

ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный медицинский университет»  
Министерства здравоохранения России  
кафедра Общественного здоровья и здравоохранения

Тюков Ю.А., Котов А.А.

**ПОСОБИЕ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ  
ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В СТОМАТОЛОГИИ**

**(учебное пособие)**

Предназначено для обучающихся в медицинском университете  
по специальности 31.05.03 Стоматология

Челябинск, 2018 год

**УДК: 614.2.658(075.8)**

**ББ:511(2)я7**

**T98**

**Рецензенты:**

Шарафутдинова Н.Х. - доктор медицинских наук, профессор, заведующая кафедрой Общественного здоровья и здравоохранения ФГБОУ ВО «Башкирский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

Соловьёва Ю.А. - доктор медицинских наук, профессор кафедры Общественного здоровья и здравоохранения ИДПО ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

**Авторы:**

Ю.А.Тюков - доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой Общественного здоровья и здравоохранения ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

А.А. Котов – кандидат медицинских наук, доцент кафедры Общественного здоровья и здравоохранения ФГБОУ ВО «Южно-Уральский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

**Тюков, Ю.А.**

T98 Пособие к практическим занятиям по предпринимательству в стоматологии: учебное пособие / Ю.А.Тюков, А.А. Котов – Челябинск: Издательство – «Фотохудожник», 2018. – 153, с.

Учебное пособие предназначено для практических занятий студентов стоматологического факультета по экономике здравоохранения и составлено с учетом требований Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 32.05.03 Стоматология, утвержденный приказом Минобрнауки России № 96 от 09.02.2016г.

Ознакомившись с теоретической базой и эталонами выполнения задания, студент может самостоятельно проверить усвоение материала по предложенному варианту тестов.

**УДК: 614.2.658(075.8)**

**ББ:511(2)я7**

Учебное пособие утверждено на заседании Ученого совета ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, протокол № 1 от 31.09.2018 года

## Содержание

Предисловие _____	4
Тема № 1. Экономика и анализ эффективности в здравоохранения ____	7
Тема № 2. Организация предпринимательской деятельности в здравоохранении _____	23
Тема № 3. Субъекты предпринимательской деятельности, права и обязанности _____	37
Тема № 4. Правовое и нормативное регулирование предпринимательства в сфере медицинских услуг _____	47
Тема № 5. Формирование и развитие бизнеса в стоматологии _____	58
Тема № 6. Маркетинг стоматологических услуг _____	67
Тема № 7. Ценообразование и налогообложение платных медицинских услуг _____	75
Тема № 8. Планирование и бизнес-планирование в медицинской организации _____	89
Тема № 9. Лизинг в здравоохранении и медицинской организации _	99
Тема № 10. Оплата труда и бухгалтерский учёт в стоматологических медицинских организациях _____	110
Тема № 11. Кадровый менеджмент в предпринимательстве _____	125
Тема № 12. Обзорное занятие - предпринимательство в стоматологии _____	134
Литература _____	153

## Предисловие

Пособие к практическим занятиям по организации предпринимательства в стоматологии составлено в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 32.05.03 Стоматология, утвержденного приказом Министерства образования и науки России № 96 от 09.02.2016г., который предусматривает оценку знаний с помощью сессионного зачёта.

Главная цель дисциплины «Предпринимательство в стоматологии» состоит в приобретении обучающимися знаний и умений, необходимых будущему врачу для участия в управленческом процессе предпринимательской деятельности, включая экономические, административные и организационные навыки.

Для достижения поставленной цели и отработки практических навыков по дисциплине «Предпринимательство в стоматологии» был подготовлен настоящий практикум.

Каждое занятие содержит вопросы, задания для выполнения практической работы, дополнительный методический материал и примеры решения типовых задач, что позволяет обучающимся самостоятельно работать не только на занятиях, но и во внеаудиторное время.

Содержание каждой темы занятия логически структурировано, что значительно облегчает усвоение студентами основных вопросов. Варианты заданий приближены к реальной практической деятельности врача-стоматолога и оформлены в виде ситуационных задач.

В результате освоения дисциплины «Предпринимательство в стоматологии» у обучающихся должны быть сформированы ведущие общекультурные и общепрофессиональные компетенции.

**ОК-1** способность к абстрактному мышлению, анализу и синтезу.

**Знать:** ведение типовой учетно-отчетной медицинской документации в медицинских организациях стоматологического профиля, проведение экспертизы трудоспособности;

**Уметь:** вести медицинскую документацию различного характера в стоматологических амбулаторно-поликлинических и стационарных учреждениях;

**Владеть:** правильным ведением медицинской учётно-отчётной документации в медицинских организациях.

**ОПК-3** способность использовать основы экономических и правовых знаний в профессиональной деятельности.

**Знать:** основы страховой медицины в Российской Федерации, структуру современной системы здравоохранения, особенности работы врача стоматолога, при заключении договоров на оказание медицинских услуг в рамках программ обязательного и добровольного страхования с пациентами,

с любыми предприятиями, учреждениями, страховыми компаниями в установленном законом порядке;

**Уметь:** рассчитать себестоимость, прибыль платной медицинской услуги;

**Владеть:** навыками расчёта налогов и ценообразования платных стоматологических услуг.

Профилактическая деятельность:

**ПК-1** способность и готовность к осуществлению комплекса мероприятий, направленных на сохранение и укрепление здоровья и включающих в себя формирование здорового образа жизни, предупреждение возникновения и (или) распространение стоматологических заболеваний, их раннюю диагностику, выявление причин и условий их возникновения и развития, а также направленных на устранение вредного влияния на здоровье человека факторов среды его обитания

**Знать:** показатели здоровья населения, факторы, формирующие здоровье человека (экологические, профессиональные, природно-климатические, эндемические, социальные).;

**Уметь:** пропагандировать здоровый образ жизни;

**Владеть:** навыками оценки состояния общественного здоровья.

Научно-исследовательская деятельность:

**ПК-19** готовность к участию во внедрении новых методов и методик, направленных на охрану здоровья населения.

**Знать:** основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья населения, основные нормативно-технические документы;

**Уметь:** составить бизнес-план стоматологической клиники;

**Владеть:** навыками участия в решении отдельных научно-исследовательских задачах в области здравоохранения по диагностике, лечению, медицинской реабилитации и профилактике.

**Содержание:**

### 1. Лекционный курс- 12 часов

№	Темы лекций	Часы
1.	Современные аспекты предпринимательства в здравоохранении	2
2.	Формирование предпринимательской среды в обществе	2
3.	Характеристика субъектов предпринимательской деятельности	2
4.	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности	2
5.	Основы маркетинга в здравоохранении	2
6.	Планирование и прогнозирование в медицинской организации и системе здравоохранения	2
<b>Всего:</b>		<b>12</b>

## 2. Практические занятия - 48 часов

№	Темы занятий	Часы
1.	Экономика и анализ эффективности в здравоохранения	4
2.	Организация предпринимательской деятельности в здравоохранении	4
3.	Субъекты предпринимательской деятельности, права и обязанности	4
4.	Правовое и нормативное регулирование предпринимательства в сфере медицинских услуг	4
5.	Формирование и развитие бизнеса в стоматологии	4
6.	Маркетинг стоматологических услуг	4
7	Ценообразование и налогообложение платных медицинских услуг	4
8	Планирование и бизнес-планирование в медицинской организации	4
9	Лизинг в здравоохранении и медицинской организации	4
10	Оплата труда и бухгалтерский учёт в стоматологических медицинских организациях	4
11	Кадровый менеджмент в предпринимательстве	4
12	Обзорное занятие - предпринимательство в стоматологии	4
<b>Всего:</b>		<b>48</b>

Настоящий практикум — дополняет и реализует лекционный материал в практическом преломлении, что обеспечивает унификацию преподавания дисциплины «Предпринимательство в стоматологии».

## **Тема № 1. Экономика и анализ эффективности в здравоохранения**

**Цель занятия:** ознакомить обучающихся с теоретическими основами экономики здравоохранения и методическими подходами к оценке экономической эффективности системы здравоохранения

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – решение ситуационных задач:
  - рассчитать экономические потери медицинской организации в результате низкой функции койки в профильных отделениях.
  - рассчитать экономическую эффективность в результате проведения профилактических мероприятий по снижению заболеваемости, сокращению сроков пребывания в стационаре и экономический ущерб, вследствие заболеваемости, инвалидности и преждевременной смертности населения.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

Здравоохранение по сути своей важная основа экономического и социального развития страны, главная составляющая ресурсного потенциала. С состоянием здоровья тесным образом связана обороноспособность и безопасность страны, эффективность, качество трудовой деятельности, воспроизводство трудового потенциала. Глобальные стратегические интересы России настоятельно требуют поддержания и укрепления здоровья всех возрастных и социальных групп населения.

Система здравоохранения является неотъемлемой частью социально-экономической политики государства. Согласно статье 41 Конституции Российской Федерации медицинская помощь в стране предоставляется бесплатно. В этой связи становится актуальной проблема определения источников и размеров финансирования расходов системы здравоохранения. Их должно быть достаточно не только для поддержания системы, но и для её развития.

Здравоохранение, как непроизводственная сфера, играет большую роль в процессе общественного производства и занимает значительную долю полезного труда. Им формируются социально-гигиенические и культурные условия жизни общества, так как их деятельность относится к нематериальным услугам, связанным с гармоничным развитием физических и духовных сил, т.е. интеллектуальных способностей и дарований, совершенствованием самого человека.

Уменьшение доли занятых в материальном производстве и увеличение занятых в отраслях обслуживания связаны с развитием производственных сил и ростом производительности труда. Материальное производство

развивается без существенного увеличения численности занятых, и все большая часть труда используется в отраслях обслуживания.

"Страна тем богаче, - писал К. Маркс, - чем меньше при одном и том же количестве продуктов, производительное население по отношению к непроизводительному. Ведь относительная малочисленность производительного населения была бы только другим выражением относительной высоты производительности труда". В непроизводственной сфере труд, как правило, удовлетворяет потребность, не воплощаясь в вещи, а непосредственно в качестве деятельности, полезного эффекта труда.

Производство услуг заключается в непосредственном воздействии на потребителя, который выступает в качестве объекта услуги. Как экономическая категория, услуга - есть общественное отношение по поводу полезного действия труда, потребляемого как деятельность. В этом отношении сама услуга выступает как экономическая форма труда, который потребляется в качестве деятельности.

Экономика здравоохранения исследует медицинскую деятельность, которая осуществляется в определенных организационно-хозяйственных формах профессиональной деятельности. Предметом экономики здравоохранения являются экономические отношения, объективно складывающиеся и возникающие в процессе оказания медицинской помощи.

Экономика здравоохранения решает задачи, связанные с использованием организационно-правовых форм, условий и методов хозяйствования на всех стадиях лечебно - профилактического процесса.

Экономика здравоохранения занимается изучением факторов хозяйственной деятельности в медицине - исследование материально-технической базы, выявление структуры подлежащих использованию ресурсов, определение состава и соотношения основных и оборотных средств медицинской организации. Занимается вопросами кадрового обеспечения деятельности медицинской организации, определяет экономические формы привлечения квалифицированных трудовых ресурсов к работе в организации - трудовое соглашение, контракт, основное место работы или работа по совместительству, уровень оплаты труда. Определяет ожидаемые результаты профессиональной и экономической деятельности и разрабатывает предложения по экономической оптимизации, т.е. рационального использования имеющихся материальных и кадровых ресурсов. Экономическая деятельность медицинской организации должна быть адекватной в условиях и методах реализации управленческой деятельности.

Неослабевающее внимание и все возрастающий интерес к экономическим проблемам здравоохранения, характерные для последних лет, объясняются тем, что здоровье становится все более дорогим.

В этой связи проводимая реформа здравоохранения России нацелена на внедрение экономических методов в управлении, во взаимоотношениях медицинских учреждений и коллективов. И если мы хотим стать



рачительными хозяевами медицинской помощи, то необходимы не только новые организационные и экономические подходы, но и коренная перестройка мышления всех медицинских работников, и особенно тех, от кого зависит деятельность лечебно-профилактических учреждений.

В современных условиях необходимо овладеть теорией медицинской и социальной эффективности, экономической значимости медицинского труда, умением найти оптимальные параметры развития лечебно-профилактического обслуживания, правильной оценкой натуральных и стоимостных количественных и качественных показателей медицинской помощи и охраны здоровья, а также степени влияния здоровья народа на экономическое развитие общества.

### **Вопросы для обсуждения:**

1. Определение понятия «экономика здравоохранения», её цель и место в экономике страны.
2. Основные задачи экономики здравоохранения.
3. Влияние рыночных отношений на экономику здравоохранения и медицинской организации.
4. Определение потребностей человека, их характер и виды.
5. Основные виды ресурсов в экономике.
6. Характеристика ресурсного обеспечения здравоохранения как отрасли экономики страны.
7. Виды потребностей в медицинских услугах.
8. Назовите основные виды услуг в здравоохранении.
9. Дайте характеристику видам эффективности в здравоохранении.
10. Что понимается под экономическим ущербом в здравоохранении?
11. Дайте характеристику прямого и косвенного (потенциального) экономического ущерба в здравоохранении.
12. Назовите особенности здравоохранения как отрасли экономики

### **Практическая работа**

**Задание № 1.** Рассчитать экономические потери медицинской организации в результате низкой функции койки.

#### **Вариант 1.**

В родильном доме № 2 г.Ч. на 100 коек средняя занятость койки в году планировалась в 306 дней. Фактически койка была занята 280 дней. Расходы по стационару составляют 280 млн. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

Определить экономические потери медицинской организации в связи с невыполнением плана функции койки.

Какие управленческие решения нужно принять по результатам анализа функции койки?

#### **Вариант 2.**

В стационаре КВД № 3 г.М. на 100 коек средняя занятость койки в году планировалась в 330 дней. Фактически койка была занята 300 дней. Расходы по стационару составляют 198 млн. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

Определить экономические потери медицинской организации в связи с невыполнением плана функции койки.

Какие управленческие решения нужно принять по результатам анализа функции койки?

#### **Вариант 3.**

В оториноларингологическом отделении ГKB № 3 г. С. на 50 коек средняя занятость койки в году планировалась в 330 дней. Фактически койка была занята 290 дней. Расходы по отделению составляют 56 млн. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

Определить экономические потери медицинской организации в связи с невыполнением плана функции койки в оториноларингологическом отделении.

Какие управленческие решения нужно принять по результатам анализа функции койки?

#### **Вариант 4.**

В инфекционной больнице г.К. на 80 коек средняя занятость койки в году планировалась в 306 дней. Фактически койка была занята 300 дней. Расходы стационара составляют 160 млн. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

Определить экономические потери медицинской организации в связи с невыполнением плана функции койки.

Какие управленческие решения нужно принять по результатам анализа функции койки?

#### **Вариант 5.**

В детской больнице на 120 коек средняя занятость койки в году планировалась в 340 дней. Фактически койка была занята 330 дней. Расходы стационара составляют 256 млн. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

Определить экономические потери медицинской организации в связи с невыполнением плана функции койки.

Какие управленческие решения нужно принять по результатам анализа функции койки?

#### **Вариант 6.**

В противотуберкулезной больнице на 150 коек средняя занятость койки в году планировалась в 330 дней. Фактическая занятость койки в году

составила 320 дней. Расходы стационара составляют 350 млн. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

Определить экономические потери медицинской организации в связи с невыполнением плана функции койки.

Какие управленческие решения нужно принять по результатам анализа функции койки?

#### **Вариант 7.**

В офтальмологическом отделении ГКБ №1 г.Т. на 40 коек средняя занятость койки в году планировалась в 330 дней. Фактически койка была занята 300 дней. Расходы по стационару составляют 76,5 млн. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

Определить экономические потери медицинской организации в связи с невыполнением плана функции койки в офтальмологическом отделении.

Какие управленческие решения нужно принять по результатам анализа функции койки?

#### **Алгоритм решения задания № 1**

В многопрофильном стационаре города А. всего функционировало 1200 среднегодовых коек. Среднее число дней работы койки в году планировалась в 330 дней. Фактически койка была занята 310 дней. Расходы на содержание стационара за год составили – 2,1 млрд. руб. При простое койки экономится  $\approx 25,0\%$  от стоимости койко-дня (питание больных, медикаменты и расходные материалы, связанные с диагностикой и лечением и т.д.)

#### **Пример решения задачи**

1. Для начала необходимо рассчитать фактическое число проведенных больными койко-дней. В нашем примере оно равно  $1200 \times 310 = 372\ 000$ .

2. Отсюда фактическая стоимость койко-дня: Стоимость одного койко-дня = Расходы по стационару / Фактическое число проведенных больными койко-дней =  $2\ 100\ 000\ 000 / 372\ 000 = 5645,2$  руб.

3. Определяем плановую стоимость койко-дня, для чего предварительно следует рассчитать число койко-дней, которое должно быть проведено в стационаре на 1200 коек при условии плановой работы койки 330 дней в году. В нашем примере плановое число койко-дней  $1200 \times 330 = 396\ 000$  койко-дней.

4. Тогда плановая стоимость одного койко-дня = Расходы по стационару / Плановое число проведенных больными койко-дней =  $2\ 100\ 000\ 000 / 396\ 000 = 5303,03$  руб.

5. Определяем разницу между фактической и плановой стоимостью одного койко-дня:  $5645,2$  руб. –  $5303,03$  руб. =  $342,17$  руб.

6. Определяем экономические потери от простоя коек:  $342,17 \text{ руб.} \times 372\,000 = 127\,287\,240 \text{ руб.}$

7. Определяем экономию средств по стационару из расчёта экономии 25,0% от стоимости койко-дня:

$$\frac{127\,287\,240 \text{ руб.} \cdot 100\%}{x - 25,0\%} = 31\,821\,810 \text{ руб.}$$

8. Рассчитываем экономический ущерб:  $127\,287\,240 \text{ руб.} - 31\,821\,810 \text{ руб.} = 95\,465\,430 \text{ руб.}$

Ответ: в результате простоя коек, многопрофильный стационар города А. понес экономические потери на сумму 95 465 430 руб.

**Задача № 2.** Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения

### **Вариант 1**

Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения в городе Б. за год. Градообразующее предприятие занимается изготовлением труб.

Исходные данные для расчета следующие:

1. Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.
2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия – 35 тыс. дней за год.
3. Стоимость одного дня нетрудоспособности 6400 руб.
4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год-53 случая (количество недоработанного до пенсионного срока лет (с учетом возраста, в котором наступила смерть- 1021).
5. Пособие на погребение - 5562,25 рублей.
6. Количество рабочих дней в году -302
7. Инвалидов по городу- 804 человека.
8. Средний возраст инвалидов взрослых- 60,2 года,
9. Среднее число недоработанных лет-11, 3.
10. Средняя пенсия инвалидов- 13 100 рублей.
11. Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили- 470 млн. руб.

### **Вариант 2**

Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения в городе В. за год. Градообразующее предприятие занимается производством плутония.

Исходные данные для расчета следующие:

1. Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.
2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия – 60 тыс. дней за год.
3. Стоимость одного дня нетрудоспособности 6000 р.

4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год-84 случая ( количество недоработанного до пенсионного срока лет( с учетом возраста, в котором наступила смерть) – 1300).

5.Пособие на погребение - 5562,25 рублей.

6.Количество рабочих дней в году -302

7.Инвалидов по городу - 403 человека.

8.Средний возраст инвалидов взрослых - 56, 6 лет,

9. Среднее число недоработанных лет- 12, 4.

10.Средняя пенсия инвалидов - 13 100 рублей.

11.Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили- 350 млн. руб.

### **Вариант 3**

Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения в городе Г. за год. Градообразующее предприятие выпуском автомобилей.

Исходные данные для расчета следующие:

1. Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.

2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия – 40 тыс. дней за год.

3.Стоимость одного дня нетрудоспособности 6000 руб.

4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год-42 случая (количество недоработанного до пенсионного срока лет ( с учетом возраста, в котором наступила смерть) - 1500).

5.Пособие на погребение - 5562,25 рублей.

6.Количество рабочих дней в году -303

7.Инвалидов по городу- 803 человека.

8.Средний возраст инвалидов взрослых- 49, 6 лет,

9. Среднее число недоработанных лет- 19,5.

10.Средняя пенсия инвалидов- 13 100 рублей.

11.Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили- 200 млн. руб.

### **Вариант 4**

Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения в городе З. за год. Градообразующее предприятие изготовлением баллистических ракет.

Исходные данные для расчета следующие:

1.Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.

2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия – 50 тыс. дней за год.

3.Стоимость одного дня нетрудоспособности 6000 руб.

4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год-54 случая (количество недоработанного до пенсионного срока лет ( с учетом возраста, в котором наступила смерть) -1000).

- 5.Пособие на погребение - 5562,25 рублей.
- 6.Количество рабочих дней в году -303
- 7.Инвалидов по городу- 302 человека.
- 8.Средний возраст инвалидов взрослых- 51, 6 лет,
- 9.Среднее число недоработанных лет- 13, 3.
- 10.Средняя пенсия инвалидов- 13 100 рублей.
- 11.Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили- 380 млн. руб.

#### **Вариант 5**

Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения по городу К. за год. Градообразующее предприятие занимается добычей угля.

Исходные данные для расчета следующие:

1. Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.
2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия – 31 тыс. дней за год.
- 3.Стоимость одного дня нетрудоспособности 6000 руб.
4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год-63 случая (количество недоработанного до пенсионного срока лет (с учетом возраста, в котором наступила смерть) - 900).
- 5.Пособие на погребение - 5562,25 рублей.
- 6.Инвалидов по городу - 500 человек.
- 7.Количество рабочих дней в году -302
- 8.Средний возраст инвалидов взрослых - 58, 7 лет,
- 9.Среднее число недоработанных лет- 9, 3.
- 10.Средняя пенсия инвалидов - 13 100 рублей.
11. Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили - 310 млн. руб.

#### **Вариант 6**

Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения по городу У. за год. Градообразующее предприятие занимается добычей нефти.

Исходные данные для расчета следующие:

1. Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.
2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия – 30 тыс. дней за год.
- 3.Стоимость одного дня нетрудоспособности 6000 руб.
4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год-51 случай (количество недоработанного до пенсионного срока лет (с учетом возраста, в котором наступила смерть) - 1300).
5. Пособие на погребение - 5562,25 рублей.
6. Инвалидов по городу - 402 человека.

7. Количество рабочих дней в году - 302
8. Средний возраст инвалидов взрослых - 55, 6 лет,
9. Среднее число недоработанных лет -11, 3.
- 10.Средняя пенсия инвалидов - 13 100 рублей.
- 11.Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили - 420 млн. руб.

### **Вариант 7**

Рассчитать экономический ущерб вследствие заболеваемости, инвалидности, смертности населения в городе Ч. за год. Градообразующее предприятие занимается изготовлением титановых заготовок.

Исходные данные для расчета следующие:

- 1.Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.
2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия – 30 тыс. дней за год.
- 3.Стоимость одного дня нетрудоспособности 5000 руб.
4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год-52 случая (количество недоработанного до пенсионного срока лет (с учетом возраста, в котором наступила смерть - 1001).
- 5.Пособие на погребение - 5562,25 рублей.
6. Количество рабочих дней в году -302
- 7.Инвалидов по городу - 704 человека.
- 8.Средний возраст инвалидов взрослых - 56,2 года,
- 9.Среднее число недоработанных лет -3,8 года.
- 10.Средняя пенсия инвалидов - 13 100 рублей.
- 11.Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили - 290 млн. руб.

### **Алгоритм решения задания № 2**

В городе Б. градообразующее предприятие занимается добычей и переработкой нефти.

Исходные данные для расчета следующие:

1. Стоимость недоданной продукции за 1 день составляет 256 тыс. руб.
2. Потери по больничным листам градообразующего предприятия - 46 тыс. дней за год.
3. Средняя стоимость одного дня нетрудоспособности 6000 р.
4. Летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год- 73 случая
5. Количество недоработанного до пенсионного срока лет (с учетом возраста, в котором наступила смерть - 1507 лет).
6. Количество рабочих дней в году - 302.
7. Пособие на погребение – 5562,25 рублей.
8. Инвалидов по городу - 703 человека.
9. Средний возраст инвалидов взрослых - 51, 6 лет.

10. Среднее число недоработанных лет инвалидами до пенсионного срока - 13,3.

11. Средняя пенсия инвалидов - 13 100 рублей.

12. Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год составили - 320 млн. руб.

### **Пример решения задачи**

Экономический ущерб состоит: экономический ущерб вследствие заболеваемости с ВУТ+ экономический ущерб вследствие инвалидности + экономический ущерб вследствие смертности + Затраты на деятельность лечебно-профилактических учреждений за год.

1. Ущерб от заболеваемости рассчитывается по следующей формуле:  
Заболеваемость = оплата больничных листов + стоимость недоданной продукции за год.

Оплата больничных листов = стоимость одного дня нетрудоспособности  $\times$  потери по больничным листам = 46 000  $\times$  6000 руб. = 276 000 000 руб.

Стоимость недоданной продукции за год = потери по больничным листам  $\times$  стоимость недоданной продукции за 1 день = 46 000  $\times$  256 000 руб. = 11 776 000 000 руб.

Таким образом: экономический ущерб вследствие заболеваемости с ВУТ составляет 276 000 000+11 776 000 000 = 12 052 000 000 руб.

2. Ущерб от инвалидности рассчитывается по следующей формуле:  
Инвалидность = пенсии + стоимость недоданной продукции за год.

Пенсии = средняя пенсия инвалидов  $\times$  число инвалидов по городу = 13 100 руб.  $\times$  703 = 9 209 300 руб.

Стоимость недоданной продукции за год = количество рабочих дней в году  $\times$  среднее число недоработанных лет  $\times$  стоимость недоданной продукции за 1 день = 302  $\times$  13,3  $\times$  256 000 руб. = 1 028 249 600 руб.

Таким образом: экономический ущерб вследствие инвалидности составляет 9 209 300 руб. + 1 028 249 600 руб. = 1 037 458 900 руб.

3. Ущерб от летальности рассчитывается по следующей формуле:  
Летальность = затраты на погребение + стоимость недоданной продукции.

Затраты на погребение = пособие на погребение  $\times$  число летальных исходов лиц трудоспособного возраста за год = 5562,25 руб.  $\times$  73 чел. = 406 044,25 руб.

Стоимость недоданной продукции за год = стоимость недоданной продукции за 1 день  $\times$  количество рабочих дней в году  $\times$  количество недоработанного до пенсионного срока лет (с учетом возраста, в котором наступила смерть) = 256 000  $\times$  302  $\times$  1507 = 116 509 184 000 руб..

Таким образом: экономический ущерб вследствие летальности составляет 406 044,25 руб. + 116 509 184 000 руб. = 116 509 590 044,25 руб.



Ответ: Экономический ущерб на данном предприятии составляет:  
 $12\ 052\ 000\ 000 + 1\ 037\ 458\ 900 + 116\ 509\ 590\ 044,25 + 320\ 000\ 000 = 129\ 919\ 048\ 944,25$ руб.

**Задание № 3.** Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в разных отраслях производства

**Вариант 1.**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в сфере газификации.

Национальный доход на 1 работающего - 740 320 руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до проведения лечебно-диагностических мероприятий - 100, после проведения - 52, стоимость 1 посещения поликлиники - 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 1300, кратность посещения -2,2.

Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 700 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре- 600, стоимость приобретенного оборудования -100 тыс. руб., расходы на обучение персонала-10 тыс. руб., количество работников предприятия- 2000 человек.

**Вариант 2.**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в легкой промышленности.

Национальный доход на 1 работающего - 740 320 руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до проведения лечебно-диагностических мероприятий - 98, после проведения - 46, стоимость 1 посещения поликлиники- 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 1200, кратность посещения -3,0.

Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 500 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре - 450, стоимость приобретенного оборудования - 500 тыс. руб., расходы на обучение персонала - 40 тыс. руб., количество работников предприятия - 2300 человек.

**Вариант 3.**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в сфере машиностроения.

Национальный доход на 1 работающего - 740 320. руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до проведения лечебно-диагностических мероприятий - 70, после проведения - 32, стоимость 1 посещения поликлиники - 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 1800, кратность посещения - 3,0. Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 500 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре - 300, стоимость приобретенного оборудования-600 тыс. руб., расходы на обучение персонала - 20 тыс. руб., количество работников предприятия - 4400 человек.

#### **Вариант 4.**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ на птицефабрике.

Национальный доход на 1 работающего - 740 320. руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до проведения лечебно-диагностических мероприятий - 80, после проведения - 44, стоимость 1 посещения поликлиники - 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 540, кратность посещения - 2,0. Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 600 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре - 200, стоимость приобретенного оборудования - 300 тыс. руб., расходы на обучение персонала - 50 тыс. руб., количество работников предприятия - 900 человек.

#### **Вариант 5.**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в металлургии.

Национальный доход на 1 работающего - 740 320. руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до проведения лечебно-диагностических мероприятий - 66, после проведения - 32, стоимость 1 посещения поликлиники - 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 1200, кратность посещения - 3,0. Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 600 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре - 410, стоимость приобретенного оборудования - 700 тыс. руб., расходы на обучение персонала - 50 тыс. руб., количество работников предприятия - 3400 человек.

#### **Вариант 6.**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в сфере угледобычи.

Национальный доход на 1 работающего - 740 320 руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до проведения лечебно-диагностических мероприятий - 120, после проведения - 50, стоимость 1 посещения поликлиники - 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 400, кратность посещения - 1,5. Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 650 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре - 190, стоимость приобретенного оборудования - 500 тыс. руб., расходы на обучение персонала - 40 тыс. руб., количество работников предприятия - 1400.

#### **Вариант 7.**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в сфере станкостроения.

Национальный доход на 1 работающего - 740 320 руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до проведения лечебно-диагностических мероприятий - 200, после проведения - 102, стоимость 1 посещения поликлиники - 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 1300, кратность посещения - 2,2.

Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 700 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре - 600, стоимость приобретенного оборудования - 500 тыс. руб., расходы на обучение персонала - 50 тыс. руб., количество работников предприятия - 2500 человек.

### **Алгоритм решения задания № 3**

Рассчитать экономическую эффективность (предотвращенный экономический ущерб) от заболеваемости с ВУТ в металлургическом производстве.

Национальный доход на 1 работающего – 740 320 руб., среднее число дней нетрудоспособности на 1 работающего до внедрения современного оборудования - 111, после проведения - 80, стоимость 1 посещения поликлиники – 320 руб., количество работающих, пролеченных в поликлинике за год - 2500, кратность посещения - 3,4. Стоимость 1 койко-дня в стационаре - 850 руб., число койко-дней, проведенных работниками в стационаре - 540, стоимость приобретенного оборудования - 500 тыс. руб., расходы на обучение персонала - 30 тыс. руб., количество работников предприятия - 3800 человек.

