осуществляют реализацию лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (далее - лекарственные препараты), по ценам, уровень

которых (без учета налога на добавленную стоимость) не должен превышать сумму фактической отпускной цены производителя лекарственного препарата (далее - фактическая отпускная цена производителя), не превышающей зарегистрированной или перерегистрированной предельной отпускной цены производителя (на дату реализации лекарственного препарата производителем), и размера оптовой надбавки, не превышающей размера предельной оптовой надбавки, установленной в субъекте Российской Федерации. Организации оптовой торговли учитывают налог на добавленную стоимость в цене реализации лекарственного препарата в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

2. Суммарный размер оптовых надбавок, подлежащих применению всеми организациями оптовой торговли, участвующими в реализации лекарственного препарата, рассчитанный исходя из фактической отпускной цены производителя, не должен превышать соответствующий предельный размер оптовой надбавки, установленный органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территорию которого осуществляется поставка лекарственного препарата.

3. Организации оптовой торговли, имеющие структурные подразделения розничной торговли, могут формировать розничные цены на лекарственные препараты с применением одновременно оптовой и розничной надбавок к фактической отпускной цене производителя (без налога на добавленную стоимость), суммарный размер которых не должен превышать предельный размер оптовой и розничной надбавок соответственно, установленных в субъекте Российской Федерации, при условии ведения раздельного учета оптовой и розничной торговли.

4. Организации оптовой торговли, реализующие лекарственные препараты потребителям по договору комиссии (комитенты) от имени организаций розничной торговли (комиссионеров), могут формировать отпускную цену на лекарственный препарат с применением одновременно оптовой и розничной надбавок к фактической отпускной цене производителя, суммарный размер которых не должен превышать предельный размер оптовой и розничной надбавок соответственно, установленных в субъекте Российской Федерации.

5. Аптечные организации, индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность (далее - индивидуальные предприниматели), медицинские организации, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность, и их обособленные подразделения (амбулатории, фельдшерские и фельдшерско-акушерские пункты, центры (отделения) общей врачебной (семейной) практики), расположенные в сельских населенных пунктах, в которых отсутствуют аптечные организации (далее - медицинские организации), осуществляют реализацию лекарственных препаратов по ценам, уровень которых (без учета налога на добавленную стоимость) не должен превышать сумму фактической отпускной цены производителя, не превышающей зарегистрированной или перерегистрированной предельной отпускной цены производителя (на дату реализации лекарственного препарата производителем), и размер оптовой надбавки и (или) размер розничной надбавки, не превышающих соответственно размер предельной оптовой надбавки и размер предельной розничной надбавки, установленных в субъекте Российской Федерации. Аптечные организации, индивидуальные предприниматели и медицинские организации учитывают налог на добавленную стоимость в цене реализации лекарственного препарата в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

6. Размер розничной надбавки, рассчитанный исходя из фактической отпускной цены производителя, подлежащий применению аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями и медицинскими организациями, осуществляющими реализацию лекарственных препаратов на территории субъекта Российской Федерации, не должен превышать соответствующий предельный размер розничной надбавки, установленный органом исполнительной власти этого субъекта Российской Федерации.

7. При формировании организациями оптовой торговли, аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями и медицинскими организациями отпускных цен на лекарственные препараты с применением предельных размеров оптовых надбавок и (или) предельных размеров розничных надбавок такие отпускные цены округляются по математическим правилам округления до сотых частей рубля. При расчете примененных такими организациями и индивидуальными предпринимателями надбавок допускается погрешность, не превышающая размер округления.

8. Под фактической отпускной ценой производителя на лекарственный препарат государства - члена Евразийского экономического союза понимается цена (без налога на добавленную стоимость), указываемая производителем в сопроводительной документации на товар и не превышающая зарегистрированную или перерегистрированную предельную отпускную цену производителя на лекарственный препарат на дату передачи российскому покупателю (уполномоченному им лицу). При этом фактическая отпускная цена производителя, указанная в иностранной валюте, пересчитывается в рубли по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату передачи лекарственного препарата производителем государства - члена Евразийского экономического союза российскому покупателю (уполномоченному им лицу) по передаточному акту или иному аналогичному документу.

Под фактической отпускной ценой иностранного производителя (за исключением производителей государств - членов Евразийского экономического союза) на лекарственный препарат понимается цена (без налога на добавленную стоимость), указываемая иностранным производителем лекарственного препарата в сопроводительной документации на товар, на основании которой оформляется таможенная декларация, с учетом расходов, связанных с таможенным оформлением груза (уплатой таможенных пошлин и сборов за таможенное оформление), не превышающая зарегистрированную или перерегистрированную предельную отпускную цену производителя на этот лекарственный препарат на дату выпуска товара, указанную в таможенной декларации. При этом фактическая отпускная цена производителя, задекларированная в иностранной валюте, пересчитывается в рубли по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату оформления таможенной декларации.

9. Реализация лекарственных препаратов организациями оптовой торговли, аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями и медицинскими организациями осуществляется при наличии протокола согласования цен поставки лекарственных препаратов, составленного по форме согласно [приложению](#), за исключением лекарственных препаратов, которые не были включены в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на дату их приобретения указанными организациями и индивидуальными предпринимателями.

10. [Протокол](#) согласования цен поставки лекарственных препаратов может быть создан в виде электронного документа, подписанного усиленной квалифицированной электронной подписью уполномоченных лиц поставщика и покупателя.

Методические рекомендации разработала
преподаватель колледжа Новикова И. Е.