### **Методическая информация к заданию № 3**

Экономическая эффективность (предотвращенный экономический эффект) является, по сути, стоимостным выражением медицинской и социальной эффективности. Экономическая эффективность от внедрения какого либо организационного мероприятия или методики лечения и т.п. рассчитывается как разница экономического ущерба до внедрения и после внедрения. Т.е., экономическая эффективность рассчитывается по предлагаемой нами формуле:

$$\text{ЭЭ} = \text{ЭУ}_{\text{дв}} - (\text{ЭУ}_{\text{пв}} + \text{И}) \quad \text{где:}$$

ЭЭ - экономическая эффективность;

ЭУ<sub>дв</sub> - экономический ущерб от заболеваемости, который несет предприятие до внедрения;

ЭУ<sub>пв</sub> - экономический ущерб от заболеваемости, после внедрения (показатель рассчитывается за год);

И - затраты предприятия на внедрение (проведение лечебных и профилактических мероприятий).

Экономический ущерб, который несет предприятие, рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭУ} = \Delta\text{T} \times \text{Нг} + \text{Л} \quad \text{где:}$$

$\Delta\text{T}$ - трудовые потери от временной нетрудоспособности за год;

Нг- национальный доход, произведенный на единицу промышленного персонала за год,

Лг- годовая стоимость лечения.

Трудовые потери от временной нетрудоспособности за год равны:

$$\Delta\text{T} = 4 \times 10^{-3} \times \text{Вг} \quad \text{где:}$$

Вг - среднее число дней временной нетрудоспособности на 1-го работающего за год.

Годовая стоимость лечения рассчитывается по формуле:

$$Лг = Сп \times Кп \times З + Сс \times Кс \quad \text{где:}$$

Сп - средняя стоимость одного посещения поликлиники;

Кп - число работников предприятия, пролеченных в поликлинике за год;

З - кратность посещения поликлиники 1-им больным;

Сс - средняя стоимость одного койко-дня в стационаре;

Кс - число койко-дней, проведенных работниками предприятия в стационаре за год.

### **Пример решения задачи**

1. Определяем трудовые потери от временной нетрудоспособности за год до внедрения результатов НИР:

$$\Delta T = 4 \times 10^{-3} \times 111 = 0,444$$

2. Определяем трудовые потери от временной нетрудоспособности за год после внедрения результатов НИР:

$$\Delta T = 4 \times 10^{-3} \times 80 = 0,32$$

3. Определяем годовую стоимость лечения:

$$Лг = (320 \text{руб.} \times 2500 \times 3,4) + (850 \text{руб.} \times 540) = 3\,179\,000 \text{руб.}$$

3. Определяем экономический ущерб до внедрения результатов НИР:  
 $\text{ЭУ}_{\text{дв}} = 0,444 \times 740\,320 \text{руб.} + 3\,179\,000 \text{руб.} = 3\,507\,702,08 \text{руб.}$

4. Определяем экономический ущерб после внедрения результатов НИР:  
 $\text{ЭУ}_{\text{пв}} = 0,32 \times 740\,320 \text{руб.} + 3\,179\,000 \text{руб.} = 3\,415\,902,4 \text{руб.}$

5. В расчёт экономической эффективности берётся величина амортизации (чаще всего 10% стоимости) приобретенного оборудования - 90 тыс. руб.

6. Рассчитываем экономическую эффективность:  $\text{ЭЭ} = 3\,507\,702,08 \text{руб.} - (3\,415\,902,4 \text{руб.} + 50\,000 \text{руб.} + 30\,000 \text{руб.}) = 11\,799,68 \text{руб.}$

Ответ: таким образом, в текущем году экономический ущерб от заболеваемости с ВУТ в металлургическом производстве сократился и составляет 11 799,68 руб.

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационных задач:

- рассчитать экономические потери медицинской организации в результате низкой функции койки в профильных отделениях.

- рассчитать экономическую эффективность:

- в результате проведения профилактических мероприятий по снижению заболеваемости,

- в результате сокращений сроков пребывания в стационаре,

- экономический ущерб, в следствие:

- заболеваемости,

- инвалидности

- преждевременной смертности населения.

## Тестовый контроль уровня знаний

### 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ - ЭТО:

- а) достижение полной занятости;
- б) поддержание экономического роста;
- в) экономическая безопасность;
- г) минимизация издержек и максимальная отдача от ограниченных производственных ресурсов
- д) а,б

### 2. ДЛЯ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СПОСОБ

- а) новые индикаторы;
- б) макроэкономические модели и обзоры конъюнктуры;
- в) экономические модели;
- г) все перечисленные способы;
- д) не один из перечисленных способов.

### 3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДОЛЖНА ВЫРАЖАТЬСЯ В ТОМ, ЧТО:

- а) рационально расходуются финансовые средства выделенные здравоохранению;
- б) экономно расходуются медикаменты, перевязочные и т.п. средства;
- в) оценивается вклад здравоохранения в экономику народного хозяйства
- г) в %
- д) в долларах США

### 4. МЕДИЦИНСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОЖЕТ ИЗМЕРЯТЬСЯ ТАКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ, КАК:

- а) распространенность заболеваний;
- б) «индекс здоровья»;
- в) использование новых технологий диагностики и лечения;
- г) летальность
- д) в %

### 5. ОТМЕТЬТЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ:

- а) число сохраненных жизней в трудоспособном возрасте;
- б) число сохраненных жизней в пенсионном возрасте;
- в) объем денежных средств, возвращенных обществу за счет улучшения показателей здоровья
- г) число заболевших
- д) число инвалидов

6. МЕТОДИКА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ — ЭТО ОПРЕДЕЛЕНИЕ:

- а) стоимости медицинской помощи на поликлиническом и стационарном этапах;
- б) общих затрат на подготовку медицинских кадров;
- в) стоимости научных исследований и их внедрения;
- г) соотношения затрат на медицинскую помощь и экономического эффекта
- д) доход МО

7. КРИТЕРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК:

- а) соотношение общего экономического ущерба и предотвращенного экономического ущерба;
- б) соотношение общей стоимости медицинской помощи и предотвращенного экономического ущерба;
- в) соотношение затрат на лечение и затрат на профилактические мероприятия
- г) отношение прибыли к себестоимости
- д) отношение себестоимости к прибыли

8. ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ВСЕ, КРОМЕ:

- а) общей стоимости медицинской помощи;
- б) общего экономического ущерба в связи с заболеваемостью;
- в) предотвращенного экономического ущерба;
- г) критерия экономической эффективности медицинской помощи;
- д) критерия социальной эффективности.

9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕДИЦИНСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЦЕНИВАЕТСЯ ПО:

- а) предотвращенному экономическому ущербу;
- б) общему экономическому ущербу в связи с заболеваемостью;
- в) критерию экономической эффективности;
- г) величине затрат на медицинскую помощь
- д) в %

10. УКАЖИТЕ ФАКТОРЫ, ПОВЫШАЮЩИЕ МЕДИЦИНСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ:

- а) улучшение догоспитального обследования;
- б) использование новых медицинских технологий;
- в) материальная заинтересованность сотрудников в повышении качества медицинской помощи;
- г) снижение частоты перехода острой патологии в хроническую
- д) снижение инвалидности

## **Тема № 2. Организация предпринимательской деятельности в здравоохранении**

**Цель занятия:** на основании правовых и нормативных актов ознакомить обучающимися с теоретическими знаниями по общим положениям предпринимательской деятельности в медицине

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – решение ситуационных задач:  
- оценка экономической эффективности функционирования компании.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

Работа предпринимателя в здравоохранении начинается, собственно, со следующих моментов:

1) Изучение собственных производственных ресурсов, производственных возможностей, конъюнктуры рынка (здесь необходимо учесть направление деятельности и их коммерциализуемость. Возможные направления предпринимательства в здравоохранении следующие: лечебно - профилактическая помощь населению; торговля медицинским оборудованием и лекарственными препаратами; медицинское страхование; производство товаров медицинского назначения; работа с ценными бумагами; научно - исследовательская деятельность; маркетинговые услуги для МО.

2) Оценка коммерциализуемости выбранного вида деятельности. Коммерциализуемость комплексное понятие в которое входят: величина спроса и предложения на конкретные услуги в конкретном месте; возможное ценообразование и существующее налогообложение (например, наличие налоговых льгот). Можно разобрать термин на примере стоматологической поликлиники:

- приобретение необходимой профессиональной подготовки и документов её подтверждающих. Сюда относится получение государственного диплома, специализации, сертификации.

- изучение собственных финансовых возможностей;

- выбор организационной формы предпринимательства и её государственная регистрация;

3) Выбор формы предпринимательства. Предпринимательство возможно в виде частнопрактикующего врача; индивидуального предприятия; ТОО. При этом необходимые ресурсы могут находиться в собственности предпринимателя (приватизация; создание новой МО), и другого собственника (по договору аренды).

1. Индивидуальное предприятие - это такое предприятие, владельцем которого является одно лицо или одна семья, получающие весь доход и несущие риск от бизнеса. Здесь собственник предприятия одновременно и менеджер. Данная форма одна из наиболее простых форм предпринимательства. (Например, в США 80,0% всех предпринимателей - это единоличные владельцы предприятий). Эта форма особенно распространена в медицинском бизнесе.

Преимущества этой формы: полная самостоятельность, свобода и оперативность действий; максимум побудительных мотивов, дает возможность сохранить секреты фирмы

Недостатки: трудности привлечения больших капиталов; неопределенность сроков деятельности, неограниченная ответственность за долги (в случае неудачи предприниматель может потерять все)

Товарищество с неограниченной ответственностью - это ассоциация двух и большего количества людей, как совладельцев бизнеса. Прибыль делят по соглашению, иногда поровну, если вложили равный капитал. Иногда партнер не вносит ничего, так как его капитал - это опыт или профессиональные знания в какой-то области. Это соглашение включает следующие пункты: полномочия каждого партнера, продолжительность соглашения, сумма средств, вложенных каждым партнером, описание схемы разделения прибыли и возможных убытков, способ, с помощью которого каждый партнер получает компенсацию, заявление о финансовых процедурах товарищества, процедура принятия новых партнеров, процедура ликвидации товарищества.

Преимущества: финансовая сила; свобода и оперативность действий (быстро принимают управленческие решения без вышестоящих органов); дополнительные возможности в менеджменте; функции менеджмента могут быть разделены, специализированы.

Недостатки: неограниченная ответственность партнеров (если неудача, то каждый партнер несет ответственность пропорционально своей доле вложенного капитала, но если кто-то один не может покрыть убытки, это должны сделать другие за свой счет); вероятность взаимного недоверия (крупный просчет одного из партнеров может разорить других).

3. Корпорации. Совместные предприятия (акционерные, договорные)  
В акционерных предприятиях, корпорациях каждый партнер владеет определенной долей акционерного капитала. Яркий пример таких компаний «Микрохирургия глаза».

Преимущества такой формы предпринимательства: сокращение объема капитальных затрат; проникновение на контрольный географический рынок; вступление в новую сферу деятельности; приобретение источников сырья; приобретение новых каналов реализации товаров и услуг; возможность с помощью партнеров по СП снизить издержки производства и т.д.



Каждая организационная форма предпринимательства имеет свой жизненный цикл. Жизнь организации, подобна жизни человека, проходит все стадии.

Экономические ресурсы принято делит на четыре группы:

1) природные - потенциально пригодные для применения в производстве; естественные силы и вещества, среди которых различают «исчерпаемые» и «неисчерпаемые»;

2) материальные - все созданное человеком («рукотворные») средства производства, которые сами являются результатом производства;

3) трудовые - население в трудоспособном возрасте, которое в «ресурсном» аспекте обычно оценивают по трем параметрам: социально-демографическому, профессионально- квалификационному и культурно-образовательному;

4) финансовые - денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства.

В экономической теории выделяют 3 основных фактора производства:

1) «земля» - как фактор производства имеет огромное значение, в широком смысле она означает все используемые в производственном процессе ресурсы. В ряде отраслей (аграрной, добывающей, рыбной) "земля" есть объект хозяйствования, когда она одновременно выступает и "предметом труда» и "средством труда". "Земля" может выступить как объект собственности, в этом случае её собственник непосредственного участия в процессе производства может не принимать.

2) «капитал» так называют материальные и финансовые ресурсы в системе факторов производства;

3) «труд» - часть общества, которая непосредственно занята в процессе производства (иногда используют и такой термин, как "экономически активное население, который охватывает только трудоспособных, занятых в производстве)

Сущность производства

Производство - это деятельность человека, посредством которой он удовлетворяет свои потребности. Ведь природа не предоставляет человеку необходимые ему блага. Их надо производить. Вот почему производство есть объективная необходимость. Производству объективно присуще и такое свойство как «разделение труда» - совокупность всех существующих в данный момент видов трудовой деятельности.

Сегодня в развитых рыночных странах преобладает противоположная тенденция - вертикальная дезинтеграция, когда подразделения крупного предприятия становятся самостоятельными предприятиями. Внутрифирменные поставки в этом случае сменяются рыночными сделками. Доказано, что отношения купли-продажи между независимыми фирмами более эффективны, чем внутрифирменные поставки.

К субъективным причинам снижения производства относятся стихийные, непредвиденные помехи, препятствующие полному использованию производственных ресурсов - природные (например, наводнения и засуха), социальные (политические конфликты), рыночные (неожиданное падение спроса).

Объективная же причина состоит в том, что рыночная экономика предполагает наличие резерва производственных ресурсов. Без такого резерва она не может оперативно откликаться на изменение рыночной конъюнктуры. Другими словами, должен быть запас сырья, оборудования, финансов и труда (последнее означает, что рыночной экономике присуща определенная степень безработицы). Дело в том, что производственные возможности общества постоянно растут благодаря техническому, экономическому и социальному прогрессу, а это постоянно раздвигает границы производственных возможностей.

Показателем состояния экономики является так называемая рыночная конъюнктура, т. е. временная ситуация, характеризующая состояние производства и потребления в определенный момент времени. О конъюнктуре позволяют судить следующие показатели:

- динамика производства и строительства,
- величина товарных запасов,
- движение цен, процента, курса ценных бумаг,
- изменение в уровне прибыли, зарплаты и издержек производства,
- соотношение между численностью занятых и безработных.

Экономическая конъюнктура отражает влияние множества факторов, среди которых различают циклические, нециклические и случайные:

а) циклические - такие факторы, сила которых равномерно нарастает в пределах конкретного периода (цикла); они связаны, как правило, с необходимостью периодически обновлять основной капитал (производственное оборудование) в массовых масштабах;

б) нециклические - факторы, оказывающие постоянное влияние на экономику (к ним относят, прежде всего, научно-технический прогресс);

в) случайные - временные, быстро преходящие факторы (засуха, болезни, мода).

Различают два состояния и соответственно две тенденции экономической конъюнктуры – «понижательную» и «повышательную».

Улучшения экономической конъюнктуры обычно добиваются несколькими способами:

- а) регулированием масштабов инвестиций;
- б) изменением условий и масштабов государственных заказов;
- в) пересмотром уровня налоговых и процентных ставок;
- г) регулированием величины денежных сбережений населения.

Спрос - это платежеспособная потребность покупателей в данном товаре при данной цене. Иными словами, спросом является не всякая потреб-

ность в данном товаре, а только такая, которая обеспечена наличием платежных средств (деньгами) у покупателя.

Закон спроса: между уровнем цены на услугу (Ц) и величиной спроса на неё (С) существует обратная зависимость:  $C = 1/P$ .

1. Самое очевидное заключается в том, что удешевление делает товар доступным для тех категорий покупателей, которым раньше он был «не по карману». А рост числа покупателей означает рост спроса на данный товар.

2. Сложнее объяснить поведение прежних покупателей данного товара, которые увеличивают объем его покупки именно из-за снижения цены.

Денежная цена товара не является единственным фактором, влияющим на изменение величины спроса. И это потому, что денежная цена товара не отражает все затраты покупателя на данный товар. Возьмем классический пример – «бутылочное» и «пакетное» молоко. При розничной цене на них начинает работать новый фактор: учет покупателем дополнительных затрат (возня с бутылками) и дополнительных выгод (частичная экономия за счет их возврата).

Если небольшое изменение цены вызывает значительное изменение величины спроса, то такой спрос получает название «эластичного спроса»; если даже очень большое изменение цены лишь незначительно изменяет величину спроса, то такой спрос получил название «неэластичного».

Как правило, неэластичный спрос наблюдается на продукцию аграрного сектора. Поэтому цены на нее, как и на другие жизненно важные товары (хлеб, соль, спички), всегда находятся под контролем у государства.

На коэффициент эластичности влияют главным образом три фактора:

- величина предельно возможных затрат покупателя на данный товар,
- качество, количество и цена товаров-заменителей (субститутов),
- число конкурирующих продавцов данного/товара.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Законы производства.
2. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности в здравоохранении.
3. Аренда и её виды.
4. Частнопрактикующий врач, организационные и финансовые особенности его деятельности.
5. Акционерные общества в медицине.
6. Кооперативы и их виды.
7. Артели и их виды.
8. Общества (товарищества) и их виды.
9. Организация производственной деятельности без образования юридического лица.
10. Закон спроса и предложения.
11. Раскрыть понятие «сущность производства».

## 12. Экономические ресурсы и факторы.

### Практическая работа

Оценка экономической эффективности функционирования компании

#### Вариант 1

Компания «Retrodent» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 млн руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 4 млн руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 100 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 млн руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 100 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 3220 тыс. руб.

валовая прибыль = 1 120 тыс. руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 050 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 4 млн руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 10 тыс. руб.

чистая прибыль = 2 млн руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 100 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 4 340 тыс. руб.

валовая прибыль = 2 240 тыс. руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж.

#### Вариант 2

Компания «Mikrodent» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 100 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 100 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 100 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 100 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 200 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 3 320 тыс. руб.

валовая прибыль = 1 320 тыс. руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 150 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 40 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 10 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 200 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 200 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 3 640 тыс. руб.

валовая прибыль = 1 440 тыс. руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж.

### **Вариант 3**

Компания «Allodent» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 млн руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 150 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 100 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 200 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 500 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 3 940 тыс. руб.

валовая прибыль = 1 440 тыс. руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 110 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 140 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 11 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 900 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 300 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 4 580 тыс. руб.

валовая прибыль = 2 280 тыс. руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж.

### **Вариант 4**

Компания «Velodent» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 500 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 250 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 100 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 300 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 600 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 4 160 тыс. руб.

валовая прибыль = 1 560 тыс. руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 500 000 руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 140 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 12 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 900 000 руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 600 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 4 880 тыс. руб.

валовая прибыль = 2 280 тыс. руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж.

### **Вариант 5**

Компания «Optident» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 400 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 350 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 200 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 900 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 500 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 4 780 тыс. руб.

валовая прибыль = 2 280 тыс. руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 450 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 240 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 10 тыс. руб.

чистая прибыль = 2 200 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 400 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 5 040 тыс. руб.

валовая прибыль = 2 640 тыс. руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж

### **Вариант 6**

Компания «Akrodent» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 460 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 250 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 100 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 500 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 500 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 4 300 тыс. руб.

валовая прибыль = 1 800 тыс. руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 480 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 200 тыс. 0 руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 12 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 200 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 2 400 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 3 840 тыс. руб.

валовая прибыль = 1 440 тыс. руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж

### **Вариант 7**

Компания «Makrodent» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 480 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 230 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 170 тыс. руб.

чистая прибыль = 1 900 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 1 500 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 3 780 тыс. руб.

валовая прибыль = 2 280 тыс. руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 490 тыс. руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 200 тыс. руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 12 тыс. руб.

чистая прибыль = 2 200 тыс. руб.

себестоимость реализованной продукции = 1 500 тыс. руб.

выручка от реализации продукции = 4 140 тыс. руб.

валовая прибыль = 2 640 тыс. 0 руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж

#### **Алгоритм решения задания**

Компания «Стоматология» в 2016 году имела следующие параметры функционирования:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 500 000 руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 200 000 руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 150 000 руб.

чистая прибыль = 1 900 000 руб.

себестоимость реализованной продукции = 1 500 000 руб.

выручка от реализации продукции = 3 780 000 руб.

валовая прибыль = 2 280 000 руб.

После проведённой реорганизации производства в 2017 году параметры функционирования изменились:

среднегодовая стоимость основных производственных фондов = 1 590 000 руб.

среднегодовая стоимость оборотных активов = 100 000 руб.

среднегодовая стоимость других внеоборотных активов = 100 00 руб.

чистая прибыль = 2 200 000 руб.

себестоимость реализованной продукции = 1 500 000 руб.

выручка от реализации продукции = 4 140 000 руб.

валовая прибыль = 2 640 000 руб.

Оценить экономическую эффективность функционирования компании с помощью показателей рентабельности активов, рентабельности продукции и рентабельности продаж

#### **Методическая информация для решения задания**

Поскольку на рентабельность организации находящейся на самоокупаемости влияют различные факторы – величина основных и оборотных производственных активов; величина инвестиционного капитала; себестоимость продукции и доходность продаж, то экономический анализ проводится на основании расчета соответственно четырёх показателей: рентабельность активов; рентабельность инвестиций; рентабельность продукции и рентабельность продаж.

Показатель рентабельности активов показывает, сколько рублей чистой прибыли, получит предприятие с каждого рубля, авансированного на формирование активов, и рассчитывается по формуле:

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая величина активов}} \times 100\%$$



Чистая прибыль - результат сокращения прибыли после уплаты налога на прибыль.

Среднегодовая величина активов - среднегодовая стоимость основных производственных фондов + среднегодовая стоимость оборотных активов + среднегодовая стоимость других внеоборотных активов (непостоянный компонент).

Важным фактором, влияющим на рентабельность производящих организаций, является величина затрат пошедших на производство товаров (услуг), т.е. себестоимость. При её незапланированном росте рентабельность произведённых услуг снижается. Показателем, оценивающим влияние себестоимости на эффективность хозяйствования, является показатель рентабельности продукции, который рассчитывается по формуле:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{себестоимость реализованной продукции}} \times 100\%$$

Частные медицинские клиники работают в конкурентной среде не только среди подобных себе рыночных структур, но и со стороны государственных медицинских организаций, поэтому экономическая эффективность их деятельности находится в большой зависимости от процесса продажи своих услуг, т.е. конкурентоспособности продукции на рынке. Конкурентоспособность измеряется показателем рентабельность продаж (норма прибыльности), который рассчитывается по формуле:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{прибыль (до уплаты налога на прибыль)}}{\text{выручка от реализации продукции услуг}} \times 100\%$$

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

#### **Пример решения задачи**

1. Рассчитываем показатель рентабельности активов в 2016 году:

$$РА_{16} = \frac{1\,900\,000 \text{ руб.}}{(1\,500\,000 \text{ руб.} + 200\,000 \text{ руб.} + 150\,000 \text{ руб.})} \times 100\% = 102,7\%$$

2. Рассчитываем показатель рентабельности активов в 2017 году:

$$РА_{17} = \frac{2\,200\,000 \text{ руб.}}{(1\,590\,000 \text{ руб.} + 100\,000 \text{ руб.} + 100\,000 \text{ руб.})} \times 100\% = 122,9\%$$

3. Оцениваем динамику показателей рентабельности активов до и после реорганизации.

Д РА = РА<sub>17</sub> - РА<sub>16</sub> = 122,9% - 102,7% = 20,2% рентабельность активов выросла почти 20,2 рублей на рубль вложений.

4. Рассчитываем показатель рентабельности продукции в 2016 году:

$$РП_{16} = \frac{1\,900\,000 \text{ руб.}}{1\,500\,000 \text{ руб.}} \times 100\% = 126,7\%$$

5. Рассчитываем показатель рентабельности продукции в 2017 году:

$$РП_{17} = \frac{2\,200\,000 \text{ руб.}}{1\,500\,000 \text{ руб.}} \times 100\% = 146,7\%$$

1 500 000 руб.

6. Оцениваем динамику показателей рентабельности продукции до и после реорганизации.

$Д РП = РП_{17} - РП_{16} = 146,7\% - 126,7\% = 20,0\%$  рентабельность продукции выросла за счёт того, что реорганизации фирмы не сказалась на величине затрат пошедших на производство продукции.

7. Рассчитываем показатель рентабельности продаж в 2016 году:

$$РПр_{16} = \frac{2\,280\,000 \text{ руб}}{3\,780\,000 \text{ руб}} \times 100\% = 60,3\%$$

8. Рассчитываем показатель рентабельности продаж в 2017 году:

$$РПр_{17} = \frac{2\,640\,000 \text{ руб}}{4\,140\,000 \text{ руб}} \times 100\% = 63,8\%$$

9. Оцениваем динамику показателей рентабельности продаж до и после реорганизации.

$Д РПр = РПр_{17} - РПр_{16} = 63,8\% - 60,3\% = 3,5\%$  рентабельность продаж имеет тенденцию к росту, что свидетельствует о повышении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о росте спроса на продукцию

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационной задачи:

- оценка экономической эффективности функционирования компании.

### **Тестовый контроль уровня знаний**

1) ПРАВОСПОСОБНОСТЬ ГРАЖДАНИНА (СПОСОБНОСТЬ ИМЕТЬ ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА И НЕСТИ ОБЯЗАННОСТИ) ВОЗНИКАЕТ:

- а) в момент его рождения
- б) с 17 лет
- в) с 16 лет
- г) с 20 лет
- д) с 18 лет

2) ГРАЖДАНИН (ДЕЕСПОСОБНОЕ ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО) ПО СВОИМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ ОТВЕЧАЕТ:

- а) всем принадлежащим ему имуществом
- б) квартирой
- в) денежными активами
- г) движимым имуществом
- д) недвижимым имуществом

3) ПРАВОСПОСОБНОСТЬ ГРАЖДАНИНА (СПОСОБНОСТЬ ИМЕТЬ ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА И НЕСТИ ОБЯЗАННОСТИ) ЗАКАНЧИВАЕТСЯ:

- а) в момент его смерти
  - б) с выходом на пенсию
  - в) после заключения брака
  - г) с момента ареста
  - д) с момента конфискации имущества
- 4) ПРАВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КАК ПРАВИЛО, РЕГЛАМЕНТИРУЮТСЯ (УСТАНОВЛИВАЮТСЯ):
- а) гражданским кодексам РФ
  - б) уголовным кодексам РФ
  - в) законодательством РФ и обычаями делового оборота
  - г) деловыми традициями
  - д) заключёнными договорами
- 5) В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ПО УДЕЛЬНОМУ ВЕСУ ДОМИНИРУЮТ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ, НАХОДЯЩИЕСЯ:
- а) в государственной собственности
  - б) в муниципальной собственности
  - в) в частной собственности
  - г) в иностранной собственности
  - д) в собственности США
- 6) НА ВЫХОД ИЗ КРИЗИСОВ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ САМОЕ СЛАБОЕ ВЛИЯНИЕ ОКАЗЫВАЕТ:
- а) рост на мировом рынке цен на энергоносители
  - б) сокращением объемов импортной продукции
  - в) ставка рефинансирования
  - г) девальвацией рубля
  - д) курс доллара
- 7) К ФУНКЦИЯМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НЕ ОТНОСИТСЯ:
- а) общеэкономическая функция
  - б) ресурсная
  - в) творческо-поисковая
  - г) политическая
  - д) социальную
- 8) В ПОНЯТИЕ «ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НОВЫХ КОМБИНАЦИЙ» НЕ ВХОДИТ:
- а) изготовление нового, т.е. неизвестного потребителям, блага
  - б) внедрение нового неизвестного метода (способа) производства
  - в) переход в иную отрасль хозяйствования
  - г) получение нового источника сырья или полуфабрикатов
  - д) освоение нового рынка сбыта

9) В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, НЕ ВХОДИТ:

- а) ворваться первым и нанести массированный удар;
- б) напасть быстро и неожиданно
- в) найти и захватить «экологические ниши»
- г) постоянно расширять деятельность (производство)
- д) измерять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли

10) СРЕДИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТСУТСТВУЕТ:

- а) муниципальное предприятие
- б) государственное предприятие
- в) простое товарищество
- г) народное предприятие
- д) акционерное общество

### Тема № 3. Субъекты предпринимательской деятельности

**Цель занятия:** ознакомить обучающихся с теоретическими знаниями по вопросам предпринимательской среды предпринимателей разных форм.

**Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – решение ситуационных задач:
  - расчёт показателей функционирования малого предприятия;
  - расчёт производительности труда зубных техников.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

#### Введение в тему

В соответствии с гражданским законодательством РФ субъектами предпринимательской деятельности могут быть дееспособные физические лица, юридические лица — коммерческие организации, иностранные граждане, лица без гражданства, иностранные организации. Некоммерческие организации, выполняя свои уставные положения, могут заниматься предпринимательской деятельностью.

Физические лица — субъекты предпринимательства. В соответствии со ст. 34 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной, не запрещенной законом экономической деятельности. Этот конституционный принцип впервые в истории страны закреплен в Основном законе, что служит гарантией гражданам для занятия законным предпринимательством и в то же время является фактором проявления экономической свободы. Однако в соответствии со ст. 60 Конституции РФ гражданин РФ может самостоятельно осуществлять в полном объеме свои права и обязанности только с 18 лет.

Следовательно, дееспособность с правовой точки зрения для занятия предпринимательской деятельностью приобретают физические лица, достигшие к моменту государственной регистрации своего дела 18 лет.

В ст. 21 ГК РФ говорится, что способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (гражданская дееспособность) возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, т.е. по достижении 18-летнего возраста. Однако правоспособность гражданина (способность иметь гражданские права и нести обязанности) возникает в момент его рождения и прекращается смертью (п. 2 ст. 17 ГК РФ).

Важное значение участия граждан в осуществлении предпринимательской деятельности имеет установленное ст. 18 ГК РФ содержание их правоспособности. Так, «граждане могут иметь имущество на праве собственности; наследовать и завещать имущество...».

Таким образом, физическое лицо, достигшее 18-летнего возраста, имеет право заниматься предпринимательской деятельностью в установленном законом порядке индивидуально или создавать юридические лица. Но для занятия определенными видами предпринимательской деятельности гражданин должен иметь специальное высшее образование, в установленном порядке получить квалификационный (профессиональный) аттестат и иметь определенные профессиональные навыки, т.е. опыт, полученный ранее в течение некоторого срока. Для занятия отдельными видами деятельности гражданин должен иметь документ, подтверждающий необходимый уровень физического здоровья, не быть судимым, не иметь запрещение на занятие определенными видами деятельности в течение определенного судом времени.

Принципы, которые сложились в российском предпринимательстве к началу XX столетия (Бутова В.Г., Ковальский В.Л., Манаширов Т.О., 2006):

1. Уважай власть. Власть — необходимое условие для эффективного ведения дела. Во всем должен быть порядок. В связи с этим проявляй уважение к блюстителям порядка в узаконенных эшелонах власти.

2. Будь честен и правдив. Честность и правдивость — фундамент предпринимательства, предпосылка здоровой прибыли и гармоничных отношений в делах.

3. Уважай право собственности. Российский предприниматель обязан в поте лица трудиться на благо своей фирмы. Такое рвение можно проявить только при опоре на частную собственность.

4. Люби и уважай человека. Любовь и уважение к человеку труда со стороны предпринимателя порождает ответную любовь и уважение.

5. Будь верен своему слову. Деловой человек должен быть верен своему слову. «Единожды солгавши, кто тебе поверит». Успех выделе во многом зависит от того, в какой степени окружающие тебе доверяют.

6. Живи по средствам. Не «зарывайся». Выбирай дело по плечу. Всегда оценивай свои возможности. Действуй сообразно своим средствам.

7. Будь целеустремлен. Всегда имей перед собой ясную цель. Предпринимателю такая цель нужна как воздух. Не отвлекайся на другие цели. Служение «двум господам» противоестественно. В стремлении достичь заветной цели не следует переходить границ дозволенного. Никакая ценность не может заменить моральные ценности.

Юридические лица — субъекты предпринимательства

В соответствии со ст. 48 ГК РФ юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации в установленном

порядке, оно имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. В зависимости от организационно-правовой формы юридические лица действуют на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В соответствии со ст. 50 ГК РФ юридические лица подразделяются на два вида: коммерческие и некоммерческие организации. Коммерческой считается организация, которая ставит в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. В соответствии с установленным законом и учредительными документами порядком коммерческая организация распределяет чистую прибыль между учредителями (участниками).

Следовательно, в соответствии с гражданским законодательством все коммерческие организации (кроме казенного предприятия) можно считать предпринимательскими. Коммерческие организации могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

В соответствии со ст. 1202 ГК РФ личным законом юридического лица является право страны, где учреждено юридическое лицо. На основе личного закона юридического лица определяются, в частности:

- 1) статус организации в качестве юридической организации;
- 2) организационно-правовая форма юридического лица;
- 3) требования к наименованию юридического лица;
- 4) вопросы создания, реорганизации и ликвидации юридического лица, в том числе вопросы правопреемства;
- 5) содержание правоспособности юридического лица;
- 6) порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей;
- 7) внутренние отношения, в том числе отношения юридического лица с его участниками;
- 8) способность юридического лица отвечать по своим обязательствам.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Назовите субъекты предпринимательской деятельности в соответствии с гражданским законодательством РФ.
2. Права и гарантии физических лиц как субъектов предпринимательской деятельности.
3. Права несовершеннолетних в возрасте в предпринимательстве.
4. Гражданская дееспособность физического лица.
5. Юридические лица как субъекты предпринимательства
6. Назовите коммерческие и некоммерческие организации.
7. Назовите права юридических лиц.
8. Права и обязанности предпринимателей.
9. Обычай делового оборота.
10. Права налогоплательщиков.
11. Охарактеризуйте личностные качества предпринимателей.

12. Принципы, которые сложились в российском предпринимательстве к началу XX столетия.

### **Практическая работа**

#### **Задача 1. Расчёт показателей функционирования малого предприятия Вариант 1**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 61 тыс. рублей, прямые трудовые затраты 24 тыс. рублей, общепроизводственные затраты 21 млн рублей, затраты на реализацию продукции 16 тыс. рублей.

Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 6 200 000 рублей, затраты на рекламу 1 600 тыс. рублей, административные расходы 2 100 тыс. рублей.

Цена продажи составляет 300 500 рублей за единицу продукции при объеме продаж в 81 шт.

- Рассчитать: 1) точку безубыточности;  
2) выручку от реализации;  
3) валовую маржу (маржинальную прибыль);  
4) валовую прибыль.

#### **Вариант 2**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 70 тыс. рублей, прямые трудовые затраты 25 тыс. рублей, общепроизводственные затраты 10 тыс. рублей, затраты на реализацию продукции 15 тыс. рублей.

Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 7 млн 0 рублей, затраты на рекламу 500 000 рублей, административные расходы 2 млн рублей.

Цена продажи составляет 300 тыс. рублей за единицу продукции при объеме продаж в 80 шт

- Рассчитать: 1) точку безубыточности;  
2) выручку от реализации;  
3) валовую маржу (маржинальную прибыль);  
4) валовую прибыль.

#### **Вариант 3**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 60 тыс. рублей, прямые трудовые затраты 20 тыс. рублей, общепроизводственные затраты 25 тыс. рублей, затраты на реализацию продукции 15 тыс. рублей.

Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 6 010 тыс. рублей, затраты на рекламу 1 490 тыс. рублей, административные расходы 2 млн рублей.

Цена продажи составляет 300 тыс. рублей за единицу продукции при объеме продаж в 70 шт

- Рассчитать: 1) точку безубыточности;



- 2) выручку от реализации;
- 3) валовую маржу (маржинальную прибыль);
- 4) валовую прибыль.

#### **Вариант 4**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 70 тыс. рублей, прямые трудовые затраты 25 тыс. рублей, общепроизводственные затраты 10 тыс. рублей, затраты на реализацию продукции 15 тыс. рублей.

Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 7 млн рублей, затраты на рекламу 500 000 рублей, административные расходы 2 млн рублей.

Цена продажи составляет 200 тыс. рублей за единицу продукции при объеме продаж в 60 шт

- Рассчитать:
- 1) точку безубыточности;
  - 2) выручку от реализации;
  - 3) валовую маржу (маржинальную прибыль);
  - 4) валовую прибыль.

#### **Вариант 5**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 65 тыс. рублей, прямые трудовые затраты 25 тыс. рублей, общепроизводственные затраты 15 тыс. рублей, затраты на реализацию продукции 15 тыс. рублей.

Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 7 млн рублей, затраты на рекламу 500 тыс. рублей, административные расходы 2 млн рублей.

Цена продажи составляет 350 тыс. рублей за единицу продукции при объеме продаж в 85 шт.

- Рассчитать:
- 1) точку безубыточности;
  - 2) выручку от реализации;
  - 3) валовую маржу (маржинальную прибыль);
  - 4) валовую прибыль.

#### **Вариант 6**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 80 тыс. рублей, прямые трудовые затраты 15 тыс. рублей, общепроизводственные затраты 10 тыс. рублей, затраты на реализацию продукции 15 тыс. рублей.

Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 6 млн рублей, затраты на рекламу 1 500 тыс. рублей, административные расходы 2 млн рублей.

Цена продажи составляет 200 тыс. рублей за единицу продукции при объеме продаж в 90 шт

- Рассчитать:
- 1) точку безубыточности;
  - 2) выручку от реализации;
  - 3) валовую маржу (маржинальную прибыль);

4) валовую прибыль.

### **Вариант 7**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 65 тыс. рублей, прямые трудовые затраты 20 тыс. рублей, общепроизводственные затраты 20 тыс. рублей, затраты на реализацию продукции 15 тыс. рублей.

Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 6 100 тыс. рублей, затраты на рекламу 1 400 тыс. рублей, административные расходы 2 млн рублей.

Цена продажи составляет 100 тыс. рублей за единицу продукции при объеме продаж в 55 шт

- Рассчитать: 1) точку безубыточности;  
2) выручку от реализации;  
3) валовую маржу (маржинальную прибыль);  
4) валовую прибыль.

### **Пример решения задачи**

Переменные затраты на единицу продукции: прямые материальные затраты – 60 000 рублей, прямые трудовые затраты 25 000 рублей, общепроизводственные затраты 20 000 рублей, затраты на реализацию продукции 15 000 рублей. Постоянные затраты составили: общепроизводственные затраты 6 000 000 рублей, затраты на рекламу 1 500 000 рублей, административные расходы 2 000 000 рублей. Цена продажи составляет 300 000 рублей за единицу продукции. Рассчитать точку безубыточности, выручку, валовую маржу, валовую прибыль при объеме продаж в 80 ед. тов.

### **Алгоритм решения задания**

1. Найдем точку безубыточности.

Точка безубыточности = общие постоянные затраты / (цена товара – переменные затраты на единицу) = (6 000 000 руб. + 1 500 000 руб. + 2 000 000 руб.) / [300 000 руб. – (60 000 руб. + 25 000 руб. + 20 000 руб. + 15 000 руб.)] = 53 ед. тов.

2. Рассчитываем выручку от реализации 80 ед. тов. = Цена x Количество ед. тов. = 300 000 руб. x 80 = 24 000 000 руб.

3. Рассчитываем валовую маржу (маржинальная прибыль) рассчитывается по формуле:

Маржинальная прибыль = Выручка – (Количество ед. тов. x Общие переменные затраты на единицу) = 24 000 000 руб. – 80 x (60 000 руб. + 25 000 руб. + 20 000 руб. + 15 000 руб.) = 14 400 000 руб.

4. Рассчитываем валовая прибыль = Выручка – (Количество ед. тов. x Общие переменные затраты на единицу) – Постоянные затраты = 24 000 000 руб. – 80 x (60 000 руб. + 25 000 руб. + 20 000 руб. + 15 000 руб.) – (6 000 000 руб. + 1 500 000 руб. + 2 000 000 руб.) = 4 900 000 руб.

### **Задача 2. Расчёт производительности труда зубных техников**

### **Вариант 1**

В зубопротезной мастерской произведено 20 зубных протезов. Общее время производства (производственный цикл) составило 50 дней. Простой за период составил 2 дня. Изготовлением протезов занималось 5 сотрудников. Необходимо рассчитать производительность труда зубных техников.

### **Вариант 2**

В зубопротезной мастерской произведено 50 зубных протезов. Общее время производства (производственный цикл) составило 40 дней. Простой за период составил 2 дня. Изготовлением протезов занималось 3 сотрудника. Необходимо рассчитать производительность труда зубных техников.

### **Вариант 3**

В зубопротезной мастерской произведено 10 зубных протезов. Общее время производства (производственный цикл) составило 20 дней. Простой за период составил 2 дня. Изготовлением протезов занималось 3 сотрудника. Необходимо рассчитать производительность труда зубных техников.

### **Вариант 4**

В зубопротезной мастерской произведено 26 зубных протезов. Общее время производства (производственный цикл) составило 40 дней. Простой за период составил 2 дня. Изготовлением протезов занималось 6 сотрудников. Необходимо рассчитать производительность труда зубных техников.

### **Вариант 5**

В зубопротезной мастерской произведено 30 зубных протезов. Общее время производства (производственный цикл) составило 40 дней. Простой за период составил 1 день. Изготовлением протезов занималось 5 сотрудников. Необходимо рассчитать производительность труда зубных техников.

### **Вариант 6**

В зубопротезной мастерской произведено 30 зубных протезов. Общее время производства (производственный цикл) составило 50 дней. Простой за период составил 3 дня. Изготовлением протезов занималось 6 сотрудников. Необходимо рассчитать производительность труда зубных техников.

### **Вариант 7**

В зубопротезной мастерской произведено 25 зубных протезов. Общее время производства (производственный цикл) составило 30 дней. Простой за период составил 3 дня. Изготовлением протезов занималось 8 сотрудников. Необходимо рассчитать производительность труда зубных техников.

### **Пример решения задачи**

На автомобильном заводе произведено 20 автомобилей ВАЗ. Общее время производства (производственный цикл) составило 50 дней. Простой за период составил 2 дня. Изготовлением автомобилей занималось 15 сотрудников. Необходимо рассчитать производительность труда рабочих.

### **Алгоритм решения задания**

Производительность труда можно рассчитать по формуле:

Производительность труда = [Количество произведенной продукции x (1-время простоя/общее время производства)] / [время, затраченное на производство единицы продукции одним работником x Общее число работников, занятых в производстве].

1 Находим время, затраченное на производство единицы продукции одним сотрудником = Общее время производства / Общее число работников, занятых в производстве/ Количество произведенной продукции = 50 дней/15 сотрудников/20 автомобилей = 0,167 (дней).

2. Рассчитываем производительность труда = [20 автомобилей x (1-2 дня/50 дней)] / [0,167дней x 15 сотрудников]= 19,2/2,505=7,7 автомобилей в день.

Ответ: Рабочие изготавливают 7,7 автомобилей в день.

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационной задачи:

- расчёт показателей функционирования малого предприятия;
- расчёт производительности труда зубных техников.

### **Тестовый контроль уровня знаний**

1) В СООТВЕТСТВИИ С ГРАЖДАНСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ СУБЪЕКТАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОГУТ БЫТЬ:

- а) дееспособные физические лица
- б) коммерческие организации
- в) иностранные граждане
- г) иностранные организации
- д) все вышеперечисленные

2) В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 60 КОНСТИТУЦИИ РФ ГРАЖДАНИН РФ МОЖЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ СВОИ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ:

- а) с 18 лет
- б) с 17 лет
- в) с 16 лет
- г) с 20 лет
- д) возраст значения не имеет

3) НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЕ В ВОЗРАСТЕ ОТ 14 ДО 18 ЛЕТ НЕ ВПРАВЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО, БЕЗ СОГЛАСИЯ РОДИТЕЛЕЙ, УСЫНОВИТЕЛЕЙ И ПОПЕЧИТЕЛЯ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ:

- а) распоряжаться своим заработком, стипендией и иными доходами
- б) осуществлять права авторов произведений науки, литературы или искусства, изобретения

в) в соответствии с законом вносить вклады в кредитные организации и распоряжаться ими

г) совершать мелкие бытовые сделки; сделки, направленные на безвозмездное получение выгоды, не требующие нотариального удостоверения либо государственной регистрации

д) нести имущественную ответственность по сделкам

4) НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЙ, ДОСТИГШИЙ 16 ЛЕТ, МОЖЕТ БЫТЬ ОБЪЯВЛЕН ПОЛНОСТЬЮ ДЕЕСПОСОБНЫМ, ЕСЛИ ОН:

а) с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью

б) военнообязанный

в) возраст значения не имеет

г) не имеет судимости

д) из многодетной, малообеспеченной семьи

5) ЛИЧНЫМ ЗАКОНОМ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ГРАЖДАНИНА РФ СЧИТАЕТСЯ

а) декларация прав и свобод

б) волеизъявление гражданина

в) особенности воспитания человека

г) российское право

д) общечеловеческая мораль

6) ГРАЖДАНСКАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ:

а) декларация прав и свобод

б) волеизъявление гражданина

в) особенности воспитания человека

г) его личным законом

д) общечеловеческая мораль

7) В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 48 ГК РФ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦОМ ПРИЗНАЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, КОТОРАЯ:

а) имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество

б) отвечает по своим обязательствам этим имуществом

в) может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права

г) быть истцом и ответчиком в суде

д) имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество; отвечает по своим обязательствам этим имуществом; может от своего имени приобретать и осуществлять

имущественные и личные неимущественные права; быть истцом и ответчиком в суде

8) В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 50 ГК РФ ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА:

- а) малые и большие
- б) коммерческие и некоммерческие
- в) частные и акционерные
- г) государственные и индивидуальные
- д) производственные и посреднические

9) ФИЛИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ:

- а) структурное подразделение организации
- б) обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции, или их часть, в том числе функции представительства
- в) подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения
- г) подразделение юридического лица, осуществляющее часть функции не свойственных головной организации
- д) представительство головной организации

10) ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НЕ ВОЗНИКАЮТ:

- а) из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, а также из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему
- б) в результате создания произведений науки, литературы, искусства
- в) из актов государственных органов и органов местного самоуправления, которые предусмотрены законом в качестве возникновения гражданских прав и обязанностей
- г) из деловыми традициями
- д) из судебного решения, установившего гражданские права и обязанности

## **Тема № 4. Правовое и нормативное регулирование предпринимательства в сфере медицинских услуг**

**Цель занятия:** на основании правовых и нормативных актов ознакомить обучающимися с теоретическими знаниями по общим положениям предпринимательской деятельности в медицине

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – решение ситуационных задач:  
- оценка экономической эффективности функционирования компании.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

1. Сущность предпринимательской среды. Предпринимательство может развиваться при наличии в стране определенных внешних и внутренних факторов, в совокупности обеспечивающих благоприятные возможности для развития цивилизованного преуспевающего предпринимательства, т.е. если сформирована определенная предпринимательская среда. Под предпринимательской средой следует понимать сложившуюся в стране благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

Предприниматели функционируют в определенных условиях, составляющих в совокупности предпринимательскую среду, которая и представляет интегрированную совокупность различных (объективных и субъективных) факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успехов в реализации поставленных целей.

Как сложная система предпринимательская среда подразделяется на внешнюю, как правило, независимую от самих предпринимателей, и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Известные ученые, занимающиеся исследованиями благоприятных условий развития предпринимательства, считают, что эффективная предпринимательская среда должна обеспечивать цивилизованным и законопослушным предпринимателям необходимые экономические свободы как первое и определяющее условие становления предпринимательства, а второе условие — организационно-хозяйственное новаторство. В какой-то мере эти два важнейших составных элемента предпринимательской среды зафиксированы в Конституции страны.

В частности, в ней записано, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности; в РФ гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности и, наконец, в РФ признаются и равным образом защищаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Однако эти важные конституционные положения до сих пор не действуют в полную силу, что наряду с другими факторами тормозит развитие предпринимательства.

2. Экономическая свобода — ведущий элемент предпринимательской среды. Как уже отмечалось, экономическая свобода наряду с другими факторами является определяющим условием развития предпринимательства. Сущность экономической свободы состоит в установлении гарантий со стороны государства на разных уровнях управления экономикой дееспособным гражданам и юридическим лицам на осуществление законной предпринимательской деятельности. Экономическая свобода означает, что всем гражданам гарантируется возможность полного использования своих способностей, личностных качеств, имущества для осуществления активной экономической деятельности. В связи с этим большое значение имеет реализация положений правовых норм, не допускающих организацию экономической деятельности, направленную на монопольное положение отдельных субъектов и недобросовестную конкуренцию и рекламу.

Важное значение в обеспечении экономической свободы и, следовательно, развития предпринимательства имеет реализация на практике положений ст. 35 Конституции РФ, в которой установлены следующие фундаментальные положения:

1. Право частной собственности охраняется законом.

2. Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами.

3. Никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения.

4. Право наследования гарантируется.

Как известно, наличие движимого и недвижимого имущества является материально-техническим условием создания собственного дела, условием развития предпринимательства. В ГК РФ (ст. 209) говорится, что собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником,



права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог.

Важным для обеспечения экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности является положение п. 4 ст. 212 ГК РФ, устанавливающее, что права всех собственников защищаются равным образом. В Конституции РФ это положение сформулировано так: «В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности» (п. 2 ст. 8).

Классики экономической теории, исследуя проблемы становления предпринимательской среды, писали об экономической свободе как важном условии предпринимательства. Они были, как правило, против вмешательства государства в конкретную хозяйственную деятельность предпринимателей, особенно на внутреннем рынке, но были сторонниками государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предпринимателей.

Разумеется, не может быть предоставлена абсолютная экономическая свобода гражданам, занимающимся предпринимательской деятельностью, и государство должно посредством организационно-правовых и экономических институтов, норм и правил с учетом интересов всего общества устанавливать хозяйствующим субъектам договоры, увеличивается число неплатежеспособных предприятий.

Важнейшие условия защиты экономической свободы и развития предпринимательства установлены в ст. 1 ГК РФ, в которой сформулированы важнейшие условия и принципы, гарантирующие экономическую свободу субъектам предпринимательства:

- во-первых, гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты;

- во-вторых, граждане и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе. Они свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых, не противоречащих законодательству условий договора;

- в-третьих, гражданские права могут быть ограничены на основании федерального закона и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства;

- в-четвертых, товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются на всей территории страны, а ограничения перемещения товаров и услуг могут вводиться в соответствии с федеральным законом,

если это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей,

Следовательно, пределы экономической свободы субъектов предпринимательской деятельности устанавливаются гражданским законодательством, регулирующим все виды и сферы предпринимательской деятельности. И как видно из вышеизложенного, определенные пределы при формировании экономического порядка.

Экономический порядок характеризуется разделением в определенной форме между государством и отдельными лицами прав распоряжения производственными факторами, прав принятия решения относительно производства. Доходы и тем самым фактически существующая степень свободы экономических действий также определенным образом распределяются в обществе. Подобные различия в форме экономической свободы означают одновременно различия в форме политической свободы принятия решения между государством и отдельными личностями

Задачами экономического порядка являются:

- создание и обеспечение способности экономики к функционированию;
- оптимальное управление экономическим процессом в рамках системы внеэкономических и экономических целей общества.

### 3. Внешняя предпринимательская среда

Состояние внешней предпринимательской среды имеет определяющее влияние на развитие предпринимательства как в стране в целом, так и в отдельных регионах. Под внешней предпринимательской средой понимается совокупность внешних факторов и условий, прямо или косвенно влияющих на становление и развитие предпринимательства. Внешняя среда по отношению к предпринимателям является средой объективной и действует независимо от их желания. Чтобы добиться успехов, предприниматели должны хорошо знать все внешние факторы и условия, чтобы в своей деятельности предвидеть их влияние на конечные результаты своего бизнеса. Как считали ученые классической экономической теории, базой предпринимательской деятельности являются знания об основных условиях и факторах внешней среды.

Внешняя предпринимательская среда включает следующие подсистемы:

- экономическое положение в стране и регионах;
- ресурсов (кроме запрещенных законом), необходимых для развития их деятельности. На развитие предпринимательства положительно (или отрицательно) влияют следующие экономические инструменты: уровень ставки рефинансирования, устанавливаемый Центральным банком РФ; уровень инфляции; число налогов и размеры налоговых ставок; уровень ликвидности хозяйствующих партнеров; уровень цен (тарифов) на определенные виды ресурсов, особенно на продукцию (услуги) естественных монополий; недопущение установления монопольно высоких

или монопольно низких цен, соглашений хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию на товарных рынках. Все более значимыми становятся стабильность национальной денежной единицы, повышение уровня ее покупательной способности.

Развитие предпринимательства тормозят экономические и финансовые кризисы, возникающие не только в собственной стране, но и в других странах и регионах.

Несомненно, что для развития предпринимательства требуются стабильность политической обстановки в стране и в отдельных регионах, согласие между всеми ветвями власти, признание ими того факта, что без развития цивилизованного предпринимательства невозможны экономический рост, эффективное развитие всех отраслей экономики и повышение благосостояния общества

Развитие предпринимательства возможно только при создании адекватной перспективному развитию страны правовой среды, не декларирующей, а четко устанавливающей права, обязанности и гарантии дееспособным гражданам на занятие предпринимательской или иной законной экономической деятельностью, защищающей цивилизованных предпринимателей от противоправных действий органов государственной (муниципальной) власти и должностных лиц, криминальных структур. Необходимо четкое установление ответственности предпринимателей за нарушение законодательных и нормативных актов, регламентирующих хозяйственную (предпринимательскую) деятельность. В стране должен «править бал» Его Величество закон, а не чиновники, пусть даже очень высокого ранга, не олигархи, не рэкетеры и не криминальные элементы. Если это положение станет правилом, а не исключением, то можно с уверенностью сказать, что предпринимательство в России будет развиваться поступательно.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Сущность предпринимательской среды.
2. Экономическая свобода — ведущий элемент предпринимательской среды.
3. Важнейшие условия и принципы, гарантирующие экономическую свободу субъектам предпринимательства.
4. Внешняя предпринимательская среда.
5. Проблема сокращения административных барьеров, регулирующих деятельность субъектов предпринимательства
6. Принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).
7. Рынок как среда существования предпринимателей.
8. Преимущества рынка по сравнению с командно-административной экономикой.
9. Недостатки рынка.
10. Внутренняя предпринимательская среда.

## 11. Факторы и условия достижения успеха.

### Практическая работа

**Задание № 1.** Изменение дохода предприятия в зависимости от изменения спроса.

#### Вариант 1

Монополист, производитель стоматологических шейных салфеток продавал их по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 90 до 150 рублей. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 400 - 2P$ . Если  $Q^D$  – количество проданной продукции, а  $P$  – стоимость единицы продукции.

#### Вариант 2

Монополист, производитель стоматологических боров продавал их по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 50 до 90 рублей. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 400 - 2P$ . Если  $Q^D$  – количество проданной продукции, а  $P$  – стоимость единицы продукции.

#### Вариант 3

Монополист, производитель стоматологических бестеневых ламп продавал их по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 80 до 100 долларов США. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 400 - 2P$ . Если  $Q^D$  – количество проданной продукции, а  $P$  – стоимость единицы продукции.

#### Вариант 4

Монополист, производитель электропроводки для АРМ стоматолога продавал их по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 85 до 115 долларов США. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 4000 - 2P$ . Если  $Q^D$  – количество проданной продукции, а  $P$  – стоимость единицы продукции.

#### Вариант 5

Монополист, производитель стоматологического пломбирочного материала продавал их по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 70 до 100 долларов США за упаковку. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 400 - 2P$ . Если  $Q^D$  – количество проданной продукции, а  $P$  – стоимость единицы продукции.

#### Вариант 6

Монополист, производитель стоматологического гипса для слепков продавал их по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 95 до 110 рублей за упаковку. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 400 - 2P$ . Если  $Q^D$  – количество проданной продукции, а  $P$  – стоимость единицы продукции.

#### Вариант 7

Монополист, производитель стоматологических алмазных боров продавал их по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 9 до 11

долларов США за штуку. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 400 - 2P$ . Если  $Q^D$  – количество проданной продукции, а  $P$ - стоимость единицы продукции.

#### **Алгоритм решения задания**

Монополист, продавая свою продукцию по наивыгоднейшей для себя цене, повысил ее с 90 до 110 ден. ед. Определите, как изменился его общий доход, если функция спроса на продукцию монополиста имеет вид:  $Q^D = 400 - 2P$ .

#### **Пример решения задачи**

1. Выясняем сколько единиц товара будет продано по цене 90 ден. ед. если функция спроса равна  $Q^D = 400 - 2P$ :

$$Q^D = 400 - 2 \cdot 90 = 220 \text{ единиц товара}$$

2. Рассчитываем общий доход от продажи при цене 90 ден. ед.:

$$ОД_{90} = 220 \times 90 \text{ ден. ед} = 19\,800 \text{ ден. ед.}$$

3. Рассчитываем общий доход от продажи при цене 110 ден. ед.:

$$ОД^{110} = 110 \text{ ден. ед} \times 220 = 24\,200 \text{ ден. ед.}$$

4. Выясняем динамику общего дохода при неизменном спросе:

$$ДОД = ОД^{110} - ОД_{90} = 24\,200 \text{ ден. ед.} - 19\,800 \text{ ден. ед.} = 4\,400 \text{ ден. ед.}$$

ед.

Ответ: при росте цены и неизменном спросе на товар общий доход вырастет на 4 400 ден. ед.

**Задание № 2.** Изменение величины среднего чека стоматологической клиники в зависимости от ежемесячной выручки.

#### **Вариант 1**

Платную стоматологическую клинику посещают в среднем 400 пациентов в день. Средний чек 850 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек клиники, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20,0%. Предложить методы увеличения среднего чека.

#### **Вариант 2**

Поликлинику ООО «Добрый доктор» посещают в среднем 500 клиентов в день. Средний чек 450 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек поликлиники, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20,0%. Предложить методы увеличения среднего чека.

#### **Вариант 3**

Клинику «Стоматологическая практика» посещают в среднем 450 пациентов в день. Средний чек 950 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек клиники, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 25,0%. Предложить методы увеличения среднего чека.

#### **Вариант 4**

Частного зубного врача посещают в среднем 100 пациентов в день. Средний чек 550 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек у врача, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20,0%. Предложить методы увеличения среднего чека.

### **Вариант 5**

Магазин посещают в среднем 500 клиентов в день. Средний чек 450 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек магазина, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20,0%. Предложить методы увеличения среднего чека.

### **Вариант 6**

Клинику «32 весёлых зуба» посещают в среднем 300 клиентов в день. Средний чек 1150 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек клиники, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20,0%. Предложить методы увеличения среднего чека.

### **Вариант 7**

Клинику Медицинской академии посещают в среднем 510 клиентов в день. Средний чек 950 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек клиники, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20,0%. Предложить методы увеличения среднего чека.

### **Алгоритм решения задания**

Магазин посещают в среднем 500 клиентов в день. Средний чек 450 рублей. Требуется рассчитать, каким должен быть средний чек магазина, чтобы ежемесячная выручка (за 30 дней) увеличилась на 20,0%.

Предложить методы увеличения среднего чека.

### **Пример решения задачи**

1. Рассчитаем выручку за месяц на данный момент.

Выручка (за месяц) = средний чек x число клиентов за месяц = 450 руб. x 500 x 30 = 6 750 000 руб.

2. Рассчитаем увеличение выручки, если она увеличиться на 20% = 6 750 000 руб. x 1,2 = 8 100 000 руб.

3. Найдем, каким должен стать средний чек магазина.

Средний чек = ежемесячная выручка / число клиентов за месяц = 8 100 000 / 500 x 30 = 540 руб.

4. Находим изменение среднего чека = 540 руб. - 450 руб. 90 руб. – средний чек должен вырасти на 90 руб.

Предложим методы увеличения среднего чека магазина.

1. Оптимизировать планировку в магазине, сопутствующие товары должны размещаться рядом с основными товарами (например, чипсы, орешки, сухарики, крабы будут пользоваться большей популярностью недалеко от прилавков с пивом или в прикассовой зоне).

2. Договориться с банком о размещении терминалов на кассах магазина (многие люди предпочитают совершать крупные покупки в кредит, используя кредитные карты). Кроме того, с кредитными средствами люди расстаются легче и быстрее, чем с наличными деньгами.

3. Можно разработать промоакции, предложить скидки на некоторые товары. Покупая товары по промоакциям, многие люди покупают заодно и сопутствующие товары или другие интересные товары не по аукционным ценам.

4. Следует позаботиться о наличии достаточного количества перевозных тележек и корзинок для продуктов. Так люди смогут приобретать больше товаров.

#### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационной задачи:

- изменение дохода предприятия в зависимости от изменения спроса.
- изменение величины среднего чека стоматологической клиники в зависимости от ежемесячной выручки.

#### **Тестовый контроль уровня знаний**

1) ПОД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДОЙ СЛЕДУЕТ ПОНИМАТЬ:

- а) вся совокупность предпринимателей
- б) сложившуюся в стране благоприятную социально-экономическую, политическую, гражданско-правовую ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.
- в) совокупность предпринимательских свобод
- г) сложившийся в стране рынок, направленный на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.
- д) совокупность государственных и негосударственных институтов обеспечивающих рыночную экономику

2) КАК СЛОЖНАЯ СИСТЕМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА ПОДРАЗДЕЛЯЕТСЯ НА:

- а) импортную и экспортную
- б) внешнюю и внутреннюю
- в) государственную и частную
- г) независимую и государственно регулируемую
- д) промышленную и посредническую

3) ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА ОЗНАЧАЕТ:

- а) что всем гражданам гарантируется возможность полного использования своих способностей, личностных качеств, имущества для осуществления активной экономической деятельности
- б) что всем гражданам гарантируется возможность полного использования своих способностей для осуществления активной экономической деятельности
- в) что всем гражданам гарантируется возможность полного использования своего имущества для осуществления активной экономической деятельности
- г) что государство регламентирует свободу предпринимательства

д) что гражданин может заниматься любой предпринимательской деятельностью

4) В СТ. 35 КОНСТИТУЦИИ РФ СРЕДИ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ ОТСУТСТВУЕТ:

а) право частной собственности охраняется законом.

б) каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами

в) никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения

г) право наследования гарантируется

д) право на судебную защиту нарушенных прав

5) СОБСТВЕННИК ВПРАВЕ ПО СВОЕМУ УСМОТРЕНИЮ СОВЕРШАТЬ В ОТНОШЕНИИ ПРИНАДЛЕЖАЩЕГО ЕМУ ИМУЩЕСТВА СЛЕДУЮЩЕЕ:

а) отчуждать свое имущество в собственность другим лицам

б) отдавать имущество в залог.

в) продавать имущество

г) списать и уничтожить имущество

д) использовать против охраняемых законом интересов других лиц

6) В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИЗНАЮТСЯ И ЗАЩИЩАЮТСЯ РАВНЫМ ОБРАЗОМ ТОЛЬКО:

а) частная и государственная

б) частная и муниципальная собственность

в) частная, государственная и муниципальная собственность

г) общественная, муниципальная и личная

д) личная, родовая и государственная

7) К ВАЖНЕЙШИМ УСЛОВИЯМ И ПРИНЦИПАМ, ГАРАНТИРУЮЩИМ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СВОБОДУ СУБЪЕКТАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОТНОСИТСЯ:

а) гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты

б) граждане и юридические лица приобретают и осуществляют свои гражданские права своей волей и в своем интересе. Они свободны в



установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых, не противоречащих законодательству условий договора

в) гражданские права могут быть ограничены на основании федерального закона и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства

г) товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются на всей территории страны, а ограничения перемещения товаров и услуг могут вводиться в соответствии с федеральным законом, если это необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей

д) все вышеперечисленное

8) ПОД ВНЕШНЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДОЙ ПОНИМАЕТСЯ:

а) конкуренция в рыночной среде

б) совокупность поставщиков и покупателей

в) законодательством РФ, регулирующее предпринимательство

г) рыночные отношения

д) совокупность внешних факторов и условий, прямо или косвенно влияющих на становление и развитие предпринимательства

9) ВСЕМИРНЫЙ БАНК СЧИТАЕТ ОСНОВНЫМИ ПРЕПЯТСТВИЯМИ, МЕШАЮЩИМИ В РОССИИ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:

а) коррупцию и преступность

б) коррупцию, налоговое бремя и государственное вмешательство

в) налоговое бремя, административные барьеры и государственное вмешательство

г) коррупцию, налоговое бремя и административные барьеры

д) преступность и малое число предпринимателей

10) НАЛИЧИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ В РФ ОБУСЛОВЛЕНО:

а) некачественным законодательством

б) противоречия между федеральными и региональными законами

в) необоснованными отказами в государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя

г) проведением большого количества проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

д) все вышеперечисленное

## **Тема № 5. Формирование и развитие бизнеса в стоматологии**

**Цель занятия:** овладение обучающимися теоретическими знаниями по вопросам прав и обязанностей индивидуальных предпринимателей.

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания:
  - расчёт прибыли банка, ведущего кредитную деятельность;
  - расчёт дохода от банковского депозита предпринимателя;
  - расчет первоначального долга по кредиту
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

#### **Личностные качества предпринимателей**

На вопрос, какой совокупностью личностных качеств должен обладать индивидуум, чтобы стать преуспевающим предпринимателем, нельзя ответить однозначно, однако исторический опыт развития цивилизованного предпринимательства позволяет сделать некоторые обобщения. Так, цивилизованные и преуспевающие предприниматели должны обладать следующими чертами: быть честными, компетентными, целеустремленными, инициативными, проявлять лидерство, уважать мнение других, позитивно относиться к людям, постоянно учиться, быть готовыми к принятию риска, уметь преодолевать сопротивление окружающей среды, проявлять настойчивость в достижении поставленной цели, обладать чувством ответственности, упорства, большой силой воли, иметь творческое начало, быть трудолюбивыми и иметь высокую работоспособность, уметь привлекать необходимых партнеров, иметь коммерческий и финансовый склад ума, уметь законным путем получать причитающееся ему.

Характерно, что в развитых странах даже государственные органы дают свои рекомендации по данной проблеме. Предпринимателю должны быть присущи следующие пять наиважнейших характерных черт, гарантирующих ему успех в самом рискованном предприятии:

- 1) энергия, умение заставить работать;
- 2) умение думать;
- 3) умение строить взаимоотношения с людьми;
- 4) коммуникабельность;
- 5) знание техники и технологии.

#### **Права предпринимателей**

Права предпринимателей, как правило, регламентируются (устанавливаются) законодательством и обычаями делового оборота. Так, гражданские права и обязанности предпринимателей возникают:

- из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, а также из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему;
- из актов государственных органов и органов местного самоуправления, которые предусмотрены законом в качестве возникновения гражданских прав и обязанностей;
- из судебного решения, установившего гражданские права и обязанности;
- в результате приобретения имущества по основаниям, допускаемым законом;
- в результате создания произведений науки, литературы, искусства, изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности;
- вследствие причинения вреда другому лицу;
- вследствие необоснованного обогащения;
- вследствие иных действий граждан и юридических лиц;
- вследствие событий, с которыми закон или иной правовой акт связывает наступление гражданско-правовых последствий.

Под обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.

#### Обязанности предпринимателей

Обязанности предпринимателей как хозяйствующих субъектов установлены действующим гражданским законодательством, другими федеральными законами и нормативными актами. Предприниматели обязаны:

- в установленные сроки стать на учет в налоговом органе и зарегистрироваться в уполномоченных органах государственных внебюджетных социальных фондов;
- платить налоги в сроки и в размере, установленном законодательством;
- своевременно предоставлять в налоговый орган декларацию о доходах, другие документы и сведения, необходимые для исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей;
- вести бухгалтерский учет, составлять отчеты о финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с законодательством и нормативными актами, обеспечивая их сохранность в течение четырех лет;
- вносить исправления в бухгалтерскую отчетность в размере суммы сокрытого или заниженного дохода, выявленного проверяющими налоговыми органами;
- выполнять требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах;

- в установленном порядке получать лицензии на те виды деятельности, осуществление которых возможно только при получении лицензии в соответствии с федеральным законом;
- выпускать продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в соответствии с действующими стандартами или сертифицированную;
- не наносить своей деятельностью вреда окружающей среде, жизни и здоровью населения и потребителям товаров, работ и услуг;
- создавать необходимые санитарно-гигиенические и безопасные условия труда для наемных работников;
- в установленном порядке заключать коллективные договоры (соглашения) с профессиональными (рабочими) организациями и своевременно их выполнять;
- не допускать монополистической деятельности на товарных рынках, недобросовестной конкуренции, злоупотребления доминирующим положением на рынке, не заключать соглашения, ограничивающие конкуренцию;
- не устанавливать монопольно высоких либо монопольно низких цен, соблюдать законодательство о регулировании ценообразования;
- в установленном порядке вести учет доходов и расходов, затрат на производство и реализацию товаров, работ, услуг,
- совершать сделки, заключать и исполнять предпринимательские договоры в соответствии с законодательством;
- не допускать ненадлежащей рекламы своих товаров;
- в установленные сроки и в полном объеме предоставлять в государственные органы статистическую отчетность о результатах хозяйственно-финансовой деятельности.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Кто может стать индивидуальным предпринимателем?
2. Законодательная база предпринимательства.
3. Предпринимательская деятельность граждан, осуществляемой без образования гражданского лица.
4. Защита гражданских прав предпринимателей.
5. Объединение индивидуальных предпринимателей в простое товарищество.
6. Этапы прохождения физического лица в процессе получения статуса индивидуального предпринимателя.
7. Этапы официального получения статуса индивидуального предпринимателя.
8. Динамика численности рабочих мест в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица.
9. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей.

10. Основания для внесения в государственный реестр записи о государственной регистрации при прекращении физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.

11. Порядок государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя.

12. Отказ в государственной регистрации индивидуального предпринимателя.

13. Постановка индивидуальных предпринимателей на учет в налоговых органах в качестве налогоплательщика.

14. Права предпринимателей.

15. Обязанности предпринимателей.

16. Личностные качества предпринимателей.

### **Практическая работа**

**Задача 1.** Расчёт прибыли банка, ведущего кредитную деятельность

#### **Вариант 1**

Анна Игаркова вложила в СИБГАЗБАНК 11 тыс. руб. под 16,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит Илье Курочкину под 19,0% годовых. Какую прибыль получит СИБНЕФТЕБАНК.

#### **Вариант 2**

Никита Приветов вложил в СБЕРБАНК 15 тыс. руб. под 12,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит Организации под 19,0% годовых. Какую прибыль получит СБЕРБАНК.

#### **Вариант 3**

Ольга Свердлова вложила в ПРИПОЛЯРКОМБАНК 140 тыс. руб. под 16,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит ОАО под 21,0% годовых. Какую прибыль получит ПРИПОЛЯРКОМБАНК.

#### **Вариант 4**

Марина Георгиевна вложила в СБЕРБАНК 12,5 тыс. руб. под 11,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит Организации «Айсберг» под 17,0% годовых. Какую прибыль получит СБЕРБАНК.

#### **Вариант 5**

Ирина Ивановна вложила в ИНВЕСТБАНК 12 тыс. руб. под 15,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит Илье Анатольевичу под 20,0% годовых. Какую прибыль получит ИНВЕСТБАНК.

#### **Вариант 6**

Марина Анатольевна вложила в ИНКОМБАНК 25 тыс. руб. под 11,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит Организации «32 зуба» под 17,0% годовых. Какую прибыль получит ИНКОМБАНК.

#### **Вариант 7**

Ольга Ивановна вложила в УРАЛКОМБАНК 140 тыс. руб. под 15,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит ОАО «Стоматологическая практика» под 21,0% годовых. Какую прибыль получит УРАЛКОМБАНК.

#### **Пример решения задачи**

Ксения Иванова вложила в СИБНЕФТЕБАНК 10 000 руб. под 15,0% годовых. Эту же сумму банк дал в кредит Илье Курочкину под 19,0% годовых. Какую прибыль получит СИБНЕФТЕБАНК.

**Алгоритм решения задания**

1. Определяем разницу между величиной % по депозиту и % по кредиту =  $19,0\% - 15,0\% = 4,0\%$  или 0,04

2. Рассчитываем величину прибыли банка = величина депозита x разницу между величиной % по депозиту и % по кредиту =  $10\ 000\ \text{руб.} \times 0,04 = 400\ \text{руб.}$

**Задача 2. Расчёт дохода от банковского депозита предпринимателя**

**Вариант 1**

Сколько денег будет иметь Крутой И.В. через 3 года, если он вложил в банк 25 тыс. руб. под 12,0% годовых?

**Вариант 2**

Сколько денег будет иметь Седов В.В. через 4 года, если он вложил в банк 12 тыс. руб. под 13,0% годовых?

**Вариант 3**

Сколько денег будет иметь Светикова С.А. через 3 года, если она вложила в банк 120 тыс. руб. под 11,0% годовых?

**Вариант 4**

Сколько денег будет иметь Шапочкина И.А. через 2 года, если она вложила в банк 13,5 тыс. руб. под 13,0% годовых?

**Вариант 5**

Сколько денег будет иметь Кротов И.В. через 2 года, если он вложил в банк 45 тыс. руб. под 13,0% годовых?

**Вариант 6**

Сколько денег будет иметь Кошечкин И.В. через 2 года, если он вложил в банк 70 тыс. руб. под 13,0% годовых?

**Вариант 7**

Сколько денег будет иметь Сидоров В.В. через 4 года, если он вложил в банк 12000 руб. под 13,0% годовых?

**Пример решения задачи**

Сколько денег будет иметь Крутой И.В. через 3 года, если он вложил в банк 25 000 руб. под 12,0% годовых?

**Алгоритм решения задания**

1. Вычисляем годовую сумму начисленных средств = величина депозита x % по депозиту =  $25\ 000\ \text{руб.} \times 0,12 = 3\ 000\ \text{руб.}$

2. Вычисляем сумму начисленных средств за период депозита = годовую сумму начисленных средств x срок депозита =  $3\ 000\ \text{руб.} \times 3\ \text{года} = 9\ 000\ \text{руб.}$

3. Определяем доход по депозиту = величина депозита + сумма начисленных средств за период депозита =  $25\ 000\ \text{руб.} + 9\ 000\ \text{руб.} = 34\ 000\ \text{руб.}$

### **Задача 3. Расчет первоначального долга по кредиту**

#### **Вариант 1**

В банке взят кредит на срок 6 лет, со ставкой процента – 20,0%. К концу срока сумма достигла 56 тыс. рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Вариант 2**

В банке взят кредит на срок 6 лет, со ставкой процента – 30,0%. К концу срока сумма достигла 112 тыс. рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Вариант 3**

В банке взят кредит на срок 6 лет, со ставкой процента – 30,0%. К концу срока сумма достигла 100 тыс. рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Вариант 4**

В банке взят кредит на срок 5 лет, со ставкой процента – 25,0%. К концу срока сумма достигла 110 тыс. рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Вариант 5**

В банке взят кредит на срок 6 лет, со ставкой процента – 15,0%. К концу срока сумма достигла 1 млн рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Вариант 6**

В банке взят кредит на срок 5 лет, со ставкой процента – 15,0%. К концу срока сумма достигла 220 тыс. рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Вариант 7**

В банке взят кредит на срок 6 лет, со ставкой процента – 25,0%. К концу срока сумма достигла 1 120 тыс. рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Пример решения задачи**

В банке взят кредит на срок 6 лет, со ставкой процента – 30,0% (0,3). К концу срока сумма достигла 56000 рублей. Определить первоначальную сумму долга.

#### **Алгоритм решения задания**

1. Принимаем величину первоначального долга за «X».
2. Составляем уравнение =  $X \times 0,3 \times 6 \text{ лет} + X = 56\ 000 \text{ руб.} = X \times 1,8 + X = 56\ 000 \text{ руб.}$
3. Преобразуем уравнение =  $2,8X = 56\ 000 \text{ руб.}$
4. Находим величину первоначального долга:  $X = 56\ 000 \text{ руб.} / 2,8 = 20\ 000 \text{ руб.}$

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационной задачи:

- расчёт прибыли банка, ведущего кредитную деятельность;
- расчёт дохода от банковского депозита предпринимателя;
- расчет первоначального долга по кредиту

### **Тестовый контроль уровня знаний**

1) ЗУБНОЙ ВРАЧ ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА, ПРИЗНАЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ:

- а) с момента государственной регистрации стоматологического кабинета
- б) сначала функционирования
- в) с момента регистрации в налоговом органе
- г) сначала календарного года
- д) с момента подачи заявки на государственную регистрацию

2) В НК РФ. ОПРЕДЕЛЕНО, ЧТО ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ — ЭТО:

- а) физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность
- б) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты
- в) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и уплачивающие причитающиеся налоги
- г) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица
- д) физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты

3) ПОД УБЫТКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ПОНИМАЮТСЯ:

- а) расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права,
- б) утрата или повреждение имущества
- в) неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)
- г) расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества
- д) расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или



повреждение имущества неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)

4) ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ НЕ ИМЕЕТ ПРАВА:

- а) владеть имуществом
- б) брать кредиты
- в) иметь счёт в банке
- г) не платить налоги
- д) создавать организации и предприятия, оставаясь собственником переданного им имущества

5) ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ ВЕСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОЛЛЕКТИВНО НА ОСНОВАНИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА:

- а) товарищества на вере
- б) простого товарищества
- в) товарищества с ограниченной ответственностью
- г) товарищества с полной ответственностью
- д) не имеют права вести предпринимательскую деятельность коллективно

6) К ЭТАПАМ ОФИЦИАЛЬНОГО ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НЕ ОТНОСИТСЯ:

- а) осуществление государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя
- б) постановка на учет в налоговом органе по месту жительства
- в) постановка на учет: в территориальном органе Пенсионного фонда РФ; в исполнительном органе Фонда страхования РФ; в территориальном фонде обязательного медицинского страхования;
- г) приобретение контрольно-кассовой техники и регистрация ее в налоговом органе
- д) регистрация их в органе местного самоуправления

7) ДЕЕСПОСОБНОЕ ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО ПОЛУЧАЕТ СТАТУС ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ПОСЛЕ:

- а) изготовление печати и штампов и регистрация их в установленном порядке
- б) после государственной регистрации и внесения сведений в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей
- в) получение в местном статистическом органе кодов по ОКВЭД (видах экономической деятельности)
- г) открытие в банке расчетного и других счетов, заключив с банком договор банковского счета

д) получение лицензий на каждый отдельный вид предпринимательской деятельности, который в соответствии с Федеральным законом вправе осуществлять при получении лицензии

8) ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ВНЕСЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ЗАПИСИ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРИ ПРЕКРАЩЕНИИ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ:

- а) заявление физического лица о принятом им решении, о прекращении деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;
- б) сведения о смерти или признания судом умершим физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) копия решения суда о признании индивидуального лица банкротом
- г) копия решения суда о прекращении деятельности индивидуального предпринимателя в принудительном порядке;
- д) потеря документа о государственной регистрации индивидуального предпринимателя

9) В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ В ЕДИНОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕЕСТРЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СРЕДИ СВЕДЕНИЯ ОБ ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕ НЕ СОДЕРЖАТСЯ:

- а) фамилия, имя и отчество
- б) национальность, сведения о наличии (отсутствии) судимости
- в) дата и место рождения
- г) дата государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя и данных документа, подтверждающего факт внесения записи об указанной государственной регистрации
- д) сведения о лицензиях, полученных индивидуальным предпринимателем

10) ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В РЕГИСТРИРУЮЩИЙ, ОРГАН НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ:

- а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации
- б) копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) копия свидетельства о рождении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя
- г) сведения о наличии (отсутствии) судимости
- д) подлинник или копия документа, подтверждающего в установленном законодательством РФ порядке адрес места жительства физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя

## Тема № 6. Маркетинг стоматологических услуг

**Цель занятия:** ознакомить студентов с теоретическими основами и методологией маркетинга медицинских услуг, механизмами регуляции рынка и управления маркетингом

**Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания - разработка маркетинговой стратегии медицинской организации.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### Введение в тему

Маркетинг - это процесс планирования и управления разработкой товаров и услуг, ценовой политикой, продвижением товара к покупателям и сбытом, чтобы достигнутое таким образом разнообразие благ приводило к удовлетворению потребностей, как отдельных личностей, так и организаций. Это, по существу, организационно-экономическая деятельность, направленная на достижение наиболее полного и качественного удовлетворения потребностей населения с получением при этом наивысших экономических результатов.

Концепция маркетинга - это ориентированная на потребителя, интегрированная целевая философия фирмы, организации или человека.

Исходя из этих определений ясно, что маркетинг - это комплексный процесс, в котором все его элементы одинаково важны и не должны выпадать из стройной системы для достижения цели.

Роль маркетинга в жизни людей достаточно велика. Во-первых, он повышает информированность и избирательность в отношении существующего разнообразия товаров и услуг. Во-вторых, маркетинг в значительной мере влияет на воззрения людей и образ жизни, содействует улучшению качества жизни. Например, специалисты в этой области стимулируют фирмы изготавливать более безопасные товары (растительное масло с низким содержанием холестерина), разрабатывают обращения к общественности по вопросам лечения болезней, злоупотребления алкоголем, помогают признанию и распространению новых, более качественных товаров, услуг и идей.

Знать маркетинг важно и тем, кто не связан с ним непосредственно. Его принципы могут быть использованы врачами и другими специалистами, т.е. всеми, кому необходимо удовлетворять потребности пациента, клиента, покупателя. Кстати, большинство людей ошибочно отождествляет маркетинг со сбытом и стимулированием. На самом деле сбыт - это всего лишь одна из многих его функций, которую сравнивают с верхушкой айсберга. Если деятель рынка хорошо поработал над такими разделами маркетинга, как выявление потребительских нужд, разработка подходящих товаров и установление на них соответствующей цены, налаживание системы их

распределения и эффективного стимулирования, такие товары и услуги наверняка пойдут легко.

Маркетинг в здравоохранении – это с одной стороны тщательное изучение рынка, спроса, потребностей в услугах, а с другой - активное воздействие на рынок общественного здоровья и существующий спрос, на формирование потребностей населения в услугах здравоохранения.

Медицинский маркетинг – это процесс, посредством которого управляется и регулируется рынок медицинских услуг. Это предпринимательская деятельность, которая управляет продвижением услуги от ее производителя (врача, медицинской сестры) к потребителю – (пациенту). Это одновременно и социальный процесс, посредством которого прогнозируется, расширяется и удовлетворяется спрос на медицинские услуги посредством их разработки, продвижения и реализации.

С помощью маркетинга руководители учреждений здравоохранения могут владеть необходимой информацией о том, какие медицинские услуги и почему пользуются спросом.

Один из ведущих теоретиков по проблемам управления Петр Друккер говорит об этом так: «Цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными. Его цель – так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать себя сами».

Итак, маркетинг сочетает в себе несколько видов деятельности, направленных на выявление, обслуживание, удовлетворение потребительских нужд. Он включает маркетинговые исследования, разработку товара, услуги, организацию его распространения, установление цен, рекламу и личную продажу.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Дайте определение маркетинга и основных базовых понятий (нужда, потребность, спрос, товар, услуга)
2. Назовите виды маркетинга
3. Перечислите принципы и особенности маркетинга в здравоохранении
4. Назовите функции маркетинга
5. Какие существуют виды рынков
6. Дайте определение и охарактеризуйте рынок медицинских услуг
7. Охарактеризуйте маркетинг на рынке медицинских товаров и услуг
8. Перечислите функции медицинского рынка, его объекты и субъекты, разновидности
9. Каков механизм регуляции медицинского рынка
10. Дайте определение и структуру рыночной цены, её виды
11. Как осуществляется Государственное регулирование и саморегулирование рынка медицинских товаров и услуг?
12. Что собой представляет сегментирование рынка?
13. Какие существуют конкурентные преимущества и конкурентоспособность?

14. В чем заключается рекламная деятельность маркетинга?
15. Что собой представляет социальный маркетинг?
16. Охарактеризуйте маркетинг как инструмент управления экономической деятельностью в здравоохранении

### **Практическая работа**

**Задания № 1** Разработка маркетинговой стратегии медицинской организации.

**Вариант 1.** Разработать маркетинговую стратегию зубопротезного кабинета

**Вариант 2.** Разработать маркетинговую стратегию ортодонтической клиники

**Вариант 3.** Разработать маркетинговую стратегию стоматологической клиники

**Вариант 4.** Разработать маркетинговую стратегию ортопедической клиники

**Вариант 5.** Разработать маркетинговую стратегию кабинета зубного врача в сельской местности.

**Вариант 6.** Разработать маркетинговую стратегию терапевтического стоматологического кабинета

**Вариант 7.** Разработать маркетинговую стратегию хирургического кабинета.

Разработать и доложить маркетинговую стратегию медицинской организации или структурного подразделения, в которой должны быть отражены:

1. Место положения организации;
2. Стратегия развития;
3. Исследование рынка и анализ медицинских услуг;
4. Конкуренция на рынке медицинских услуг
5. Сегментирование рынка медицинских услуг
6. Организация производства медицинских услуг
7. Ценообразование
8. Организация реализации произведенных услуг
9. Анализ рисков.

#### **Рекомендации по решению задачи**

##### **I. Ситуации**

##### **1. Вы – владелец санатория.**

Кто Ваши конкуренты?

Частные предприниматели, зарубежные курорты, отечественные курорты, внутренний туризм, автобусные экскурсии, дома отдыха.

**2. Основные потребители ваших услуг: студенты, рабочие, женщины, беременные, одинокие, безработные, хронические больные.** Предложите ряд мер маркетингового характера, направленных на активизацию покупательского поведения людей, входящих в эту группу.

- Скидки

- Акции по типу 3+1 бесплатно
- Организация презентации предлагаемых услуг.

**3. Ваша медицинская организация занимается стоматологической помощью. Выберите предполагаемый сегмент рынка, обоснуйте выбор.**

Молодежь в возрасте 18-25 лет

Средний класс в возрасте 25-40

**4. Опишите, как Вы понимаете: «услуга по замыслу», «услуга в реальном исполнении», «услуга с подкреплением» на примере оздоровительной услуги**

При создании услуги разработчику нужно воспринимать идею на трех уровнях. основополагающим является уровень услуги по замыслу, на котором дают ответ на вопрос: что в действительности будет приобретать покупатель? Ведь, по существу, любая услуга — это заключенная в упаковку услуга для решения какой-то проблемы. Задача деятелей рынка — выявить скрытые за любой услугой нужды и продавать не свойства этой услуги, а выгоды от неё. Отсюда следует, что услуга по замыслу — сердцевина понятия услуга в целом.

Разработчику предстоит превратить услугу по замыслу в услугу в реальном исполнении.

Услуга в реальном исполнении может обладать пятью характеристиками: уровнем качества, набором свойств, специфическим оформлением, марочным названием и специфической упаковкой.

И, наконец, разработчик может предусмотреть предоставление дополнительных услуг и выгод, составляющих вкуче приобретаемую услугу. При таком подходе деятель рынка выявит немало возможностей подкрепить свое предложение медицинской услуги наиболее эффективным с точки зрения конкуренции способом.

**5. Ваша медицинская организация придерживается концепции совершенствования услуги. Ваши действия?**

Концепция совершенствования услуги утверждает, что потребители будут благосклонны к услугам, предлагающим высшее качество, лучшие свойства и характеристики, а, следовательно, организация должна сосредоточить свою энергию на постоянном совершенствовании предлагаемых услуг.

**6. Ваша фирма поставила для себя целью ценообразования обеспечение выживаемости на рынке. Ваши действия?**

Если нет особых конкурентных преимуществ продукта, цены поставить на уровне конкурентов и оптимизировать затраты

**II. Практические задания**

**1. Что значит, по-вашему, ориентация на клиента?**

Специалисты предлагают множество моделей для повышения качества обслуживания и степени удовлетворенности клиентуры товарами и услугами.

Обычно здесь просматриваются два аспекта:

Первый – необходимость точных спецификаций клиентов. Важно, чтобы медицинская организация знала и понимала особенности запросов клиентов, а также выгоды, которые они связывают с приобретаемыми услугами.

Второй аспект – организация выполнения услуги в полном соответствии с потребностями потребителей. Медицинской организации надо поддерживать постоянную связь с клиентами и распространять полученную информацию по всем своим подразделениям, а затем использовать приобретенные знания для производства услуг более высокого качества с учетом запросов пациентов.

Так или иначе, Вы сами становитесь клиентами, если Вы очень довольны обслуживанием, Вы рассказываете об этом своим коллегам или друзьям. Перечислите и опишите три случая, когда Вы в качестве клиента почувствовали, что Вас обслужили надлежащим образом. Какие выводы Вы сделали бы из этого для себя в случае, если бы Вы выступали в роли предпринимателя?

На непрофильном примере, ситуация с которой Вы часто сталкиваетесь, представьте, что Вы – владелец фирмы, занимающейся приготовлением быстрого питания (типа «Макдональдс»). Ответьте на следующие вопросы:

1. Какой организацией вы хотели бы быть?

Например: пиццерия в сицилийском стиле.

2. Что и для каких клиентов вы хотели бы предложить?

Офисные работники – бизнес – ланчи.

Студенты – эконом-меню.

Семьи – обед в выходной день.

3. Какое значение имеют для вас клиенты, и какие они?

Необходимые условия: нужно, чтобы месторасположение было как можно более удобным для жителей и гостей города – будущих посетителей, но в то же время необходимо учитывать и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе.

4. Чего вы хотели бы добиться?

Высокое качество, приглашение итальянского повара.

5. За какой отрезок времени?

В течении полгода.

6. Как вы хотели бы выглядеть в глазах клиента?

Уютная итальянская пиццерия с настоящей итальянской кухней.

7. Чем вы отличаетесь от конкурентов? Есть ли в этом что-либо исключительное?

Цена, дизайн, повар из Италии.

8. Что это может дать вашим будущим клиентам?

Обеспечит приятный досуг, качественную еду, высокое обслуживание.

9. Как вы намерены этого добиться?

Тренингами персонала, заключением договором с поставщиками высококачественного сырья.

10. Как и когда вы смогли бы оценить результаты?

Перед созданием пиццерии, составив бизнес-план.

**10. Какими критериями руководствуется пациент при выборе медицинской организации?**

- 1) Близость к дому, к работе.
- 2) Цена
- 3) Качество услуги, обслуживание персонала

**3. Опросите как минимум 15 человек, т. е. проведите маркетинговые исследования, чтобы выяснить, что больше всего раздражает пациента при обращении в медицинскую организацию.**

Проведите анализ ситуации и составьте перечень рекомендаций по устранению недостатков. Используйте следующую схему: Из нижеуказанной подборки ситуаций выберите 5–7 таких, которые могут вызвать Ваше недовольство в частной клинике:

1. Наличие очереди.
2. Отсутствие прейскуранта цен на услуги.
3. Слишком маленькая площадка для парковки автомобилей.
4. Недостаточное количество услуг по профилю оказания медицинской помощи.
5. Невежливые администраторы.
6. Нет проявления гостеприимства.
7. Постоянная реорганизация, в результате которой всё приходится искать.
8. Низкая квалификация врачей.
9. Навязывание врачами дополнительных услуг.
10. Нарушение принципов этики и деонтологии во взаимоотношениях с пациентами.
11. Низкий уровень дизайна помещений.
12. Не соблюдение санитарных норм и правил.
13. отсутствие одноразовых расходных материалов.

Образцовый администратор умеет задать соответствующие вопросы и узнать мотивы действий пациента (клиента). Даже если дело не доходит до заключения договора на предоставление медицинской услуги он всегда вступает в разговор – это попытка оценить потребности клиента. Ведь пациент (клиент) не заходит в клинику без повода. Что-то же послужило причиной. Предприниматель должен стараться разгадать причины этого посещения. Важный принцип продажи гласит: до продажи услуги дело доходит лишь тогда, когда исполняются ожидания потребителя. Опишите, каким образом это достигается.

Прокомментируйте, пожалуйста, ответ администратора - регистратора: « Я установил для себя раз и навсегда, что пациент (клиент) всегда прав». Согласны ли Вы с таким принципом или нет? Почему?



Пациент (клиент) всегда прав, когда хочет получить качественную работу, приносящую отдачу, и при этом за приемлемые деньги. Пациент прав, когда обращается за этим к профессионалу.

Пациент (клиент) неправ, когда начинает говорить профессионалу как именно ему следует делать свою работу.

Если визажист, которому понадобилось срочно оперировать мозг, будет требовать от нейрохирурга «по эстетическим соображениям» разрез не на голове, а на плече, то, естественно, будет неправ.

Он прав, когда хочет выздороветь. Он прав и когда хочет «чтобы было красиво». Он неправ, когда говорит: «Я все понимаю в красоте, а вставленный Вами протез резца стоит косо». Вопрос операционного доступа лежит вне его компетенции, сколько бы он не произносил заклинание «клиент всегда прав».

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационной задачи:

- разработка маркетинговой стратегии медицинской организации.

#### **Тестовый контроль уровня знаний**

- 1). К ПОНЯТИЯМ МАРКЕТИНГА ОТНОСИТСЯ ВСЁ, КРОМЕ:
  - а) потребность
  - б) нужда
  - в) товар
  - г) рынок
  - д) стандарт
- 2). К НЕКОММЕРЧЕСКОМУ МАРКЕТИНГУ ОТНОСИТСЯ ВСЁ, КРОМЕ:
  - а) скользящий маркетинг
  - б) маркетинг отдельных лиц
  - в) маркетинг мест
  - г) маркетинг организаций
  - д) маркетинг идей
- 3). ПРИ ПАДАЮЩЕМ СПРОСЕ ДОЛЖЕН ПРОВОДИТЬСЯ СЛЕДУЮЩИЙ ВИД МАРКЕТИНГА:
  - а) конверсионный
  - б) стимулирующий
  - в) ремаркетинг
  - г) поддерживающий
  - д) синхромаркетинг
- 4). ОБЛАСТЬ ЗНАНИЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПУТЕМ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ, НАЗЫВАЕТСЯ:
  - а) бизнесом
  - б) маркетингом

- в) предпринимательством
  - г) бизнесом
  - д) организацией
- 5). НУЖДА - ЭТО:
- а) нехватка, связанная с культурными условиями
  - б) основа товара
  - в) нехватка чего-либо
  - г) бедность
  - д) горе
- 6). РЕМАРКЕТИНГ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ НАЛИЧИИ:
- а) скрытого и потенциального спроса
  - б) падающего спроса
  - в) отрицательного спроса
  - г) циклического спроса
  - д) колеблющегося спроса.
- 7). ОСНОВНЫМИ ПОНЯТИЯМИ, ОТРАЖАЮЩИМИ СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГА, НЕ ЯВЛЯЮТСЯ:
- а) нужда, потребность
  - б) запрос, товар
  - в) обмен, сделка
  - г) рынок
  - д) производительность.
- 8). К ОСНОВНЫМ ПОНЯТИЯМ МАРКЕТИНГА ОТНОСЯТСЯ:
- а) нужда
  - б) деньги
  - в) а, д
  - г) фондообразование
  - д) потребность
- 9). ОСНОВНЫМИ ПРЕДПОСЫЛКАМИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ ЯВИЛИСЬ:
- а) ухудшение состояния здоровья населения
  - б) ухудшение обращаемости населения за медицинской помощью
  - в) недостаточное качество медицинской помощи
  - г) рост издержек производства медицинских услуг
  - д) все выше перечисленные предпосылки.
- 10). К СПЕЦИФИЧЕСКИМ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФУНКЦИЯМ ОТНОСЯТСЯ:
- а) анализ производственно-сбытовых возможностей предприятия
  - б) осуществление товарной политики
  - в) осуществление ценовой политики
  - г) осуществление сбытовой политики
  - д) все выше перечисленное

## **Тема № 7. Ценообразование и налогообложение платных медицинских услуг**

**Цель занятия:** ознакомить обучающихся с методикой ценообразования платных медицинских стоматологических услуг и существующей системой налогообложения

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – формирование цены на медицинскую услугу:
  - рассчитать цену стоматологической услуги, включая фонд оплаты труда, начисления на фонд оплаты труда, расходы на медикаменты, расходы на мягкий инвентарь.
  - вычислить фонд заработной платы и начисления на неё, расходы на медикаменты, питание и мягкий инвентарь, износ оборудования и косвенные расходы в стоимости 1 койко-дня
  - рассчитать величину планируемой прибыли.
  - рассчитать величину налогов от финансового результата.
- а) сформировать цену услуги
- б) определить удельный вес фонда оплаты труда в цене услуги
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

В условиях рыночных отношений и многоукладности экономики стоматологические организации работают не только в системе медицинского страхования, но и вправе оказывать медицинские услуги на платной основе. Правила предоставления медицинскими организациями гражданам платных медицинских услуг регламентированы постановлением Правительства РФ от 04.10.2012 г. № 1006.

В постановлении изложены основные используемые понятия:

- «платные медицинские услуги» - медицинские услуги, предоставляемые на возмездной основе за счет личных средств граждан, средств юридических лиц и иных средств на основании договоров, в том числе договоров добровольного медицинского страхования;
- "потребитель" - физическое лицо, имеющее намерение получить либо получающее платные медицинские услуги лично в соответствии с договором. Потребитель, получающий платные медицинские услуги, является пациентом, на которого распространяется действие Федерального закона "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации";
- "заказчик" - физическое (юридическое) лицо, имеющее намерение заказать (приобрести) либо заказывающее (приобретающее) платные медицинские услуги в соответствии с договором в пользу потребителя;
- "исполнитель" - медицинская организация, предоставляющая платные медицинские услуги потребителям.

Понятие "медицинская организация" употребляется в настоящих Правилах в значении, определенном в Федеральном законе "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации".

При заключении договора потребителю предоставляется в доступной форме информация о возможности получения соответствующих видов и объемов стоматологической помощи без взимания платы в рамках территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи.

Медицинские организации, участвующие в реализации территориальной программы, имеют право предоставлять платные медицинские услуги:

а) на иных условиях, чем предусмотрено территориальной программой и (или) целевыми программами, по желанию потребителя.

б) при предоставлении медицинских услуг анонимно, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

в) гражданам иностранных государств, лицам без гражданства, за исключением лиц, застрахованных по обязательному медицинскому страхованию.

г) при самостоятельном обращении за получением медицинских услуг, за исключением случаев и порядка, предусмотренных статьей 21 Федерального закона "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", и случаев оказания скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи и медицинской помощи, оказываемой в неотложной или экстренной форме.

Порядок определения цен (тарифов) на медицинские услуги, предоставляемые медицинскими организациями, являющимися бюджетными и казенными государственными (муниципальными) учреждениями, устанавливается органами, осуществляющими функции и полномочия учредителей.

Медицинские организации иных организационно-правовых форм определяют цены (тарифы) на предоставляемые платные медицинские услуги самостоятельно.

На предоставление платных медицинских услуг может быть составлена смета. Ее составление по требованию потребителя (заказчика) или исполнителя является обязательным, при этом она является неотъемлемой частью договора.

В случае если при предоставлении платных медицинских услуг требуется предоставление на возмездной основе дополнительных медицинских услуг, не предусмотренных договором, исполнитель обязан предупредить об этом потребителя (заказчика).

Без согласия потребителя (заказчика) исполнитель не вправе предоставлять дополнительные медицинские услуги на возмездной основе. Исполнитель обязан при оказании платных медицинских услуг соблюдать установленные законодательством Российской Федерации требования к

оформлению и ведению медицинской документации, учетных и отчетных статистических форм, порядку и срокам их представления.

В затраты, произведёнными учреждениями на оказание медицинских услуг, включаются расходы всех подразделений учреждения, прямо и косвенно участвующих в её оказании. При исчислении затрат на оказание услуг включаются все виды расходов учреждения, кроме расходов на капитальный ремонт и кастроительство, приобретение оборудования (по этим статьям включаются только величина износа, начисленная за предыдущий год по бухгалтерским данным). На основании расходов по оказанию медицинских услуг формируются цены данных услуг.

Для расчёта стоимости медицинской услуги структурные подразделения ЛПУ делятся на основные и вспомогательные, оказываемые услуги на простые, сложные и комплексные, а расходы ЛПУ на прямые и косвенные.

К основным подразделениям медицинского учреждения относятся профильные отделения стационаров, отделения (кабинеты) поликлиник, диагностических центров, параклинические отделения, в которых пациенту обеспечивается оказание медицинских услуг.

К вспомогательным подразделениям относятся общие учрежденческие службы, обеспечивающие деятельность лечебно-диагностических подразделений (администрация, отдел кадров, бухгалтерия, кабинет медицинской статистики, регистратура, аптека, стерилизационная, хозяйственные службы и пр.).

К прямым расходам относятся затраты, непосредственно связанные с медицинской услугой и потребляемые в процессе ее оказания:

- оплата труда основного персонала;
- начисления на оплату труда основного персонала;
- материальные затраты, потребляемые в процессе оказания медицинской услуги полностью (медикаменты, перевязочные средства, продукты питания, одноразовые медицинские принадлежности и др.);
- износ мягкого инвентаря в основных подразделениях;
- износ медицинского и прочего оборудования, используемого непосредственно в лечебно-диагностическом процессе.

К косвенным расходам относятся виды затрат, необходимые для обеспечения деятельности учреждения, но не потребляемые непосредственно в процессе оказания медицинской услуги:

- оплата труда общего учрежденческого персонала;
- начисления на заработную плату общего учрежденческого персонала;
- хозяйственные затраты (на материалы и предметы для текущих хозяйственных целей, на канцелярские товары, инвентарь и оплату услуг, включая затраты на текущий ремонт и т.д.);
- затраты на командировки и служебные разъезды;
- износ мягкого инвентаря во вспомогательных подразделениях;

- амортизация (износ) зданий, сооружений и других основных фондов, непосредственно не связанных с оказанием медицинских услуг;
- прочие затраты.

Перечисленные косвенные затраты относят на стоимость медицинских услуг в госбюджетных медицинских учреждениях через расчетные коэффициенты.

В коммерческих медицинских учреждениях они рассчитываются по фактическим расходам.

Под простой медицинской услугой в соответствии с основными положениями по стандартизации в здравоохранении понимается неделимая медицинская услуга, имеющая законченное, самостоятельное лечебное или диагностическое значение. К простым отнесены услуги параклиники, оперативные вмешательства, а также посещения врача.

Цена - это рыночная стоимость товара или услуги. Таким образом, существование цены возможно только в условиях беспрепятственного действия спроса и предложения услуги на свободном рынке товара. Назначение же цен какими-либо административными органами влечёт за собой нарастающий ущерб продавцу или покупателю товара.

### **Вопросы для обсуждения**

1. Дайте определение понятия платная медицинская услуга и её характеристика
2. На основании каких документов ведётся оказание платных медицинских услуг?
3. Модели организации оказания платных медицинских услуг, их преимущества и недостатки
4. Обязанности медицинской организации при оказании платных медицинских услуг
5. Содержание типового договора на оказание платной медицинской услуги
6. Определение и структура цены платной услуги.
7. Расчет цены за платную медицинскую услугу
8. Определение себестоимости медицинской услуги
9. Какова структура себестоимости платной услуги
10. В чём состоит особенность тарифа на медицинские услуги?
11. Какие налоги уплачивает медицинская организация при оказании платных медицинских услуг?
12. Порядок возмещения ущерба при нанесении вреда здоровью при оказании платной медицинской услуги

### **Практическая работа**

**Задание № 1.** Сформировать цену медицинской услуги и определить удельный вес фонда оплаты труда в цене услуги:

Рассчитать цену медицинской услуги, включая фонд оплаты труда, начисления на фонд оплаты труда, расходы на медикаменты, расходы на мягкий инвентарь.

Вычислить фонд заработной платы и начисления на неё, расходы на медикаменты, питание и мягкий инвентарь, износ оборудования и косвенные расходы в стоимости 1 койко-дня

Рассчитать величину планируемой прибыли.

Рассчитать величину налогов от финансового результата.

### **Вариант 1.**

В отделении челюстно-лицевой хирургии Областной больницы №1 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 УЕТ, по штатному расписанию в отделении 2 врачебных и 8 медсестринских ставок, а годовая норма 10296 УЕТ Годовой фонд оплаты труда врачей составил 74 тыс. руб., среднего медицинского персонала 200 тыс. руб.

Медикаменты в отделении используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,4.

Износ мягкого инвентаря достиг 100 тыс. руб. Величина износа оборудования, приходящегося на одну услугу, составила 10 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25.

Количество услуг в среднем за месяц планируется 250 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 100 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб/м<sup>2</sup>. В месяц отделение даёт 0,005 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 250 руб/т.

Балансовая стоимость имущества отделения 40 тыс. руб. и была не измена с 1.01 по 1.10 отчётного года.

### **Вариант 2.**

В отделения челюстно-лицевой хирургии Областной больницы №2 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 УЕТ, по штатному расписанию в отделении 4 врачебных и 10 медсестринских ставок, а годовая норма 10296 УЕТ Годовой фонд оплаты труда врачей составил 184тыс.руб, среднего медицинского персонала 220000 руб.

Медикаменты в отделении используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,35.

Износ мягкого инвентаря достиг 60 тыс. руб. Балансовая стоимость основных средств отделения 60 тыс. руб. и была не измена с 1.01 по 1.10 отчётного года. Величина износа оборудования, приходящегося на одну

услугу, составила 52 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25.

Количество услуг в среднем в месяц планируется 350 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 200 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб/м<sup>2</sup>. В месяц отделение дает 0,015 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 250 руб/т.

### **Вариант 3.**

В отделения челюстно-лицевой хирургии Областной больницы №3 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 УЕТ, по штатному расписанию в отделении 14 врачебных и 16 медсестринских ставок, а годовая норма 10296 УЕТ Годовой фонд оплаты труда врачей составил 1940 тыс. руб., среднего медицинского персонала 2800 тыс. руб.

Медикаменты в отделении используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,38.

Износ мягкого инвентаря достиг 18 тыс. руб. Балансовая стоимость основных средств отделения 90 тыс. руб. и была не измена с 1.01 по 1.10 отчётного года. Величина износа оборудования, приходящегося на одну услугу, составила 56 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25. Количество услуг в среднем в месяц планируется 1500 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 1000 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб/м<sup>2</sup>. В месяц отделение дает 1 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 250 руб/т.

### **Вариант 4.**

В отделения челюстно-лицевой хирургии Дорожной больницы трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 УЕТ, по штатному расписанию в отделении 10 врачебных и 10 медсестринских ставок, а годовая норма 10296 УЕТ Годовой фонд оплаты труда врачей составил 1440 тыс. руб., среднего медицинского персонала 2800 тыс. руб.

Медикаменты в эндоскопическом кабинете используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,45.

Износ мягкого инвентаря достиг 18 тыс. руб. Балансовая стоимость основных средств отделения 80 тыс. руб. и была не измена с 1.01 по 1.10 отчётного года. Величина износа оборудования, приходящегося на одну услугу, составила 102 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в



размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25. Количество услуг в среднем за месяц планируется 350 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 300 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб/м<sup>2</sup>. В месяц отделение дает 0,09 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 250 руб/т.

#### **Вариант 5.**

В отделения челюстно-лицевой хирургии Городской больницы №1 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 УЕТ, по штатному расписанию в эндоскопическом отделении 2 врачебных и 4 медсестринских ставки, а годовая норма 10296 УЕТ Годовой фонд оплаты труда врачей составил 100 тыс. руб., среднего медицинского персонала 90 тыс. руб.

Медикаменты в эндоскопическом кабинете используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,39.

Износ мягкого инвентаря достиг 100 тыс. руб. Балансовая стоимость основных средств отделения 110 тыс. руб. и была не измена с 1.01 по 1.10 отчётного года Величина износа оборудования, приходящегося на одну услугу, составила 92 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25. Количество услуг в среднем за месяц планируется 100 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 400 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб/м<sup>2</sup>. В месяц отделение дает 0,1 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 250 руб/т.

#### **Вариант 6.**

В отделении челюстно-лицевой хирургии больницы Магнитогорского металлургического комбината трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,0 УЕТ, для медицинской сестры 2,5 УЕТ, по штатному расписанию в рентгенологическом отделении 2 врачебных и 6 медсестринских ставок, а годовая норма 7371 УЕТ. Годовой фонд оплаты труда врачей составил 144 тыс. руб., среднего медицинского персонала 289тыс.руб.

Медикаменты в отделении используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,45.

Износ мягкого инвентаря достиг 60тыс. руб. Балансовая стоимость основных средств отделения 1000тыс. руб. и была не измена с 1.01 по 1.10 отчётного года Величина износа оборудования, приходящегося на одну услугу, составила 65 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25. Количество услуг в среднем за месяц планируется 150 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 100 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб/м<sup>2</sup>. В месяц отделение дает 0,005 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 450 руб/т.

### **Вариант 7.**

В отделении челюстно-лицевой хирургии больницы Бакальского рудоуправления трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 трудоёмкость услуги врач ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 2 УЕТ, по штатному расписанию в эндоскопическом отделении 2 врачебных и 10 медсестринских ставок, а годовая норма 7371 УЕТ. Годовой фонд оплаты труда врачей составил 1240 тыс. руб, среднего медицинского персонала 1800 тыс. руб.

Медикаменты в отделении используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,35.

Износ мягкого инвентаря достиг 18000 руб. Балансовая стоимость основных средств отделения 1000000 руб. и была не измена с 1.01 по 1.10 отчётного года Величина износа оборудования приходящегося на одну услугу, составила 86 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25. Количество услуг в среднем за месяц планируется 100 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 100 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб/м<sup>2</sup>. В месяц отделение дает 0,005 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 450 руб/т.

### **Методическая информация по теме занятия**

Расчёт цены платной простой медицинской услуги

Структура цены складывается следующим образом:

$$Ц = С + П + Н_{фр}, \quad \text{где:} \quad (1)$$

Ц - цена услуги;

С - себестоимость или затраты на производство услуги;

П - прибыль;

$N_{фр}$  - налоги из финансового результата, т.е. не входящие в себестоимость или прибыль.

Себестоимость. Расчет себестоимости простой медицинской услуги (С) осуществляется по формуле:

$$С = С_{п} + С_{кр\ уc} = (ФОТ_{оп} + Н_{фот} + M_{yc} + I_{yc} + O_{yc}) + C_{крuc} + П \quad (2)$$

где:

$C_{п}$  — прямые расходы;

$C_{кр\ уc}$  — косвенные расходы;

$ФОТ_{оп}$  — расходы на оплату труда основного персонала;

$Н_{фот}$  — начисления на оплату труда;

$M_{yc}$  — расходы на медикаменты, перевязочные средства и пр.;  
 $I_{yc}$  — износ мягкого инвентаря;  
 $O_{yc}$  — износ оборудования;  
 $\Pi$  — прочие расходы.

### Алгоритм решения задачи

Рассчитать цену платной медицинской услуги отделения эндоскопии, если известно, что трудоёмкость услуги врача ( $t_{вр.}$ ) составляет 1,5 УЕТ, для медицинской сестры 1,5 УЕТ, а годовая норма 10 296 УЕТ по штатному расписанию в эндоскопическом отделении 4 врачебных и 6 медсестринских ставок. Годовой фонд оплаты труда врачей составил 144 тыс. руб., среднего медицинского персонала 180 тыс. руб.

Медикаменты в эндоскопическом кабинете используются только нормативные, и коэффициент списания медикаментов составляет 0,38.

Износ мягкого инвентаря достиг 80 тыс. руб. Балансовая стоимость основных средств отделения 100 тыс. руб. Величина износа оборудования составила 8236 руб. Коэффициент косвенных расходов определён в размере 0,35.

Рентабельность платной медицинской услуги была определена на уровне 25,0% или 0,25. Количество услуг в месяц планируется 150 услуг. ЛПУ не имеет на своём балансе транспортных средств.

В аренду сдаёт 100 м<sup>2</sup> в пятиэтажном здании, районная стоимость земли 45 руб./м<sup>2</sup>. В месяц отделение даёт 0,05 т. отходов, норматив стоимости отходов данного класса составляет 450 руб./т.

### Пример решения задачи

1. Величина фонда оплаты труда в цене одной услуги ( $\Phi OT_{оп\ yc}$ ) равна годовому фонду оплаты труда всего медицинского персонала / количество услуг в год =  $\Phi OT_{оп\ yc} = \frac{\Phi OT_{год}}{12 \times \text{количество услуг в месяц}}$  (3)

В примере:  $\frac{\Phi OT_{оп} = (144 \text{ тыс. руб.} + 180 \text{ тыс. руб.})}{12 \times 150 = 180 \text{ руб.}}$

2. Начисления на заработную плату. Их общая сумма достигает в настоящее время 30,0% от  $\Phi OT_{оп\ yc}$ .

Данная величина складывается следующим образом: 22,0% взнос в пенсионный фонд, 5,1% налог на обязательное медицинское страхование и 2,9% взнос на социальное страхование

Таким образом,  $N_{фот} = 0,3 \times \Phi OT_{оп\ yc}$  (4)

В примере:  $N_{фот} = 0,3 \times 180 \text{ руб.} = 54 \text{ руб.}$

3. Расходы на медикаменты и перевязочные средства ( $M$ ) включают виды затраты, учитываемых по статье «Медицинские расходы» экономической классификации расходов бюджета.

Расходы на медикаменты рассчитываются через коэффициент списания медикаментов в расчётный (базовый период)  $A$  затем в следующие

месяцы затраты на медикаменты ( $M_{yc}$ ) получать как произведение ФОТ соответствующего месяца на коэффициент списания медикаментов ( $K_{мос}$ )

$$M_{yc} = \text{ФОТ}_{\text{оп}} \times K_{мос} \quad (5)$$

В примере:  $M_{yc} = 0,38 \times 180 \text{ руб} = 68,4 \text{ руб.}$

4. Расчет расходов на мягкий инвентарь ( $I_{yc}$ ) производится по его износу (фактическому списанию по акту) независимо от способа перенесения стоимости.

В общем виде затраты могут быть определены по формуле:

$$I_{yc} = \frac{I \times (t_{вр} + t_{с})}{(KД_{вр} \times \Phi_{вр} + KД_{ср} \times \Phi_{ср})} \quad (6)$$

где:

$KД_{вр}$ , и  $KД_{ср}$  — число должностей врачей и среднего персонала отделения соответственно;

$\Phi_{вр}$  и  $\Phi_{ср}$  — годовой фонд рабочего времени соответствующей категории персонала в УЕТ;

$t_{вр}$ ,  $t_{ср}$  — трудоемкость соответствующей категорией персонала в УЕТ;

$I$  — износ мягкого инвентаря (по списанию).

В примере:  $\frac{I_{yc} = 80 \text{ тыс. руб.} \times (1,5 \text{ УЕТ} + 1,5 \text{ УЕТ})}{(4 \times 10 \text{ 296 УЕТ} + 6 \times 10 \text{ 296 УЕТ})} = 2,33 \text{ руб.}$

5. Следующим компонентом тарифа являются косвенные (накладные расходы) ( $C_{кр ус}$ ), величина которых определяется как доля к прямым расходам:

$$C_{кр ус} = K_{кр} \times C_{пр} \quad (7)$$

где:

$K_{кр}$  - процент косвенных расходов, рассчитанный в базисный период времени (чаще всего в 1-й месяц года или 1-й месяц после очередного подорожания товаров (инфляции))

В примере:  $C_{кр ус} = 0,35 \times (180 \text{ руб.} + 54 \text{ руб.} + 68,4 \text{ руб.} + 2,33 \text{ руб.}) = 104,26 \text{ руб.}$

6. Данный порядок расчета стоимости медицинских услуг по 5 статьям бюджетной классификации в настоящее время можно применять для расчета тарифов на медицинские услуги в системе ОМС. Эти тарифы представляют собой отдельную группу ценовых показателей в денежном выражении, определяющих уровень возмещения и состав компенсируемых расходов медицинского учреждения за счет средств обязательного медицинского страхования.

В примере: тариф ( $T$ ) на услугу эндоскопии равен  $\text{ФОТ}_{\text{оп ус.}} + N_{\text{фот}} + M_{yc} + I_{yc} + C_{кр ус} = 180 \text{ руб.} + 54 \text{ руб.} + 68,4 \text{ руб.} + 2,33 \text{ руб.} + 104,26 \text{ руб.} = 427,42 \text{ руб.}$

7. Для определения полной стоимости медицинской услуги необходимо произвести расчет по остальным статьям бюджетной классификации.

Амортизация оборудования, числящегося в составе основных средств, в расчете на медицинскую услугу учитывается пропорционально времени оказания услуги. Сумма годового износа каждого вида оборудования исчисляется исходя из балансовой стоимости основных средств (Б) и установленной нормы износа (N).

Сумма годового износа конкретного оборудования определяется по формуле:

$$O_j = B \times N \quad (8)$$

Затраты на услугу равны:

$$O_{j \text{ ус}} = \frac{O_j \times t_{\text{ус}}}{\text{КД} \times \Phi_{\text{ср}}} \quad (9)$$

где:

КД — количество должностей персонала, оказывающего услугу с использованием данного оборудования;

$\Phi_{\text{ср}}$  и  $K_{\text{ирв ср}}$  — соответственно годовой фонд рабочего времени и коэффициент использования рабочего времени персонала;

$t_{\text{ус}}$  — время оказания медицинской услуги в УЕТ;

$O_j$  — износ медицинского оборудования, используемого при оказании конкретной медицинской услуги.

В нашем примере износ всего оборудования дан в условиях задачи и

$$= \frac{8236 \text{ руб.} \times 1,5 \text{ УЕТ}}{6 \times 10 \times 296 \text{ УЕТ}} = 0,2 \text{ руб.}$$

В нашем примере: полная себестоимость услуги = 427,42 руб. + 0,2 руб. = 427,62 руб.

8. Финансовые средства, эквивалентные себестоимости, покрывают лишь необходимые издержки производства, но никоим образом не могут помочь развитию производства медицинских услуг. Этой цели служит прибавочный продукт любого производства – прибыль (П). Государство в большинстве стран регулирует величину прибыли с помощью рентабельности (Р).

$$P = \frac{П \times 100\%}{C} \quad (10)$$

Если задана рентабельность то прибыль = Р х С (11)

где:

Р - рентабельность;

П - прибыль;

С - себестоимость.

В нашем примере: П = 0,25 х 427,62 руб. = 106,91 руб.

9. Серьёзной составляющей любой цены являются налоги от «финансового результата» ( $H_{\text{фр}}$ ), т.е. налоги не входящие ни в себестоимость, ни в прибыль.

1) Транспортный налог платится, если на балансе есть автотранспортное средство.

$$H_{\text{т}} = \underline{\text{количество Л.С.} \times 5 \text{ руб (если легковое авто до 100 л.с.)}} \quad (12)$$

$$\text{или } \frac{\text{количество Л.С.} \times 20 \text{ руб (если автобус до 200 л.с.)}}{\text{количество услуг за год}} \quad (13)$$

В примере транспортных средств нет.

2) Налог на землю. Медицинское учреждение освобождено от уплаты этого налога, за исключением площадей сданных в аренду.

$$H_3 = \frac{S_a \times N_p}{\text{этажность здания} \times \text{количество услуг за год}} \quad (14)$$

где

$S_a$ - площади сдаваемые в аренду;

$N_p$  – стоимость квадратного метра аренды.

$$\text{В примере: } \frac{H_3 = 100\text{м}^2 \times 45 \text{ руб}}{5 \text{ этаж} \times (150 \times 12)} = 0,5 \text{ руб.}$$

3) Налог на фактическое загрязнение окружающей природной среды.

$$H_{\text{эк}} = \frac{P(\text{T}) \text{ или } V(\text{м}^3) \times N_{\text{ст}} \times K_{\text{эс}} \times K_{\text{ин}}}{\text{количество услуг за год}} = \frac{P(\text{T}) \text{ или } V(\text{м}^3) \times N_{\text{ст}} \times 1,7 \times 1,1}{\text{количество услуг за год}} \quad (15)$$

где:

$P(\text{T})$  или  $V(\text{м}^3)$  – количество отходов в тоннах или кубометрах

$N_{\text{ст}}$  – норматив стоимости отходов данного класса;

$K_{\text{эс}}$  – экологический районный коэффициент (равен 1,7);

$K_{\text{ин}}$  – коэффициент устанавливаемый конкретной организацией (равен 1,1)

$$\text{В примере: } \frac{H_{\text{эк}} = 0,05\text{T} \times 450 \text{руб.} \times 1,7 \times 1,1}{(150 \times 12)} = 0,02 \text{ руб.}$$

4) Налог на имущество ( $H_{\text{им}}$ ):

$$H_{\text{им}} = \frac{0,022 \times (\text{стоимости имущества на } 1.01. + \text{стоимости имущества на } 1.04 + \text{стоимости имущества на } 1.07. + \text{стоимости имущества на } 1.10)}{(4 \times \text{количество услуг за год})} \quad (16)$$

$$\text{В примере } H_{\text{им}} = \frac{0,022 \times [100000 + (100000 - 8236:3) + (97255 - 8236:3) + (94510 - 8236:3)]}{(4 \times 150 \times 12)} = 7670,6 / 7200 = 1,07 \text{ руб.}$$

10. Определяем цену услуги ( $\Pi$ ) = 427,62 руб. + 106,91 руб. + 0,5 руб. + 0,02 руб. + 1,07 руб. = 536,12 руб.

Ответ: цена медицинской услуги отделения эндоскопии составляет 536,12 рублей.

**Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационной задачи:

- расчёт себестоимости платной медицинской услуги;
- определение прибыли платной медицинской услуги;
- расчет налогов не входящих в себестоимость и прибыль;
- определение цены платной медицинской услуги.

## Тестовый контроль уровня знаний

### 1. ЦЕНА НА МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ ДОЛЖНА БЫТЬ

- а) равна стоимости
- б) больше стоимости
- в) больше или меньше стоимости в зависимости от спроса на услуги
- г) равна сумме денег, за которую потребитель готов приобрести, а производитель продать услугу (товар)
- д) равна себестоимости

### 2. НАЛОГИ:

- а) увеличивают расходы покупателя;
- б) сокращают доходы продавца;
- в) повышают цены;
- г) все предыдущие ответы верны;
- д) снижают цены

### 3. ПРИНЦИПУ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ЦЕН ОТВЕЧАЮТ

- а) расчетная стоимость (себестоимость) медицинских услуг
- б) цены на платные медицинские услуги населению, оформленные  
прейскурантами
- в) договорные цены на медицинские услуги с предприятиями и  
организациями
- г) низкие цены
- д) высокие цели

### 4. ПОД РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПОНИМАЮТ

- а) часть денежной выручки учреждения, остающаяся после возмещения  
материальных затрат
- б) чистый денежный доход учреждения, остающийся после  
возмещения материальных затрат и средств на оплату труда
- в) отношение прибыли, полученной от предоставления услуги, к ее  
полной себестоимости
- г) размер затрат, включенных в себестоимость
- д) отношение себестоимости к прибыли

### 5. СУЩЕСТВУЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ ЦЕН НА МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ, КРОМЕ:

- а) отраслевых цен на медицинские услуги
- б) государственных цен на платные услуги
- в) бюджетных расценок
- г) договорных цен
- д) страхового тарифа ОМС

### 6. ЦЕНА МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ СКЛАДЫВАЕТСЯ ИЗ:

- а) себестоимости и прибыли
- б) себестоимости, прибыли и рентабельности
- в) только из себестоимости
- г) себестоимости и налогов
- д) налогов и прибыли

7. ТАРИФЫ НА МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ - ЭТО

- а) стоимость медицинских услуг
- б) денежные суммы, возмещающие расходы государственных (муниципальных) медицинских учреждений при оказании медицинской помощи
- в) денежные суммы, возмещающие расходы медицинской организации по выполнению территориальной программы ОМС
- г) стоимость платной услуги
- д) себестоимость платной услуги

8. К «ПРЯМЫМ» ЗАТРАТАМ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ СЕБЕСТОИМОСТЬ МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ, НЕ ОТНОСЯТ

- а) оплату труда медицинского персонала, непосредственно оказывающего услуги; начисления на заработанную плату
- б) расходы на питание
- в) амортизацию зданий, сооружений
- г) б,в
- д) а,

9. УЧАСТИЕ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ МЕДИЦИНСКИХ ТАРИФОВ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ

- а) в расчете медицинских тарифов
- б) в согласовании медицинских тарифов
- в) в утверждении медицинских тарифов
- г) в определении медицинских тарифов
- д) во взимании медицинских тарифов

10. В НАКЛАДНЫЕ (ОБЩИЕ) РАСХОДЫ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ВКЛЮЧАЮТ

- а) канцелярские и хозяйственные расходы
- б) начисления на заработанную плату
- в) оплату труда административно – хозяйственного персонала
- г) амортизационные отчисления на полное восстановление зданий и сооружений
- д) телефонные расходы



## **Тема № 8. Планирование и бизнес-планирование в медицинской организации**

**Цель занятия:** ознакомить студентов с научными подходами к планированию и прогнозированию в медицинской организации и системе здравоохранения.

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – разработка бизнес-плана медицинской организации.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

Планирование является одним из важнейших видов экономической работы. Планирование в здравоохранении - это основа деятельности медицинской организации. Планирование и прогнозирование должны быть построены на научных принципах: непрерывности планирования, нацеленности на рациональное использование экономических ресурсов, ведущих звеньев и приоритетности их реализации, взаимной увязки и координации, рациональной нормы управляемости и др.

В практике деятельности многопрофильной медицинской организации применяются различные методы планирования: нормативный, программно-целевой метод, метод планирования по технико-экономическим факторам.

Основой планирования и управления в здравоохранении является ретроспективная и текущая оперативная информация, накопленная в базе данных экономического мониторинга лечебного учреждения. Такая информация делает возможным оценку финансовых, материальных и кадровых ресурсов на период начала разработки плана медицинской организации.

При планировании используются такие показатели как: объемы медицинской помощи, предоставляемой населению РФ бесплатно, которые определяются исходя из нормативов объемов лечебно-профилактической помощи на 1 тыс. человек.

С 2014 г. нормативом планирования стационарной помощи стало количество госпитализаций на одного человека. Оплата медицинской помощи за пролеченного больного с использованием клинко-статистической группы заболевания (КСГ). КСГ представляет собой группу заболеваний, относящихся к одному профилю стационарной медицинской помощи и сходных по используемым методам диагностики и лечения пациентов и средней ресурсоемкости (стоимости, структуре затрат и набору используемых ресурсов).

Нормирование объемов медицинской помощи производится в соответствии с рекомендациями

В российских лечебных учреждениях осуществляется текущее, оперативное планирование, тогда как стратегические планы обычно не разрабатываются, между тем именно последние являются важным условием в конкурентной борьбе за выживание. Успех медицинской организации в получении дополнительных источников финансирования зависит от того, насколько удачно оно действует на рынке медицинских услуг, предлагая то, что может заинтересовать потенциального потребителя, максимально используя существующие условия и ресурсы. В обеспечении этих условий велика роль стратегического планирования и управления лечебным учреждением. Стратегическое планирование и управление повышает шансы не только выстоять в борьбе с конкурентами, пережить кризисы, но и позитивно развиваться

Установлены общие требования к порядку составления и утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения. План составляется на тот же срок, что и федеральный бюджет. Его форма утверждается органом-учредителем. План состоит из трех частей: заголовочная, содержательная (текстовая (описательная) и табличная), оформляющая. Приведены перечни информации, которая должна раскрываться в каждом из разделов. Так, в плане указываются цели и основные виды деятельности учреждения, перечень оказываемых (выполняемых) им платных услуг (работ), общая балансовая стоимость имущества. Отражаются показатели финансового состояния (данные об активах, обязательствах на последнюю отчетную дату, предшествующую дате составления плана).

Планы финансово-хозяйственной деятельности составляются медицинской организацией на очередной год и планируемый период на 2 года, отдельно по каждому виду финансового обеспечения: бюджет, средства, зарабатываемые учреждением при оказании медицинской помощи в рамках обязательного медицинского страхования и деятельности приносящей доход.

В условиях внедрения рыночных отношений в здравоохранении планирование имеет свои особенности в каждом учреждении. Для развития организации администрации необходимо развивать внебюджетную деятельность, в том числе платные медицинские услуги.

При составлении плана развития исследуется рынок медицинских услуг, как в городе, так и в регионе, оценивается возможность конкурентов. Важно иметь план маркетинга, сформировать организационный, юридический и производственный планы, оценить риск и возможности страхования. Для лечебного учреждения оказание платных медицинских услуг являются возможностью: определения перспективного развития, исходя из спроса на предоставляемые услуги, самостоятельного планирования своей деятельности.

Приведем плановые показатели по выплатам которые формируются учреждением в разрезе выплат на: оплату труда и начисления на выплаты по

оплате труда; услуги связи; транспортные услуги; коммунальные услуги; арендную плату за пользование имуществом; услуги по содержанию имущества; прочие услуги; приобретение основных средств; приобретение нематериальных активов; приобретение материальных запасов; прочие расходы.

Планирование расходов бюджетного медицинского учреждения осуществляется по статьям экономической классификации расходов бюджетов Российской Федерации, утвержденной Приказом Минфина России № 65н от 01.07.2013 г. (ред. 16.12 2014 г. 150н), в соответствии с утвержденным объемом услуг и нормативами финансовых затрат на единицу услуги.

Единицами измерения задания лечебного учреждения могут быть: количество пролеченных больных; койко-дни лечения в круглосуточном стационаре; посещения в поликлинике; условные единицы диагностических исследований.

Основное значение в настоящее время придается показателям объема выполняемой (планируемой) работы. И уже в зависимости от этих показателей определяются: виды структурных подразделений; профили подразделений; коечная мощность отделения стационара; план посещений в смену и количество смен в поликлинике; штатная численность персонала; площадь рабочих помещений.

Для работы отделений стационара основными плановыми показателями являются количество пролеченных больных и койко-дни, проведенные пациентами. Производным показателем является средняя длительность лечения в отделении соответствующего профиля. Для определения коечной мощности отделения необходимо установить значение функционирования койки в пределах от 280 до 340 дней плановой работы в год в зависимости от профиля койки и типа учреждения. При определении функционирования койки необходимо учитывать, что чем больше значение этого показателя, тем больше финансовая отдача от работы одной койки при прочих равных условиях.

Так как целью разработки задания по оказанию медицинской помощи является сбалансированность объемов помощи и объемов финансовых средств, выделенных на оказание этой помощи, наблюдается сокращение объемов помощи по сравнению с фактически сложившимся за отчетный период. И, как следствие, наблюдается сокращение коечного фонда. Само по себе сокращение коечного фонда не приведет к сокращению накладных расходов учреждения, и, более того, себестоимость каждой единицы (койки, койко-дня) увеличится.

На наш взгляд, на современном этапе должны решаться следующие задачи планирования развития здравоохранения:

- обеспечить снижение удельной затратности оказания медицинской помощи;
- оптимизировать структуру и размещение медицинских учреждений;

- содействовать распространению прогрессивных форм оказания медицинской помощи.

Последовательность планирования в медицинской организации должна быть ориентирована на финансирование оказания определенных объемов медицинской помощи. Различие в развитии медицинской организации определено различием финансирования в системе ОМС. Это различие определяется уровнем потребности в медицинской помощи: при оплате услуг - посещаемостью или количеством законченных случаев, пролеченных в стационаре, в т.ч. с использованием клиничко-статистических групп, при подушевом финансировании – численностью населения и его характеристиками.

Таким образом, планирование финансово-хозяйственной деятельности учреждения становится все более актуальным для обеспечения доступности оказания медицинской помощи, совершенствования ее оплаты за законченный случай с применением КСГ и обеспечивает повышение экономической эффективности деятельности учреждения.

### **Вопросы для обсуждения**

1. Дайте определение понятий «планирование» и «прогнозирование» в здравоохранении.
2. Объект, предмет и временной горизонт планирования.
3. Назовите основные принципы планирования.
4. Перечислите методы планирования в здравоохранении.
5. Что собой представляет медико-экономическое планирование?
6. Основной принцип и виды планирования в здравоохранении.
7. Назовите виды планирования по направлениям.
8. Какие медико-экономические индикаторы лежат в основе планирования?
9. Назовите основные показатели планирования в здравоохранении.
10. Характеристика и задачи стратегического планирования в здравоохранении.
11. В чем заключается сущность бизнес-планирования?
12. Назовите основные структурные элементы и функции бизнес-плана
13. Назовите основные методы бизнес-планирования
14. Положительные и отрицательные черты бизнес-планирования
15. Условия начала «жизненного цикла» бизнес-проекта
16. Типичные ошибки в бизнес-планировании

### **Практическая работа**

**Задача № 1** Разработка бизнес-плана медицинской организации.

#### **Вариант 1.**

Тремя учредителями ООО с уставным капиталом в 300 тысяч рублей, представленных в равных долях, принято решение об организации

стоматологического кабинета. Планируется принять на работу двух врачей-специалистов по УЗИ - диагностике, а также врача-терапевта.

Предполагается, что врачи будут работать в две смены (длительность смены-6 часов) 6 дней в неделю. Функцию бухгалтера, по совместительству, готов на себя взять один из учредителей, а функцию директора - другой. Также планируется принять на работу двух лиц со средним медицинским образованием, и двух санитарок, по совместительству регистраторов.

Для аренды или покупки предлагается помещение на углу ул. 3-его Интернационала и Проспекта Ленина. Цена одного кв. метра при аренде 450 рублей, при покупке 45 тысяч рублей.

**Задание:** Составить бизнес-план стоматологического кабинета, учитывая обязательные условия:

1) необходимая площадь и требования к помещению должны соответствовать СанПиН ([http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_99107/98c4a1cc9445ac60781982d298430d0b449bfcdb/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99107/98c4a1cc9445ac60781982d298430d0b449bfcdb/));

2) кабинет должен располагать минимум 2-я современными аппаратами УЗИ;

3) только «белая» оплата услуг, труда и аренда (или покупка) помещения;

4) при необходимости в дополнительных денежных средствах учесть, что банковский кредит выдаётся под 12,0% годовых.

### **Вариант 2.**

Индивидуальным предпринимателем принято решение открыть частную клинику по лечебной физкультуре. Собственные средства составляют 1 млн рублей.

Предполагается работать в две смены (длительность смены-6 часов) 6 дней в неделю. Бухгалтера, планируется принять на 40- часовую рабочую неделю. Функцию директора учредитель берёт на себя.

Для аренды или покупки предлагается отдельно стоящее здание на углу ул. Бажова и ул. Героев Танкограда по цене 500 рублей за кв. метр при аренде, или 20 тысяч рублей за кв. метр при покупке.

**Задание:** Составить бизнес-план клиники ЛФК, учитывая обязательные условия:

1) необходимая площадь и требования к помещению должны соответствовать СанПиН (<http://www.med-prof.ru/vm31.html>);

2) только «белая» оплата услуг, труда и аренда (или покупка) помещения;

3) при необходимости в дополнительных денежных средствах учесть, что банковский кредит выдаётся под 19,0% годовых.

### **Вариант 3.**

ООО «Медтехника» с уставным капиталом 3 млн рублей решило изъять из оборота своего продуктового магазина 1 млн рублей для организации дочернего товарищества «Кабинет эндоскопии» оставив другим

учредителям (инженеру специалисту по обслуживанию эндоскопов и врачу организатору здравоохранения) 49,0% уставного капитала.

Работать предполагается в две смены, по 4 часа каждая, 5 дней в неделю. Планируется, что кабинет будет располагать 1 колоноскопом, 1 гастроскопом и 1 бронхоскопом. Предполагается, что функцию инженера будет выполнять один из учредителей, из расчёта его работы 40 часов в неделю. Функции бухгалтера будет выполнять наёмный работник на дому. Функцию директора готов взять на себя второй учредитель.

Для аренды или покупки предлагается помещение на углу ул. Дегтярева и ул. Богдана Хмельницкого. Цена одного метра квадратного при аренде - 400, при покупке - 30 тысяч рублей.

**Задание:** Составить бизнес-план кабинета эндоскопии, учитывая обязательные условия:

1) необходимая площадь и требования к помещению должны соответствовать СанПиН (<http://www.endoscopy.ru/doctor/rooms.html>);

2) только «белая» оплата услуг, труда и аренда (или покупка) помещения;

3) при необходимости в дополнительных денежных средствах учесть, что банковский кредит выдаётся под 15,0% годовых.

#### **Вариант 4.**

Владелец предприятия с годовым оборотом 12 млн рублей принял решение изъять из оборота 500 тыс. рублей и открыть кабинет мануальной терапии.

Функцию директора, готов на себя взять сын владельца. Бухгалтера планируется принять по совместительству на 0,5 ставки для работы на дому. Планируется работа в две смены, по 6 часов каждая, 6 дней в неделю на двух столах.

Для аренды или покупки предлагается помещение в здании на углу ул. Энгельса и ул. Коммуны. Цена одного квадратного метра при аренде - 600 рублей, при покупке - 50 тысяч рублей.

**Задание:** Составить бизнес-план кабинета мануальной терапии, учитывая обязательные условия:

1) необходимая площадь и требования к помещению должны соответствовать СанПиН (<https://www.massage.ru/prikaz/trebovaniya.htm>);

2) только «белая» оплата услуг, труда и аренда (или покупка) помещения;

3) при необходимости в дополнительных денежных средствах учесть, что банковский кредит выдаётся под 12,0% годовых.

#### **Вариант 5.**

Индивидуальный предприниматель, владелец аптечного пункта с годовым доходом 2 млн рублей решил открыть кабинет мануальной терапии на 2 стола.

Работа предполагается в две смены, по пять часов каждая, 7 дней в неделю. Функцию директора учредитель готов взять на себя. Бухгалтер будет принят на полный рабочий день для работы в офисе.

Имеется возможность арендовать или купить помещение на углу ул. 40 лет Победы и ул. Бр. Кашириных. Цена одного кв. метра при аренде - 500 рублей, при покупке - 40 тысяч рублей.

**Задание:** Составить бизнес-план кабинета мануальной терапии, учитывая обязательные условия:

1) необходимая площадь и требования к помещению (<https://www.massage.ru/prikaz/trebovaniya.htm>), а также нормы выработки должны соответствовать СанПиН (<http://www.med-prof.ru/vm31.html>);

2) только «белая» оплата услуг, труда и аренда (или покупка) помещения;

3) при необходимости в дополнительных денежных средствах учесть, что банковский кредит выдаётся под 12,0% годовых.

#### **Вариант 6.**

Собственник частного предприятия «Медтехника» с годовым оборотом 5 миллионов рублей принял решение войти в учредители ООО «Клиника электрофизиотерапии» выделить 300 тысяч рублей для создания 60,0% уставного капитала. Вторым учредителем стал врач-организатор здравоохранения с 25,0% долей в уставном капитале и третьим врач физиотерапевт с 15,0% долей уставном капитале.

В клинике планируется иметь следующую аппаратуру: аппарат УВЧ-терапии, лазер 4 класса опасности, аппарат для гальванизации и лекарственного электрофореза, лампа инфракрасного излучения Соллюкс, аппарат для местной дарсонвализации.

Работать планируется в две смены по 5 часов в день 7 раз в неделю. Функции директора берёт на себя второй учредитель, третий учредитель выполняет врача-физиотерапевта. Бухгалтер принят на 0,5 ставки для работы на дому.

Для аренды предлагается нежилое одиноко стоящее здание углу ул. Российской и пр. Победы. Цена одного кв. метра помещения при аренде - 500 рублей.

**Задание:** Составить бизнес-план клиники электрофизиотерапии, учитывая обязательные условия:

1) необходимая площадь и требования к помещению должны соответствовать СанПиН <http://www.physiotherapy.ru/specialist/normativnie-dokumenty/trebovaniya-k-fto.html>; и [http://www.fizioterapiya.info/?page\\_id=555](http://www.fizioterapiya.info/?page_id=555)

2) только «белая» оплата услуг, труда и аренда (или покупка) помещения;

3) при необходимости в дополнительных денежных средствах учесть, что банковский кредит выдаётся под 12,0% годовых.

#### **Вариант 7.**

Психиатр-психотерапевт высшей категории принял решение заняться частной практикой, открыв кабинет психотерапии и кодирования при наркотической и алкогольной зависимости. Собственных свободных денежных средств не имеется.

Работать предполагается по 6 часов каждая 6 дней в неделю. Для ведения бухгалтерского учёта планируется заключить договор с фирмой ООО «Бухгалтерское сопровождение» за 2 тысячи рублей в месяц. Функцию директора предприниматель готов выполнять сам.

Для аренды предлагается помещение в санатории «Изумруд». Стоимость одного кв. метра аренды - 400 рублей.

**Задание:** Составить бизнес-план кабинета психотерапии и кодирования при наркотической и алкогольной зависимости, учитывая обязательные условия:

1) необходимая площадь и требования к помещению должны соответствовать Приказу МЗ РФ от 16 сентября 2003 г. N 438 «О психотерапевтической помощи» (<http://pravo-med.ru/legislation/fz/8391/>);

2) только «белая» оплата услуг, труда и аренда (или покупка) помещения;

3) при необходимости в дополнительных денежных средствах учесть, что банковский кредит выдаётся под 12,0% годовых.

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационной задачи:

- разработка бизнес-плана для медицинской организации

#### **Тестовый контроль уровня знаний**

##### **1. ПЛАНИРОВАНИЕ – ЭТО:**

а) оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленной цели;

б) делегирование и передача на нижестоящие уровни полномочий и ответственности;

в) побуждение к действию;

г) определение типа организационной структуры

д) предположение

##### **2. ОРГАНИЗАЦИЯ КАК ФУНКЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПОЛАГАЕТ:**

а) оптимальное распределение ресурсов для достижения поставленной цели;

б) делегирование и передача на нижестоящие уровни полномочий и ответственности;

в) побуждение к действию;

г) разработка системы мероприятий для решения намечаемых проблем на различные временные периоды



д) распределение ресурсов

3. ТЕХНИЧЕСКИЕ НАВЫКИ ЛИДЕРА ОЗНАЧАЮТ:

- а) научное мировоззрение;
- б) профессиональные знания, умения, навыки;
- в) определенный стаж работы;
- г) личностные качества
- д) в,г

4. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СИТУАЦИИ, ДЛЯ КОТОРЫХ ЕСТЬ ЗАРАНЕЕ ОТРАБОТАННОЕ РЕШЕНИЕ, СЧИТАЮТ:

- а) стандартными;
- б) ординарными;
- в) уникальными;
- г) феноменальными
- д) инитарными

5. КАЧЕСТВО РЕЗУЛЬТАТА ОЦЕНИВАЮТ:

- а) по кадровому обеспечению лечебного процесса;
- б) соответствию процесса оказания медицинской помощи Порядкам оказания медицинской помощи;
- в) соответствию процесса оказания медицинской помощи технологическим стандартам;
- г) отсутствию жалоб пациентов
- д) по материальному обеспечению

6. КРЕДИТЫ, ВЫДАВАЕМЫЕ НА СРОК ДО ТРЁХ МЕСЯЦЕВ НАЗЫВАЮТСЯ:

- а) краткосрочные
- б) среднесрочные
- в) долгосрочные
- г) кредитная линия
- д) портфельные инвестиции

7. КАК НАЗЫВАЕТСЯ НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЙ НАБОР ПРАВИЛ, НОРМ, ТРЕБОВАНИЙ К ОБЪЕКТУ СТАНДАРТИЗАЦИИ И УТВЕРЖДЁННЫЙ КОМПЕТЕНТНЫМИ ОРГАНАМИ?

- а) договор
- б) накладная
- в) стандарт
- г) ведомость
- д) квитанция

8. БИЗНЕС- ПЛАН ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

- а) прототип сметы расходов
- б) расширенная смета расходов
- в) программа развития хозяйствующего субъекта
- г) важный инструмент управления объекта здравоохранения в условиях рынка
- д) все неверно

9. БИЗНЕС – ПЛАН НЕОБХОДИМ СУБЪЕКТУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИ:

- а) подготовка заявок на получение кредитов в коммерческих банках
- б) обоснований предложений по приватизации
- в) подготовке выпуска новой медицинской продукции и оказания новых медицинских услуг
- г) при привлечении инвесторов в т. ч. иностранных
- д) все вышеперечисленное

10. ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НАДО ИМЕТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА:

- а) энергия, умение себя заставить
- б) умение думать
- в) умение строить взаимоотношения с людьми
- г) знать передовые технологии
- д) все выше перечисленное

## **Тема № 9. Лизинг в здравоохранении и медицинской организации**

**Цель занятия:** ознакомить обучающихся с порядком составления лизингового проекта и методикой его анализа.

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

В основу английского «leasing», в свою очередь, легло «lease», что означает — «аренда». Изначально слово «leasing» в английском языке определило отношения, берущие начало от аренды, но отличные от нее. Слово «лизинг» активно используется в России уже более 20 лет.

Лизинг — это инвестиционный инструмент, позволяющий предприятию, не привлекая собственные ресурсы, произвести модернизацию основных фондов и получить новое необходимое оборудование или другие непотребляемые предметы.

Лизинг — это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель (лизинговая компания) приобретает у поставщика оборудование и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определённых условиях лизингополучателю (клиенту) с последующим переходом права собственности лизингополучателю.

Сублизинг — вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга.

### **Субъекты лизинговой сделки**

Лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование.

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.

Продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем, продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга.

Страховщик — это страховая компания, которая участвует в сделке лизинга, осуществляя страхование имущественных, транспортных и прочих видов рисков, связанных с предметом лизинга и/или сделкой лизинга.

Предмет лизинга — могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество (кроме земельных участков и других природных объектов, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения). Предмет лизинга, переданный в пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя (лизинговой компании). Лизингополучатель становится владельцем предмета лизинга при условии выплаты всех лизинговых платежей.

Лизинговые платежи — плата за владение и пользование предметом лизинга.

#### Преимущества лизинга

Лизинг не предполагает единовременное привлечение крупных сумм собственных средств для закупки предмета лизинга.

Лизинговые платежи распределяются наиболее удобным способом для лизингополучателя и соответствуют срокам, когда компания уже начала получать прибыль от использования предмета лизинга, и он уже окупается.

Лизинг позволяет экономить денежные средства за счет налоговых преференций (налог на прибыль, зачет НДС, налог на имущество).

Лизинг является единственным способом применить ускоренную амортизацию с коэффициентом до 3. За счет этого балансовая стоимость имущества уменьшается в 3 раза быстрее и как следствие уменьшается сумма налога на имущество.

График погашения задолженности (график лизинговых платежей) отличается гибкостью. Лизингополучатель не производит выплат до ввода предмета лизинга в эксплуатацию.

Предмет лизинга может учитываться либо на балансе лизингодателя, либо на балансе лизингополучателя. Если балансодержателем является лизинговая компания, то лизингополучатель получает возможность улучшить структуру своего баланса, за счет учета предмета лизинга на забалансовых счетах (кредит или прямая закупка этого не позволяют сделать).

Также, если предмет лизинга находится, на балансе лизинговой компании, у лизингополучателя отсутствует необходимость переоценки основных фондов (в части предмета лизинга).

По окончании срока лизингового договора, лизингополучатель имеет возможность получить предмет лизинга по нулевой стоимости.

Договор лизинга составляется, как правило, на срок службы оборудования.

Получение финансирования через лизинг, значительно проще и намного реже требуется залоговое обеспечение. Так как лизинговая компания будет являться собственником имущества до окончания срока лизинга.

Из-за своей простоты, доступности и эффективности лизинг позволяет лизингополучателям поддерживать фонд средств производства в соответствии с современными требованиями рынка, что дает значительные конкурентные преимущества.

#### Отличие лизинга от кредита

##### Условия и цены

**Лизинг.** Имущество приобретает лизинговая компания (лизингодатель), которая передает его лизингополучателю в соответствии со статьей 2 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», «за плату во временное пользование». Лизингополучатель предоставляет необходимые учредительные и финансовые документы, и вносит аванс 20–30% от стоимости приобретаемого имущества.

На протяжении всего срока лизинга, лизингополучатель выплачивает лизинговые платежи по договору. Лизингополучатель оплачивает не только стоимость имущества, но и сумму страховки, маржу лизинговой компании и налог на лизинговое имущество. Итоговая сумма этих платежей может оказаться больше сумм выплат по кредиту. Чаще всего договор лизинга предусматривает переход права собственности на оборудование к лизингополучателю, согласно пункту 5 статьи 15 Закона № 164-ФЗ. В этом случае в общую сумму договора включается выкупная стоимость предмета лизинга (ст. 28 Закона № 164-ФЗ).

**Кредит.** Имущество приобретает клиент самостоятельно, после получения кредита в банке (ст. 819 ГК). Для выдачи кредита банк изучает кредитную историю организации, величину активов и пассивов, наличие дополнительного обеспечения и залога. Также сохраняется вероятность того, что помимо выплаты платежей по кредиту, дополнительно придется оплачивать комиссию на ведение ссудного счета, оценку заложенного имущества или его страховку. При лизинге, передаваемое имущество является залогом. Также отсутствует необходимость в положительной кредитной истории.

##### И кто же собственник?

**Лизинг.** Лизингополучатель имеет право лишь пользоваться имуществом, так как собственником является лизинговая компания. Лизингодатель может распоряжаться имуществом и даже изъять его у лизингополучателя (ст. 11 Закона № 164-ФЗ). Также стоит учитывать, что лизингополучатель обязан возместить собственнику стоимость имущества в случае его случайной гибели или порчи (ст. 669 ГК). Но, как правило, для этого предмет лизинга обязательно подлежит страхованию.

Переход права собственности к лизингополучателю происходит только через определенный период времени. Это зависит от договора лизинга. Наиболее распространен переход права собственности после уплаты всех лизинговых платежей.

**Кредит.** Приобретая имущество с помощью банковского кредита, компания сразу становится его собственником.

#### Налогообложение

**Лизинг.** Лизинговые платежи фирма относит на расходы, при определении базы по налогу на прибыль (подпункт 10 пункта 1 статьи 264 Налогового кодекса РФ). В случае если лизингополучатель учитывает имущество на своем балансе, то из суммы списываемых на расходы лизинговых платежей он вычитает суммы начисленной амортизации (ст. 259 НК). В том случае, когда имущество учитывается на балансе лизингодателя, то из суммы списываемых на расходы лизинговых платежей придется вычесть выкупную стоимость предмета лизинга.

Это обусловлено тем, что в базе по налогу на прибыль не учитывают расходы по приобретению амортизируемого имущества (п. 5 ст. 270 НК). Именно такими расходами и будет выкупная стоимость оборудования. Следовательно, списываться она будет лишь постепенно с помощью амортизации (ст. 256–259 НК). Делать это можно будет только после того, как имущество перейдет в собственность лизингополучателя. Именно такой точки зрения придерживаются чиновники (письма Минфина от 9 ноября 2005 г. № 03-03-04/4/348, от 24 мая 2005 г. № 03-03-01-04/1/288, от 8 апреля 2005 г. № 03-03-01-04/1/174, от 26 октября 2004 г. № 03-03-01-04/4/15).

Бывает, что в договоре лизинга не указывают такую составляющую, как выкупная стоимость. Специалисты Минфина считают, что в этом случае всю сумму лизинговых платежей придется включать в первоначальную стоимость имущества. А затем, после перехода права собственности, относить на расходы через амортизацию.

Но компании могут оспорить данную позицию. Так как Налоговый кодекс не содержит никаких оговорок насчет выкупной цены. Подпункт 10 п. 1 ст. 264 НК гласит, «лизинговые платежи в полном объеме включаются в прочие расходы». Исключение существует только для начисленной лизингополучателем амортизации. Также, законодатели предусмотрели особый порядок формирования стоимости амортизируемого имущества при лизинге (абз. 3 п. 1 ст. 257 НК). В первоначальную стоимость такого имущества «включают расходы лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования». Это значит, что для лизингодателя и лизингополучателя первоначальная стоимость имущества в целях налогового учета отличаться не будет. Таким образом, если лизингодатель полностью самортизирует имущество к моменту окончания договора, то он передаст его лизингополучателю с остаточной стоимостью равной нулю. Если у лизингодателя имущество полностью не самортизируется,

то оно передается по остаточной (несамортизируемой) стоимости, и именно данная часть будет списываться в расходы у лизингополучателя через амортизацию. Следовательно, если фирма будет накапливать выкупную стоимость, то она её не сможет списать, так как амортизация у нее начисляться уже не будет.

Таким образом, можно сделать вывод, что лизинговый платеж делить не нужно, а следует его в полном объеме относить на прочие расходы. Но, скорее всего, доказывать эту точку зрения фирмам придется в суде. К сожалению, судебная практика по этому вопросу ещё не сформирована.

**Кредит.** Получив в банке кредит, фирма приобретает необходимое имущество. Налог на прибыль кредит не увеличивает (подпункт 10 пункта 1 статьи 251 НК РФ). Но проценты по кредиту можно отнести к внереализационным расходам (п. 1 ст. 269 НК). Осуществить это можно только в пределах норм двумя способами.

Первый заключается в сравнении ставки текущего кредита фирмы со ставками аналогичных кредитов, полученных «на сопоставимых условиях» (абз. 2 п. 1 ст. 269 НК). При этом сопоставляемые кредиты должны быть получены в одном периоде, в одинаковой валюте, на равные сроки и под схожее обеспечение. Списывают на расходы проценты в пределах ставки, которая может отклоняться от среднего уровня не более чем на 20 процентов.

В случае если аналогичных займов не было, то по рублевым кредитам рассчитывают размер допустимого процента. Он зависит от ставки рефинансирования Банка России (сейчас она составляет 13% годовых), увеличенной в 1,1 раза. Получается, что в настоящее время эта величина, уменьшающая облагаемую прибыль, равна 14,3 процента (13% x 1,1). По кредитам в иностранной валюте предел учитываемой при налогообложении ставки составляет 15 процентов (абз. 4 п. 1 ст. 269 НК). Этот способ можно применять также в том случае, если допустимый процент по первому варианту рассчитывать невыгодно или затруднительно.

#### Амортизация

**Лизинг.** К имуществу, учитываемому на балансе предприятия, можно применить коэффициенты ускоренной амортизации 3 (п. 7 ст. 259 НК).

Но стоит учитывать, что для амортизации легковых автомобилей стоимостью свыше 300 тысяч рублей и микроавтобусов стоимостью свыше 400 тысяч рублей в налоговом учете придется использовать понижающий коэффициент 0,5 (п. 9 ст. 259 НК). Таким образом, общий максимальный коэффициент ускорения по такому имуществу будет равен 1,5 (письмо УФНС по г. Москве от 19 ноября 2004 г. № 26–12/74942). Также необходимо указать метод расчета амортизации в учетной политике по налоговому учету.

**Кредит.** После приобретения имущества и постановке его на учет, фирма начисляет амортизацию по нему в обычном порядке (ст. 259 НК).

#### Налог на добавленную стоимость

**Лизинг.** Так как лизинговые платежи включают в себя НДС, то в дальнейшем компания может зачесть его из бюджета (ст. 171, 172 НК). Вся сумма НДС, которую лизингополучатель в результате заплатит в составе лизинговых платежей и потом зачтет, всегда будет больше, чем НДС, уплаченный в составе стоимости оборудования при покупке в кредит. Так как при лизинге в базу для расчета этого налога входят, и стоимость имущества, и услуги лизингодателя.

Минфин в своих письмах от 15 ноября 2004 г. № 03-04-11/203, от 22 ноября 2004 г. № 03-03-01-04 /1/128 прямо указал, что НДС по лизинговым платежам можно принимать к вычету в полном объеме.

В судебной практике были случаи, когда налоговики делили лизинговый платеж на плату за аренду имущества и выкупную стоимость имущества, и НДС по выкупной стоимости не разрешали сразу брать к зачету. Налоговые органы настаивали, что такой НДС можно принять к вычету только после перехода к лизингополучателю права собственности на оборудование.

Арбитры не согласились с такой позицией и признали, что лизинговый платеж по одному договору — это единый платеж. Поэтому лизингополучатель может полностью зачесть НДС по лизинговому платежу (постановления ФАС Северо-Западного округа от 25 апреля 2005 г. № А52/6733/2004/2, ФАС Поволжского округа от 07 июля 2005 г. № А55-14497/04–30, ФАС Западно-Сибирского округа от 11 сентября 2002 г. № Ф04/3420–356/ А67-2002).

**Кредит.** Кредитные деньги полученные от банка, НДС не облагаются (подп. 3 п. 3 ст. 149 НК). Сумму налога, предъявленную поставщиком имущества, можно принять к вычету (п. 1 ст. 171 НК) — соответственно, после того, как оборудование будет принято на учет и фирма получит от поставщика счет-фактуру (ст. 172 НК).

Налог на имущество

**Лизинг.** В случае если имущество находится на балансе у лизингодателя, компания лизингополучатель избегает уплаты налога на имущество. Налогом на имущество облагается только стоимость основных средств (ст. 374 НК). Об этом также говорит Минфин в письме от 3 марта 2005 г. № 03-06-01-04/125.

Если лизингополучатель впоследствии выкупает имущество, то к моменту перехода права собственности на него оно уже может быть полностью амортизировано (поскольку применяется ускоренный коэффициент). В этом случае базы по налогу на имущество у фирмы тоже не возникнет.

**Кредит.** Так как фирма приобретает имущество в собственность, то основные средства отражают на счете 01 и перечисляют налог на имущество (ст. 375 НК).

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Дайте определение понятия лизинга.



2. Назовите субъекты лизинговой сделки.
- 3.Какая схема простой лизинговой сделки.
4. Какая схема сложной лизинговой сделки.
5. Классификация лизинга: по форме сделки, по платежам, по срокам.
6. Использование лизинга в здравоохранении.
7. Причины слабого развития лизинга в России.
8. Назовите преимущество лизинга перед арендой.
9. В чём особенности оперативного лизинга?
10. Методика расчёта лизинговых платежей.
11. Из чего складывается анализ лизингового проекта?
12. В чём отличия лизинга от кредита по условиям сделки?
- 13.В чём отличия лизинга от кредита в налогообложении?

### **Практическая работа**

#### **Вариант 1.**

Руководству Челябинской лизинговой компании “Южуралмедлизинг” Областная клиническая больница предложила лизинговый проект, суть которого заключалась в приобретении для неё на условиях лизинга медицинского прибора “Литотриптер” стоимостью 2 млн руб. на 5 лет. Лизингополучатель предлагает следующие финансовые условия сделки: норма амортизации 20,0% годовых, процентная ставка по кредиту 10,0% в год, комиссионные лизинговой компании 10,0%. Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 40 тыс. руб. Провести экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

#### **Вариант 2**

Руководству Челябинской лизинговой компании “Южуралмедлизинг” Областная клиническая больница предложила лизинговый проект, суть которого заключалась в приобретении для неё на условиях лизинга медицинского прибора ультразвуковой диагностики “Logig 7” стоимостью 3 млн руб. на 5 лет. Лизингополучатель предлагает следующие финансовые условия сделки: норма амортизации 20,0% годовых, процентная ставка по кредиту 5,0% в год, комиссионные лизинговой компании 5,0%. Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 60 тыс. руб.

Провести экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

#### **Вариант 3.**

Руководству Челябинской лизинговой компании “Южуралмедлизинг” Областной клинический терапевтический госпиталь ветеранов войн предложил лизинговый проект, суть которого заключалась в приобретении для него на условиях лизинга медицинского прибора консервативного лечения гиперплазии предстательной железы “Prostatron” стоимостью 1400 тыс. руб. на 5 лет. Лизингополучатель предлагает следующие финансовые условия сделки: норма амортизации 20,0% годовых, процентная ставка по кредиту 10,0% в год, комиссионные лизинговой компании 5,0%.

Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 50 тыс. руб.

Провести экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

#### **Вариант 4**

Руководству Челябинской лизинговой компании “Южуралмедлизинг” Областной клинический онкологический центр предложил лизинговый проект, суть которого заключалась в приобретении для него на условиях лизинга компьютерного томографа “Simems-1001” стоимостью 10 млн. руб. на 5 лет. Лизингополучатель предлагает следующие финансовые условия сделки: норма амортизации 20,0% годовых, процентная ставка по кредиту 10,0% в год, комиссионные лизинговой компании 5,0%. Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 30 тыс. руб.

Провести экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

#### **Вариант 5**

Руководство ГКБ№3 обратилась в лизинговую компанию “Ураллизинг” и предложила лизинговый проект, суть которого заключалась в приобретении для неё на условиях лизинга телефонной АТС “Telekom 1003” стоимостью 5 млн. руб. на 5 лет. Лизингополучатель предлагает следующие финансовые условия сделки: норма амортизации 20,0% годовых, процентная ставка по кредиту 15,0% в год, комиссионные лизинговой компании 10,0%. Лизинговые платежи будут осуществляться равномерным способом без аванса. Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 40 тыс. руб.

Провести экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

#### **Вариант 6**

Областная больница г. Кургана предложила лизинговый проект, суть которого заключалась в приобретении для неё на условиях лизинга компьютерного томографа “Simems-1001” стоимостью 10 млн. руб. на 5 лет. Лизингополучатель предлагает следующие финансовые условия сделки: норма амортизации 20,0% годовых, процентная ставка по кредиту 15,0% в год, комиссионные лизинговой компании 10,0%. Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 60 тыс. руб.

Провести экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

#### **Вариант 7**

Руководству Томской лизинговой компании “Сибирьмедлизинг” Областная больница г. Томска предложила лизинговый проект, суть которого заключалась в приобретении для неё на условиях лизинга позитронно-эмиссионный томографа “Simems-2101” стоимостью 60 млн. руб. на 5 лет. Лизингополучатель предлагает следующие финансовые условия сделки: норма амортизации 20,0% годовых, процентная ставка по кредиту 8,0% в год,

комиссионные лизинговой компании 10,0%. Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 50 тыс. руб.

Провести экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

### Пример решения задачи

Стоимость лизингового объекта = 150 тыс. руб., норма амортизации 20,0% годовых, срок лизинга 5 лет с 2013 по 2017 год, процентная ставка по кредиту 10,0% годовых, комиссионные лизинговой компании 8,0% в год. Лизинговые платежи осуществляются равномерным способом с авансом в 50 тыс. руб.

### Алгоритм решения задания

Расчёт лизинговых платежей по элемента (тыс. руб.)

Годы	Стоимость оборудования на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость оборудования на конец года	Среднегодовая стоимость оборудования	Плата за кредит	Комиссионные	Лизинговые платежи без аванса	Лизинговые платежи с авансом
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2013	150	30	120	135	$13,5=135 \times 10\%$	$10,8=135 \times 8\%$	$30+13,5+10,8=54,$	50
2014	120	30	90	105	$10,5=105 \times 10\%$	$8,4=105 \times 8\%$	$30+10,5+8,4=48,9$	41,875
2015	90	30	60	75	$7,5=75 \times 10\%$	$6=75 \times 8\%$	$30+7,5+6=43,5$	41,875
2016	60	30	30	45	$4,5=45 \times 10\%$	$3,6=45 \times 8\%$	$30+4,5+3,6=38,1$	41,875
2017	30	30	0	15	$1,5=15 \times 10\%$	$1,2=15 \times 8\%$	$30+1,5+1,2=32,7$	41,875
5		150					217,5	217,5

1. Определяем стоимость оборудования на начало каждого из четырёх лет лизинговой сделки:

Поскольку норма амортизации 20,0% в год, что составляет 30 тыс. от 150 тыс. стоимость оборудования составляет см. столбик №2.

2. Определяем стоимость оборудования на конец каждого из пяти лет лизинговой сделки: см. столбик №4.

11. Рассчитываем среднегодовую стоимость оборудования: для 2013 года  $= (150 \text{ тыс.} + 120 \text{ тыс.}) / 2 = 135 \text{ тыс.}$  и т.д. для следующих лет см. столбик №5.

12. Рассчитываем плату за кредит: см. столбик № 6.

13. Рассчитываем комиссионные лизинговой компании: см. столбик №7.

14. Рассчитываем общую сумму лизинговых платежей без аванса: для 2013 года = сумма амортизационных отчислений + плата за кредит + комиссионные лизинговой компании = 30 тыс. руб. + 13,5 тыс. руб. + 10,8 тыс. руб. = 54,3 тыс. руб. и т.д. для следующих лет см. столбик №8.

15. Рассчитываем общую сумму лизинговых платежей при условии аванса. Равномерный способ оплаты подразумевает, что оставшаяся сумма

делиться и выплачивается одинаковыми платежами за оставшиеся 4 года. Сумма лизинговых платежей – аванс/ 4 года = 217,5 тыс. руб. – 50 тыс. руб./4 = по 41 875 руб. за 2014-2017 годы.

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационных задач:

- экспертизу лизингового проекта с расчётом лизинговых платежей.

### **Тестовый контроль уровня знаний.**

1). ВИД ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, КОГДА ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ РАСПЛАЧИВАЕТСЯ ДЕНЬГАМИ И ПРОИЗВЕДЁННЫМ ТОВАРОМ, НАЗЫВАЕТСЯ

- а) денежные
- б) товарные
- в) компенсационные
- г) смешанные
- д) товарно-сырьевые

2). СУБЪЕКТ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ, КОТОРЫЙ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СВОИ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ, НАЗЫВАЕТСЯ

- а) лизингополучатель
- б) лизингодатель
- в) предприниматель
- г) лизингоакцептор
- д) донор

3). ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЕТ ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ ЗА ЛИЗИНГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОСЛЕ ИСТЕЧЕНИЯ СРОКА ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ НАЗЫВАЮТСЯ

- а) цена
- б) остаточная стоимость
- в) опцион покупателя
- г) себестоимость
- д) прибыль

4). НА ЛИЗИНГОВОМ ОБОРУДОВАНИИ ЗАНИМАТЬСЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МОЖНО

- а) нет ограничений
- б) нельзя в любом случае
- в) если оборудование медицинское
- г) по разрешению налоговых органов
- д) в первый год лизинговой сделки

5). ФОРМА ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ, КОГДА ИМЕЕТСЯ ТОЛЬКО ТРИ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТА СДЕЛКИ, НАЗЫВАЕТСЯ

- а) косвенный

- б) производственный
  - в) тройственный
  - г) сложный
  - д) прямой
- 6). СРОК ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ ПРИ ФИНАНСОВОМ ЛИЗИНГЕ?
- а) нет ограничений
  - б) один год
  - в) равен сроку амортизации оборудования
  - г) равен сроку службы оборудования
  - д) ) равен сроку выкупа оборудования
- 7). ЛИЗИНГ, ПРИ КОТОРОМ ВСЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ РАСХОДЫ (РЕМОНТ, МОДЕРНИЗАЦИЯ И Т.П.) БЕРЁТ НА СЕБЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ, НАЗЫВАЕТСЯ
- а) с полным набором сервисных услуг
  - б) с не полным набором сервисных услуг
  - в) генеральный лизинг
  - г) обязательный
  - д) простой
- 8). ЛИЗИНГ, ПРИ КОТОРОМ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ ВОЗВРАЩАЕТСЯ НЕ ВСЯ СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА, НАЗЫВАЕТСЯ
- а) частичный
  - б) финансовый
  - в) оперативный
  - г) с ускоренной амортизацией
  - д) не полный
- 9). ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НУЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПРИ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКЕ ВЫБИРАЕТ
- а) лизингополучатель
  - б) лизингодатель
  - в) лизинговая компания
  - г) лизингоакцептор
  - д) нет ограничений
- 10). ПРИЧИНА СЛАБОГО РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В
- а) недостаточность законодательства
  - б) слабость финансовых компаний
  - в) недостаточный уровень подготовки кадров
  - г) не развитость вторичного рынка оборудования
  - д) всё выше перечисленное

## **Тема № 10. Оплата труда и бухгалтерский учёт в стоматологических медицинских организациях**

**Цель занятия:** ознакомить обучающихся с системой финансирования медицинской организации, формами оплаты труда и порядком формирования заработной платы

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – решение ситуационных задач:
  - анализ дефицита бюджета медицинской организации
  - расчёт заработной платы медицинского персонала при простой повременной и повременно-премиальной формах оплаты труда;
  - расчёт заработной платы медицинского персонала при сдельной форме оплаты труда.
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

В условиях рыночной экономики центр тяжести финансовой деятельности смещается с централизованного распределения финансовых ресурсов на обеспечение устойчивого функционирования свободного рынка товаров и услуг и государственное неценовое регулирование рыночных отношений посредством налогов, пошлин, учетных ставок, субсидий, субвенций, квот и других финансовых рычагов воздействий. Существенно повышается роль и возможность самостоятельного использования финансовых ресурсов хозяйствующими субъектами, в том числе медицинскими организациями

Финансовая система здравоохранения представляет собой совокупность форм и методов формирования, распределения и использования денежных средств в области здравоохранения.

Отраслевая финансовая система обеспечивает экономическую эффективность использования финансовых и материальных ресурсов, повышение ответственности органов управления здравоохранением и медицинской организации за рациональное использование финансовых средств, социальную справедливость путем выравнивания доступа граждан России к получению качественной медицинской помощи, обеспечение единых подходов к формированию, распределению и использованию финансовых средств.

Оплата труда рассматривается экономистами как основной инструмент побуждения и непрерывного поддержания интереса работника к высокопроизводительному и качественному труду. Механизм этой связи: «больше и лучше работаешь – больше платят, а если больше платят, то

формируется потребность работать еще больше и лучше». В итоге должно возникать побуждение работника к росту производительности и качества труда. Замысел экономистов мудрый, но воплотить его в жизнь практически очень непросто.

Оплата труда или заработная плата, получаемая работниками за единицу рабочего времени является номинальной зарплатой, а фактическое количество товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную заработную плату, является реальной зарплатой. Заработная плата зависит от величины номинальной зарплаты и уровня цен на покупаемые товары и услуги. Пространственная и отраслевая дифференциация заработной платы обусловлена, прежде всего, соотношением спроса и предложения труда. Устойчивый спрос на труд является результатом высокого уровня производительности данного специфического ресурса.

Изучение понятия – оплата труда очень актуально, так как практически любой человек вступает в трудовые отношения и знание того, за что и как будет оплачиваться его труд, во многом может определить его место работы и вид деятельности.

В Концепции развития системы здравоохранения в РФ до 2020 г. подчеркивается, что основными проблемами в области управления медицинскими кадрами являются уравнильные подходы к оплате труда медицинского персонала и снижение престижа медицинской профессии.

В настоящее время осуществлен переход на новую систему оплаты труда работников бюджетной сферы, в том числе здравоохранения. Введение данной системы позволяет учитывать специфику медицинского труда. Эта система оплаты труда предусматривает следующие составляющие, которые должны учитываться при исчислении заработной платы конкретного медицинского работника:

1. Базовый должностной оклад;
2. Компенсационные выплаты;
3. Стимулирующие выплаты.

Базовый должностной оклад (базовая ставка заработной платы) – минимальный должностной оклад работника государственной медицинской организации, входящего в соответствующую профессиональную квалификационную группу, без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

Профессиональная квалификационная группа устанавливается в соответствии с методическими рекомендациями органа управления здравоохранением.

Компенсационные выплаты – доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (например, за работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, за работу в ночное время и в условиях, отклоняющихся от нормальных).

Стимулирующие выплаты – доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты (например, выплаты за интенсивность и высокие результаты работы, за качество выполняемых работ, за стаж непрерывной работы, выслугу лет, премиальные выплаты по итогам работы).

Механизмом реализации этой системы оплаты труда состоит в заключении трудовых договоров с каждым работником организации здравоохранения

На заработную плату влияет не только способ установления ее величины, но и в не меньшей степени — общая сумма денежных средств медицинской организации, которыми она располагает для оплаты труда своих работников.

Каждое учреждение здравоохранения ежегодно формирует и ежеквартально, ежемесячно уточняет фонд оплаты труда, исходя из имеющихся в наличии и предвидимых денежных поступлений с учетом налоговых отчислений, которые приходится оплачивать из этого фонда.

Часть денежных поступлений учреждений здравоохранения, непосредственно используемая для уплаты заработной платы в соответствии с установленными ставками и нормами, именуется «Фондом заработной платы». Понятие «Фондом заработной платы» несколько отличается от термина «Фонд оплаты труда». Фонд заработной платы обычно представляет собой основную часть фонда оплаты труда, который может превышать фонд заработной платы на величину резервных средств: дополнительных к зарплате поощрительных выплат, отдельных платежей, непосредственно связанных с оплатой труда.

### **Вопросы для обсуждения:**

1. Финансы и финансовая система в Российской Федерации
2. Система формирования бюджета здравоохранения
3. Назовите источники финансирования здравоохранения в России
4. Назовите основные источники поступления финансовых средств в медицинские организации
5. Основные источники и условия внебюджетного финансирования в здравоохранении
6. Охарактеризуйте систему одноканального финансирования
7. Назовите направления расходования финансовых средств в медицинской организации
8. Дайте определение и назовите функции заработной платы.
9. Номинальная и реальная заработная плата, принципы оплаты труда
10. Основные формы оплаты труда в системе здравоохранения.
11. Виды, достоинства и недостатки повременной системы оплаты труда.
12. Характеристика эффективного контракта в медицинской организации и сдельной системы оплаты труда.
13. Правовые и нормативные акты регулирования оплаты труда.



## Практическая работа

### Задание № 1. Расчёт и анализ бюджета здравоохранения

Условия выполнения:

1. Определить запланированный бюджет медицинской организации на год.
2. Рассчитать фактические расходы на год.
3. Вычислить дефицит бюджета.
4. Внести предложения по устранению дефицита.
5. Результаты представить в письменном виде.

#### Вариант 1.

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города Р с населением в 1,1 млн. человек, если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом:

- норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198, был запланирован тариф по ОМС -781,8 руб., реально тариф составил – 782,3 руб.;

- норматив посещений в дневном стационаре на 1 жителя в год 0,577, был запланирован тариф по ОМС - 510,3 руб., реально тариф составил – 580 руб.;

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1667руб. реально тариф составил –1766,2 руб.;

- норматив обслуживания скорой помощи на 1 жителя в год – 0,318 тариф по ОМС одного вызова составил 1445,6 руб.и за год не изменился.

Половозрастной коэффициент –1,1.

Региональный коэффициент (Уральский) – 1,15.

#### Вариант 2

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города К с населением в 800 тыс. человек, если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом:

- норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198, был запланирован тариф по ОМС -791,8 руб., реально тариф составил – 792,3 руб.;

- норматив посещений в дневном стационаре на 1 жителя в год 0,577, был запланирован тариф по ОМС - 528,3 руб., реально тариф составил – 590 руб.;

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1677 руб. реально тариф составил –1776,2 руб.;

- норматив обслуживания скорой помощи на 1 жителя в год – 0,318 тариф по ОМС одного вызова составил 1455,6 руб.и за год не изменился.

Половозрастной коэффициент –1,15.

Региональный коэффициент (Уральский) – 1,15.

### **Вариант 3**

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города В с населением в 600 тыс. человек, если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом:

- норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198, был запланирован тариф по ОМС -796,8 руб., реально тариф составил – 807,3 руб.;

- норматив посещений в дневном стационаре на 1 жителя в год 0,577, был запланирован тариф по ОМС - 533,3 руб., реально тариф составил – 595 руб.;

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1682руб. реально тариф составил –1781,2 руб.;

- норматив обслуживания скорой помощи на 1 жителя в год – 0,318 тариф по ОМС одного вызова составил 1460,6 руб.и за год не изменился.

Половозрастной коэффициент –1,2.

Региональный коэффициент (Уральский) – 1,15.

### **Вариант 4**

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города С с населением в 850 тыс. человек, если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом:

- норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198, был запланирован тариф по ОМС -801,8 руб., реально тариф составил – 802,3 руб.;

- норматив посещений в дневном стационаре на 1 жителя в год 0,577, был запланирован тариф по ОМС - 538,3 руб., реально тариф составил – 600 руб.;

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1687руб. реально тариф составил –1786,2 руб.;

- норматив обслуживания скорой помощи на 1 жителя в год – 0,318 тариф по ОМС одного вызова составил 1465,6 руб.и за год не изменился.

Половозрастной коэффициент –1,12.

Региональный коэффициент (уральский) – 1,15.

### **Вариант 5**

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города Д с населением в 840 тыс. человек, если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом:

- норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198, был запланирован тариф по ОМС -781,8 руб., реально тариф составил – 782,3 руб.;

- норматив посещений в дневном стационаре на 1 жителя в год 0,577, был запланирован тариф по ОМС - 510,3 3 руб., реально тариф составил – 580 руб.;

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1667руб. реально тариф составил –1766,2 руб.;

- норматив обслуживания скорой помощи на 1 жителя в год – 0,318 тариф по ОМС одного вызова составил 1445,6 руб.и за год не изменился.

Половозрастной коэффициент –1,01.

Региональный коэффициент (Полярный) – 2,0.

#### **Вариант 6**

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города К с населением в 20 тыс. человек, если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом: - норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198, был запланирован тариф по ОМС - 781,8 руб., реально тариф составил – 782,3 руб.;

- норматив посещений в дневном стационаре на 1 жителя в год 0,577, был запланирован тариф по ОМС - 510,3 руб., реально тариф составил – 580 руб.;

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1667руб. реально тариф составил –1766,2 руб.;

Служба скорой помощи отсутствует

Половозрастной коэффициент –1,1.

Региональный коэффициент (Уральский) – 1,15.

#### **Вариант 7**

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города Т с населением в 11 150 тыс. человек, если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом:

- норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198, был запланирован тариф по ОМС -811,8 руб., реально тариф составил – 812,3 руб.;

- норматив посещений в дневном стационаре на 1 жителя в год 0,577, был запланирован тариф по ОМС - 548,3 руб., реально тариф составил – 610 руб.;

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1697руб. реально тариф составил –1796,2 руб.;

- норматив обслуживания скорой помощи на 1 жителя в год – 0,318 тариф по ОМС одного вызова составил 1575,6 руб. и за год не изменился.

Половозрастной коэффициент –1,1.

Региональный коэффициент – 1.

#### **Алгоритм решения задания**

Рассчитать дефицит бюджета здравоохранения города X с населением в 1 млн. человек (Нг), если нормативы медицинского обслуживания на 2015 год были запланированы на уровне федеральной «Программы государственных гарантий.....», а фактическая стоимость отдельных видов медицинской помощи увеличилась следующим образом:

- норматив посещений в поликлинику на 1 жителя в год 9,198 (П), был запланирован тариф по ОМС - 100,5 руб. (Сп), реально тариф составил – 175,7 руб. (Спр);

- норматив стационарного обслуживания на 1 жителя в год -2,812 койко-дней (КД),, был запланирован тариф по ОМС 1 койко-дня – 1697руб.(Скдп), реально тариф составил –1796,2 руб. (Скдр);

- норматив обслуживания скорой помощи на 1 жителя в год – 0,318 (В)тариф по ОМС одного вызова составил 1575,6 руб. (Св) и за год не изменился.

Половозрастной коэффициент (Кп/в) –1,1.

Региональный коэффициент (Кур) – 1,15

#### **Пример решения задачи**

Дефицит бюджета = Реальные расходы на здравоохранение (реальный бюджет)– запланированный бюджет

Бюджет здравоохранения города рассчитывается по формуле:

$Bг = \{( П \times Сп) + (КД \times Скд) + (В \times Св)\} \times Нг \times Кур \times Кп/в$

1. Рассчитываем запланированный бюджет города X =  $\{(9,198 \times 100,5 \text{руб}) + (2,812 \times 1697 \text{руб}) + (0,318 \times 1575,6 \text{руб.})\} \times 1000000 \times 1,15 \times 1,1 = 7\,839\,660\,400 \text{руб.}$

2. Рассчитываем реальный бюджет города X =  $\{(9,198 \times 175,7 \text{руб}) + (2,812 \times 1796,2 \text{руб.}) + (0,318 \times 1575,6 \text{руб.})\} \times 1000000 \times 1,15 \times 1,1 = 9\,067\,570\,600 \text{руб.}$

3. Рассчитываем дефицит бюджета города X. на год =  $9\,067\,570\,600 \text{руб.} - 7\,839\,660\,400 \text{руб.} = 1\,227\,910\,200 \text{руб.}$

Ответ: дефицит бюджета города X. на 2013 год составил 1 227,9 млн. руб.

**Задание № 2.** Рассчитайте заработную плату медицинского персонала при простой повременной и повременно-премиальной формах оплаты труда.

#### **Вариант 1.**

Врачу челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 9 000 рублей, а фельдшеру бригады – 6 000 руб.

Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за вредные условия труда (НВУТ) 25,0% оклада и за работу на скорой помощи (НРСП) 60% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 60,0% оклада и для фельдшера – 50,0% оклада. Месячный фонд рабочего времени (МФРВ) 162 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) = 15,0%.

Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 170 часа, а фельдшер – 174 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

### **Вариант 2.**

Врачу челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 8 600 рублей, а фельдшеру бригады – 5 500 руб.

Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за вредные условия труда (НВУТ) 25% оклада и за работу на скорой помощи (НРСП) 65,0% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 40,0% оклада и для фельдшера – 30,0% оклада. Месячный фонд рабочего времени (МФРВ) 162 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) = 15,0%.

Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 179 часа, а фельдшер – 180 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

### **Вариант 3.**

Врачу детской челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 9 800 рублей, а фельдшеру бригады – 6 897 руб.

Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за вредные условия труда (НВУТ) 15,0% оклада и за работу на скорой помощи (НРСП) 65,0% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 90,0% оклада и для фельдшера – 50,0% оклада. Месячный фонд рабочего времени (МФРВ) 160 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) = 15,0%.

Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 180 часа, а фельдшер – 170 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

#### **Вариант 4.**

Врачу челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 9 500 рублей, а фельдшеру бригады – 5 900 руб.

Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за работу на скорой помощи (НРСП) 65,0% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 80,0% оклада и для фельдшера – 50,0% оклада. Месячный фонд рабочего времени (МФРВ) 160 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) =15,0%.

Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 182 часа, а фельдшер – 178 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

#### **Вариант 5.**

Врачу челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 10 600 рублей, а фельдшеру бригады – 6 897 руб.

Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за вредные условия труда (НВУТ) 25,0% оклада и за работу на скорой помощи (НРСП) 65,0% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 100% оклада и для фельдшера – 60,0% оклада. Месячный фонд рабочего времени (МФРВ) 160 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) =15,0%.

Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 162 часа, а фельдшер – 166 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

#### **Вариант 6.**

Врачу челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 9 000 рублей, а фельдшеру бригады – 5 000 руб.

Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за работу на скорой помощи (НРСП) 65,0% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 70,0% оклада и для фельдшера – 50,0% оклада. Месячный фонд

рабочего времени (МФРВ) 160 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) = 15,0%.

Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 164 часа, а фельдшер – 170 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

#### **Вариант 7.**

Врачу детской челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 8 600 рублей, а фельдшеру бригады – 6 897 руб.

Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за вредные условия труда (НВУТ) 15,0% оклада и за работу на скорой помощи (НРСП) 65,0% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 80,0% оклада и для фельдшера – 50,0% оклада. Месячный фонд рабочего времени (МФРВ) 160 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) = 15,0%.

Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 170 часа, а фельдшер – 172 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

#### **Алгоритм решения задания**

Врачу челюстно-лицевой бригады станции «Скорой медицинской помощи» установлен должностной оклад (ДО) в размере 9600 рублей, а фельдшеру бригады – 5 897 руб. Кроме этого установлены надбавки: за работу в ночное время (НРНВ) в размере 100% оклада; за вредные условия труда (НВУТ) 25,0% оклада и за работу на скорой помощи (НРСП) 65,0% оклада. За работу без происшествий и нареканий возможна премия (П) – для врача в размере 50,0% оклада и для фельдшера -40,0% оклада. Месячный фонд рабочего времени (МФРВ) 160 часов. Территориальный (уральский) коэффициент (ТК) = 15,0%. Врач выработал за месяц реальный фонд рабочего времени (РФРВ) 172 часа, а фельдшер – 176 часов. Недостатков в работе бригады за месяц не выявлено

Рассчитать какой бы была месячная заработная плата врача и фельдшера бригады при простой повременной и при повременно-премиальной формах оплаты труда.

#### **Пример решения задачи**

1. Рассчитываем величину изменения должностного оклада – реальный должностной оклад врача исходя из реального объема рабочего времени:

$$Дор = ДО / МФРВ \times РФРВ = 9600 \text{ руб} / 160 \text{ час} \times 172 \text{ час} = 10320 \text{ руб.}$$

2. Рассчитываем надбавку: за работу в ночное время:

$$\text{НРНВ} = \frac{\text{ДОр} \times 100\%}{100\%} = 1 \times 10\,320 \text{руб} = 10\,320 \text{руб.}$$

3. Рассчитываем величину надбавки за вредные условия труда:

$$\text{НВУТ} = \frac{\text{ДОр} \times 25\%}{100\%} = 2\,580 \text{руб}$$

4. Рассчитываем величину надбавки за работу на скорой помощи (колёсные):

$$\text{НРСП} = \frac{\text{ДОр} \times 65\%}{100\%} = 6\,720 \text{руб}$$

5. Рассчитываем сумму изменения должностного оклада с тремя надбавками:

$$\text{Мзп} = \text{ДОр} + \text{НРНВ} + \text{НВУТ} + \text{НРСП} = 10\,320 \text{руб.} + 10\,320 \text{руб.} + 2\,580 \text{руб.} + 6\,720 \text{руб.} = 29\,940 \text{руб}$$

6. Рассчитываем месячную заработную плату врача при простой повременной форме оплаты труда:

$$\text{МЗПп} = \text{Мзп} + (\text{Мзп} \times \text{ТК}) = 29\,940 \text{руб} + \frac{29\,940 \text{руб} \times 15\%}{100\%} = 34\,431 \text{руб}$$

7. Рассчитываем месячную заработную плату врача при повременно-премиальной форме оплаты труда:

$$\text{МЗПпп} = \text{МЗПп} + \frac{(\text{МЗПп} \times 50\%)}{100\%} = 34\,431 \text{руб} + 17\,215,5 \text{руб} = 51\,646,5 \text{руб}$$

Точно в такой же последовательности рассчитывается месячная заработная плата фельдшера бригады «Скорой помощи».

Ответ: Заработная плата составит: 34 431 руб. простой повременной форме оплаты труда и 51 646,5 руб. при повременно-премиальной форме оплаты труда:

**Задание № 3.** Рассчитайте заработную плату медицинского персонала при сдельной форме оплаты труда.

#### **Вариант 1.**

Определить фактическую зарплату за смену стоматолога-терапевта, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «Здоровый зуб», базирующейся при фтизиатрическом диспансере.

При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 25 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 220,5 руб. в час. За месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 670 УЕТ. Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 12,0% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК) = 15,0%.

#### **Вариант 2.**

Определить фактическую зарплату за смену стоматолога-хирурга, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «Тишина», базирующейся при психоневрологическом диспансере.

При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 20 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 110,6 руб. в час. За



месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 800 УЕТ Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 15,0% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК)=15,0%.

### **Вариант 3.**

Определить фактическую зарплату за смену стоматолога-ортопеда, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «Жизнь», базирующейся при госпитале ветеранов войн.

При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 25 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 190,6 руб. в час. За месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 850 УЕТ Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 45,0% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК)=15,0%.

### **Вариант 4.**

Определить фактическую зарплату за смену стоматолога-терапевта, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «Зубоврачебная практика», базирующейся при госпитале ветеранов войн.

При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 30 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 200,6 руб. в час. За месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 770 УЕТ Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 45,0% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК)=15,0%.

### **Вариант 5.**

Определить фактическую зарплату за смену стоматолога-хирурга, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «32 зуба», базирующейся при инфекционной больнице.

При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 25 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 200,6 руб. в час. За месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 780 УЕТ Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 15,0% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК)=15,0%.

### **Вариант 6.**

Определить фактическую зарплату за смену стоматолога-ортопеда, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «Лотос», базирующейся при наркологическом диспансере.

При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 25 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 150,6 руб. в час. За месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 815 УЕТ Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 45,0% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК)=15,0%.

### **Вариант 7.**

Определить фактическую зарплату за смену стоматолога-терапевта, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «Здоровье», базирующейся при наркологическом диспансере.

При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 20 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 260,6 руб. в час. За месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 785 УЕТ Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 45,0% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК)=15,0%.

#### **Алгоритм решения задания**

Определить фактическую зарплату за смену зубного врача, работающего на сдельной оплате труда в частной клинике «Здоровье», базирующейся при фтизиатрическом диспансере. При норме выработки за 6 часовую смену (РС) 30 условных единиц трудоёмкости (УЕТ) в день, тарифная расценка (ТР) = 210,6 руб. в час За месяц (25 рабочих дней) выработано фактически 870 УЕТ Доплата за вредные условия труда (ДВУТ) 12% к тарифной ставке. Территориальный коэффициент (ТК)=15%.

#### **Пример решения задачи**

1. Определяем тарифная расценка с учетом вредных условий труда:

$$ТР_{вут} = ТР \times ДВУТ = 210,6 \text{ руб/ час} \times 1,12 = 235,9 \text{ руб/час}$$

2. Определяем сдельную расценку (СР):

$$СР = ТР_{вут} \times РС / ТР_{вут} = 235,9 \text{ руб} \times 6 \text{ час} / 30 \text{ УЕТ} = 47,2 \text{ руб./час}$$

3. Определяем месячную заработную плату без территориального коэффициента:

$$ЗП_{м} = СР \times \sum УЕТ = 47,2 \text{ руб} \times 870 \text{ УЕТ} = 41\,064,0 \text{ руб.}$$

4. Определяем фактическую месячную заработную плату:

$$ЗП_{ф} = ЗП_{м} \times ТК = 41\,064,0 \text{ руб.} \times 1,15 = 47\,223,6 \text{ руб}$$

Ответ: Заработная плата составит 47 223,6 руб.

#### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационных задач:

- анализ дефицита бюджета здравоохранения города;
- расчёт заработной платы медицинского персонала при простой повременной и повременной-премиальной формах оплаты труда;
- расчёт заработной платы медицинского персонала при сдельной форме оплаты труда.

#### **Тестовый контроль уровня знаний.**

1. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ – ЭТО:

- а) финансирование медицинских организаций из государственного бюджета
- б) финансирование медицинских организаций за счет личных средств физических и юридических лиц
- в) финансирование медицинских организаций через специальных посредников за счет средств налогоплательщиков, физических и юридических лиц

г) преобладание в финансировании медицинских организаций средств государственного бюджета

д) преобладание в финансировании медицинских организаций личных физических и юридических лиц

2. ЧАСТНАЯ СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ – ЭТО:

а) финансирование медицинских организаций из государственного бюджета

б) финансирование медицинских организаций за счет личных средств физических и юридических лиц

в) финансирование медицинских организаций через специальных посредников за счет средств налогоплательщиков, физических и юридических лиц

г) преобладание в финансировании медицинских организаций личных средств физических и юридических лиц

д) преобладание финансирования медицинских организаций через специальных посредников за счет средств налогоплательщиков, физических и юридических лиц

3. ВЕЛИЧИНА УРАЛЬСКОГО КОЭФФИЦИЕНТА К ЗАРПЛАТЕ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА СОСТАВЛЯЕТ

а) 10,0%

б) 15,0%

в) 22,0%

г) 12,0%

д) 05,0%

4. В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ИЗУЧЕНИЕМ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НАИБОЛЕЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНО ЗАНИМАТЬСЯ:

а) главному врачу МО

б) планово-финансовому отделу

в) главному бухгалтеру

г) маркетинговой службе

д) экономисту

5. ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ УКОМПЛЕКТОВАННОСТИ КАДРОВ:

а) обеспечивает доступность и качество медицинской помощи;

б) гарантирует повышение уровня заработной платы медицинских работников;

в) все ответы неправильные;

г) все вышеперечисленное;

д) обеспечивает доход медицинского учреждения.

6. СТАВКА НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ СОСТАВЛЯЕТ:
- а) 10,0%
  - б) 13,0%
  - в) 18,0%
  - г) 21,0%
  - д) 16,5%
7. ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ГАРАНТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ:
- а) благотворительные взносы и пожертвования;
  - б) средства общественных организаций;
  - в) государственный бюджет;
  - г) личные средства граждан;
  - д) федеральный и территориальный фонды ОМС
8. БЮДЖЕТ СОСТОИТ:
- а) только из доходной части
  - б) только из расходной части
  - в) только из доходной и расходной части
  - г) из заработной платы врачей
  - д) правильный вариант не указан
9. СОВОКУПНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА, НАХОДЯЩИЕСЯ В ФИНАНСОВОМ ОБОРОТЕ И ПРИНАДЛЕЖАЩИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НАЗЫВАЮТСЯ
- а) заемные
  - б) собственные
  - в) привлеченные
  - г) свободные
  - д) правильный вариант не указан
10. УРОВЕНЬ ВОЗМЕЩЕНИЯ РАСХОДОВ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ОМС ОПРЕДЕЛЯЕТ:
- а) договорная цена;
  - б) бюджетная оценка;
  - в) тариф;
  - г) главврач;
  - д) рыночная цена.

## **Тема № 11. Кадровый менеджмент в предпринимательстве**

**Цель занятия:** ознакомить обучающихся с общими закономерностями, принципами, методами подбора и управления кадрами в предпринимательской деятельности

### **Учебная карта занятия:**

1. Обсуждение темы по контрольным вопросам
2. Выполнение практического задания – решение ситуационных задач:
  - подготовка перечня вопросов для собеседования при отборе претендента на вакантную должность;
  - проведение ролевой игры: «Подбор, отбор, наём на работу».
3. Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания
4. Тестовый контроль уровня знаний

### **Введение в тему**

Целью кадрового менеджмента является умение работать с людьми, правильно их подбирать и оценивать, добиваться их заинтересованности в повышении своего квалификационного уровня.

Принципы кадрового менеджмента предусматривают:

- ориентацию на требования законодательства о труде;
- обеспечение условий для стабилизации кадрового состава и минимизации увольнений;
- учет текущей и перспективной потребности организации в персонале;
- соблюдение баланса интересов организации и ее работников;
- привлечение к сотрудничеству при реализации кадровой политики всех заинтересованных сторон, в том числе профсоюзов;
- максимальная забота о каждом человеке в отдельности, уважение его прав, достоинств, свобод.

В современных условиях наиболее важными функциями кадровых служб являются реализация фирменной кадровой политики, развитие персонала, планирование человеческих ресурсов, подбор кадров и их адаптация, организация оплаты труда, оценка и расстановка кадров, организация обучения и повышения квалификации персонала, решение социальных задач и правовых проблем, контроль трудовой дисциплины, обеспечение здоровья и безопасности работников.

Новые условия хозяйствования предъявляют соответствующие требования к менеджеру по персоналу: целенаправленность, масштабность, коммуникативность, способность анализировать и решать комплексные проблемы, синтезировать решение в условиях неопределенности и ограниченности информации, творческое начало и компетентность, организаторские способности. Персонал-менеджер должен иметь достаточно глубокие знания в области техники и технологии конкретного производства, организации и мотивации труда, трудового законодательства, психологии и социологии труда и управления, организации современного

делопроизводства. Ему необходимы прочные навыки общения с людьми, проведения различных тестов, использования информационно-вычислительной техники и др. Менеджер по кадрам является главным носителем и распространителем предпринимательской культуры фирмы.

Управление персоналом представляет собой многогранный и довольно сложный процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов:

- создание эффективной системы кадровой работы на производстве и механизма управления ею: отбор и подготовка квалифицированных специалистов и менеджеров по кадрам, разработка и формирование оптимальной структуры службы персонала;

- выработка фирменной кадровой политики, основных принципов и методов стратегического и оперативного управления персоналом;

- планирование и использование всех существующих источников удовлетворения потребности в кадрах, разработка профессиограмм и методов профессионального отбора;

- адаптация и обучение: введение принятых работников в организацию, разработка и осуществление программ профессионального обучения и повышения квалификации;

- оценка работников и их трудовой деятельности: создание резерва потенциальных кандидатов по всем должностям, разработка методик оценки и доведение их до работников, проведение регулярных аттестаций;

- управление деловой карьерой: разработка и реализация программ, направленных на развитие способностей и повышение эффективности труда менеджеров и специалистов;

- управление дисциплиной и текучестью персонала: разработка структуры заработной платы и системы льгот; программ ротации и внутрифирменной мобильности, процедур приема, перевода и увольнения работников;

- организация кадрового делопроизводства на основе использования электронно-вычислительной техники.

Для решения целей и задач предприятия проводится анализ его человеческих ресурсов. При их рассмотрении учитываются такие аспекты:

- оценка профессиональной деятельности;
- компетентность сотрудников (глубина и широта их знаний и опыт);
- заинтересованность сотрудников в успехе всего предприятия;
- влияние внешних факторов на качество и количество персонала;
- психологическое восприятие сотрудниками изменений;
- соответствие работающих сотрудников существующей на предприятии культуре производства;

- мотивация в работе персонала;
- эффективное использование мастерства и способностей персонала;
- наличие благоприятного микроклимата в коллективе;
- планирование карьеры, горизонтальное и вертикальное продвижение по службе;

- совершенствование методов оценки персонала.

Неправильное и несвоевременное внимание к проблемам кадрового потенциала может приводить к возникновению в коллективе интриг, стремлению к необоснованно быстрому успеху, переносу личной депрессивности на дело, подмене работы формированием собственного имиджа, нерешительности, соперничеству, боязни перехода от повседневной работы к крупным перспективным проектам и наоборот и т. д.

На уровне тактики требования к оценке деятельности персонала таковы:

- повышение заинтересованности сотрудников в труде посредством их мотивации;
- достижение лучшего взаимопонимания между руководителями и подчиненными через собеседования, наблюдения, обсуждения;
- повышение у сотрудников удовлетворения от работы, выявление помех и препятствий в работе и поиск путей их ликвидации;
- доведение до сведения подчиненных оценки их деятельности;
- накопление профессиональных сил, а при необходимости усовершенствование и переподготовка по конкретному плану;
- установление реальных и достижимых целей на ближайшее будущее;
- рассмотрение всех возможных вариантов кадровых перестановок внутри организации.

Поведение работника и характер взаимоотношений с ним может быть избирательным в зависимости от того, к какой категории по типу поведения он относится (таблица).

Таблица. **Основные типы поведения работников**

№ п/п	Категория сотрудников	Типы поведения сотрудников	Характер взаимоотношений
1.	«Незаменимый» (универсал)	Соглашается подменять, замещать, представлять. Чаще всего делает не только свою работу, но и сверх обязанностей. Полон гордости, что все может. Понимает с полуслова, иногда даже сам опережает работу.	Обращение — «надо», и дважды просить не следует: может обидеться.
2.	«Себялюбец»	На первом месте собственное «я». Берется за все только тогда, когда можно проявить свои достоинства. Любит общественную работу.	Его надо держать «в рамках». Из тщеславия может сделать любую работу.
3.	«Деловой»	Силен практицизмом, конечного результата может добиться любым средством, все подчиняет пользе. Не способен соотносить свои задачи с задачами общей работы.	Надо ставить конкретные цели, разъяснять их, воспитывать привычку смотреть вперед, оглядываться назад и посматривать по сторонам.
	«Игрок»	Развит изобретательный интерес к	Время от времени

		деятельности, может хорошо работать только тогда, когда работа ему нравится. Но его интерес неустойчив: он быстро загорается и также быстро остывает.	необходимо «встряивать», напоминать, что за выполнение работы он несет личную ответственность.
5.	«Энергичный»	Важна не работа, а самоотображение в ней, на месте бывает редко. Весь в общественных делах. Вечно куда-то спешит, где-то заседает.	Хорошо реагирует на слова «себя не шадите, замотались совсем» или «а не согласитесь Вы нам немного помочь».
6.	«Моралист»	Держится властно, любит всех поучать, его не надо воспитывать, с ним надо быть осторожным. Любит роль консультанта.	Любит уважительное обращение, но утром лучше не беспокоить, иначе до обеда будете выслушивать советы.
7.	«Архивариус»	Все делает по инструкции. Аккуратен с документами, в которых ему все ясно и понятно. Масштабность и смысл работы являются сильнодействующими стимулами, иначе он не чувствует себя нужным.	Обращайтесь с просьбой помочь разобраться в документах, доверяйте «досье». Нового не поручайте, так как загубит на корню.
8.	«Скептик»	Начинает выполнять любое задание после второго-третьего напоминания. Смысла в работе не видит.	Индивидуальный подход не нужен
9.	«Творец»	Все делает играючи, ему все интересно. Работает умно, красиво. Хочет сделать лучше, больше, быстрее. Уязвим, раним, не умеет и не хочет подлаживаться к окружающему порядку. Уважает открытость отношений и честность.	Нуждается в доброжелательной поддержке и признании. Необходимо предостерегать его от ошибок и некоторой наивности.

Отдельным направлением работы с персоналом является обучение и повышение квалификации, которые важны по ряду причин:

- постоянно изменяющегося характера труда;
- структурных изменений во многих областях экономики, которые приводят к сокращению возможностей в производственном секторе и расширению их в сфере услуг, технологии и информатики;
- возникающей потребности в специалистах с новыми навыками, которых 10 лет назад еще не было;
- полученная персоналом предварительная подготовка перестала полностью удовлетворять потребности предприятия;
- непрерывное обучение стало необходимым условием для будущего успеха как организации, так и отдельной личности.



Затраты и вложения на повышение квалификации работников, как правило, оправдываются и приносят свои результаты.

Таким образом, кадровый менеджмент в рыночных условиях является сложным и многосторонним, его изучение и адекватное использование — одна из важнейших составляющих успешного управления организацией.

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Содержание понятия «кадровый менеджмент».
2. Принципы кадрового менеджмента.
3. В чем заключаются основные задачи кадровых служб лечебно – профилактических учреждений?
4. Внешние и внутренние источники набора персонала, их преимущества и недостатки.
5. Чем определяется успешность поиска персонала?
6. Назовите основные направления формирования имиджа организации.
7. По какой стандартной схеме проводится отбор персонала?
8. Назовите основные этапы управления персоналом.
9. Дайте характеристику методов отбора персонала.
10. Основные критерии анализа его человеческих ресурсов.
11. Основные типы поведения работников.
12. Назовите методы обучения персонала и их особенности.
13. Что такое адаптация персонала в организации: виды, цели, механизм управления?
14. Основные причины обуславливающие необходимость повышения квалификации сотрудников.
15. Требования к оценке деятельности персонала.

#### **Практическая работа**

**Задание 1.** Подготовка перечня вопросов для собеседования при отборе претендента на вакантную должность

Установка: группа студентов делится на команды из 2 человек и составляет перечень вопросов для собеседования при отборе претендента на заданную преподавателем должность.

Составить перечень вопросов для собеседования при отборе претендента на должность:

- зам. главного врача по медицинской части
- зам. главного врача по клинично-экспертной работе
- зам. главного врача по организационно - методической работе
- ведущего хирурга больницы
- главной медицинской сестры
- зам. главного врача по кадровым вопросам

**Задание 2.** Ролевая игра: «Подбор, отбор, наём на работу».

Установка: учебная группа студентов делится на команды из 2-3 человек и готовит собственное резюме для найма на работу на заданные преподавателем должности:

Подготовить собственное резюме для найма на работу на должности:

- зам. главного врача по медицинской части
- зам. главного врача по клинико-экспертной работе
- зам. главного врача по организационно- методической работе
- заведующего терапевтическим отделением поликлиники
- ведущего хирурга больницы
- зам. главного врача по кадровым вопросам
- главной медицинской сестры

Ролевая игра: «Подбор, отбор, наём на работу».

Цель игры: ознакомить студентов с механизмом подбора, отбора и найма сотрудников на работу в медицинскую организацию

Участники игры:

1. Кандидат на вакантную должность.
2. Заместитель главного врача по кадровым вопросам.
3. Эксперт

Установка: подобрать кандидата на вакантную должность, используя метод собеседования и резюме, подготовленное кандидатом. В роли эксперта выступает преподаватель

Порядок проведения:

1. Каждый студент готовит.
2. На первом этапе игры каждый из участников играет соответствующую роль:

- студент в роли зам. главного врача, используя подготовленный им в соответствии с заданием №1, перечень вопросов, проводит собеседование со студентом, исполняющим роль претендента в вакантную должность выбранную студентом;

- студент, исполняющий роль претендента, используя собственное резюме, подготовленное им в соответствии с заданием №2 и, отвечая на вопросы, задаваемые «зам. главного врача», стремится занять вакантную должность;

- эксперт, присутствуя при собеседовании с претендентом, отмечает, какой тип беседы был выбран, какие плюсы и минусы данного типа беседы, какие были допущены дефекты со стороны нанимателя во время беседы с претендентом, и какие дефекты были допущены со стороны претендента при ответах на вопросы и при составлении резюме.

3. На втором этапе – «заместитель главного врача» делает заключение о кандидате и принимает решение о приеме на работу либо отказе в приеме на работу.

4. На третьем этапе эксперт оценивает функции каждого и подводит итоги игры.

Как подготовить резюме.

Принимаясь за подготовку собственного резюме, Вы по сути рекламируете себя на занятие той или иной должности

Приглашение на собеседование зависит от того, насколько Ваше резюме заинтересует работодателя.

Информация, представленная в резюме, должна быть избирательна. Желательно, чтобы резюме поместилось на одной странице.

Вы должны описать именно те аспекты Вашего профессионального опыта, которые соответствуют вакансии, на которую Вы претендуете.

Правильно подготовленное резюме поможет Вам получить приглашение на встречу с работодателем, а это реальный шанс получить работу.

Резюме должно содержать следующую информацию:

#### 1. Контактная информация

Ваши имя, фамилия, номер телефона (включая код города), номер сотового телефона, адрес электронной почты.

#### 2. Цель

Обязательно укажите должность, на которую Вы претендуете.

Можно указать несколько вакансий, желательно не более 3 -х близких по функционалу. Например: «секретарь-референт, менеджер, администратор».

#### 3. Образование

Укажите год поступления и год окончания учебного заведения, а также его название. В этом пункте резюме можно указать дополнительное образование (курсы, тренинги). Не перечисляйте все подряд, укажите лишь те, которые соответствуют желаемой вакансии.

#### 4. Опыт работы

Опишите свой трудовой опыт в обратном хронологическом порядке, начиная с последнего места работы. Укажите даты начала и окончания работы, название организации, должность или должности, которые Вы в этой организации занимали. Опишите свои должностные обязанности.

Это самый важный пункт резюме. Ведь после его прочтения работодателю должно стать ясно, что Вы умеете делать.

#### 5. Дополнительная информация

Владение иностранными языками, навыки работы на ПК, наличие водительских прав.

Не указывайте своих антропометрических показателей. Следует избегать красочных описаний собственной внешности.

#### 6. Рекомендации

Этот пункт вводится в резюме при наличии рекомендаций.

### **Проверка и обсуждение результатов выполнения практического задания**

Ведется обсуждение результатов, полученных при решении ситуационных задач:

- подготовка перечня вопросов для собеседования при отборе претендента на вакантную должность;
- проведение ролевой игры: «Подбор, отбор, наём на работу».

### **Тестовый контроль уровня знаний.**

- 1). ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ
  - а) угрозы
  - б) уговоры
  - в) четкие указания
  - г) просьбы
  - д) угрозы, уговоры, четкие указания, просьбы
- 2). КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОСЫ
  - а) каким образом привлечь нужный и сократить излишний персонал
  - б) каких затрат требуют запланированные кадровые мероприятия
  - в) каким образом повысить фондоотдачу ОПФ
  - г) каким образом ускорить оборачиваемость оборотных средств
  - д) каким образом привлечь нужный и сократить излишний персонал и каких затрат требуют запланированные кадровые мероприятия
- 3). ГРУППЫ КАЧЕСТВ, УЧИТЫВАЕМЫЕ ПРИ ОЦЕНКЕ И ОТБОРЕ КАНДИДАТОВ ДЛЯ ВЫДВИЖЕНИЯ НА ДОЛЖНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ
  - а) общественно- гражданская зрелость
  - б) отношение к труду и способность поддерживать передовое
  - в) уровень знаний и морально- этические черты характера
  - г) организаторские способности
  - д) общественно- гражданская зрелость, отношение к труду и способность поддерживать передовое, уровень знаний и морально- этические черты характера, организаторские способности
- 4). К ПРАВИЛАМ РУКОВОДСТВА НЕ ОТНОСИТСЯ
  - а) правильный подбор и расстановка кадров
  - б) ответственность
  - в) действенность принятых решений
  - г) воздействие на главное звено системы
  - д) правильный подбор и расстановка кадров, ответственность, действенность принятых решений, воздействие на главное звено системы
- 5). СОДЕРЖАНИЕ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЯ НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ
  - а) разработку технологического процесса производства
  - б) выработку стимулов к труду
  - в) корректировку функциональных обязанностей
  - г) разработку планов
  - д) разработку технологического процесса производства, выработку стимулов к труду, корректировку функциональных обязанностей, разработку планов
- 6). ФАКТОР, НЕ ВЛИЯЮЩИЙ НА СТАНОВЛЕНИЕ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА
  - а) качественный состав коллектива
  - б) организация труда в коллективе
  - в) психологические черты руководителя
  - г) общественная значимость результатов работы коллектива

д) качественный состав коллектива, организация труда в коллективе, психологические черты руководителя, общественная значимость результатов работы коллектива

7). К ОРГАНИЗАТОРСКИМ СПОСОБНОСТЯМ ОТНОСИТСЯ

а) умение организовать систему управления и свой труд

б) умение работать с подчиненными

в) владение передовыми методами руководства

г) умение создавать сплоченный коллектив

д) умение организовать систему управления и свой труд, умение работать с подчиненными, владение передовыми методами руководства, умение создавать сплоченный коллектив

8). ПРОФЕССИЯ- ЭТО

а) род трудовой деятельности человека, владеющего общими и специальными знаниями и навыками

б) степень общей и профессиональной подготовки

в) содержание труда

г) характер труда

д) область использования навыков

9). ЭТАПЫ СИСТЕМЫ СЛУЖЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ЛИНЕЙНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

а) работа со студентами старших курсов вузов

б) работа с молодыми специалистами

в) работа с линейными руководителями нижнего и среднего звена управления

г) работа с линейными руководителями высшего звена управления

д) работа со студентами старших курсов вузов, работа с молодыми специалистами, работа с линейными руководителями нижнего и среднего звена управления, работа с линейными руководителями высшего звена управления

10). УПРАВЛЕНИЕ СОКРАЩЕНИЕМ КАДРОВ СТАВИТ ЗАДАЧУ

а) выявления кандидатов на сокращение

б) прогнозирование развития организации

в) оценку последствий увольнений

г) планирование развития организации

д) выявления кандидатов на сокращение, прогнозирование развития организации, оценку последствий увольнений, планирование развития организации

## **Тема № 12. Обзорное занятие - предпринимательство в стоматологии**

**Цель занятия:** проведение промежуточной аттестации обучающихся по предмету «Предпринимательство в стоматологии»

### **Учебная карта занятия:**

1. Проведение тестового контроля промежуточной аттестации.
2. Подведение итогов промежуточной аттестации.
3. Оформление итогов обучения по дисциплине.

### **Тесты для проведение промежуточной аттестации**

- 1). ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ - ЭТО:
  - а) достижение полной занятости;
  - б) поддержание экономического роста;
  - в) экономическая безопасность;
  - г) минимизация издержек и максимизация отдачи от ограниченных производственных ресурсов;
  - д) рост доходов граждан
- 2). ДЛЯ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ
  - а) новые индикаторы;
  - б) макроэкономические модели и обзоры конъюнктуры;
  - в) экономические модели;
  - г) все перечисленные способы;
  - д) ни один из перечисленных способов.
- 3). ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДОЛЖНА ВЫРАЖАТЬСЯ В ТОМ, ЧТО:
  - а) рационально расходуются финансовые средства;
  - б) экономно расходуются медикаменты, перевязочные и т.п. средства;
  - в) оценивается вклад здравоохранения в экономику народного хозяйства;
  - г) в рублях
  - д) в долларах
- 4). МЕДИЦИНСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОЖЕТ ИЗМЕРЯТЬСЯ ТАКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ, КАК:
  - а) распространенность заболеваний;
  - б) «индекс здоровья»;
  - в) использование новых технологий диагностики и лечения;
  - г) летальность;
  - д) рождаемость
- 5). ОТМЕТЬТЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ:
  - а) число сохраненных жизней в трудоспособном возрасте;
  - б) число сохраненных жизней в пенсионном возрасте;
  - в) объем денежных средств, возвращенных обществу за счет улучшения показателей здоровья;
  - г) доходы граждан

- д) расходы граждан
- 6). МЕТОДИКА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ — ЭТО ОПРЕДЕЛЕНИЕ:
- а) стоимости медицинской помощи на поликлиническом и стационарном этапах;
  - б) общих затрат на подготовку медицинских кадров;
  - в) стоимости научных исследований и их внедрения;
  - г) соотношения затрат на медицинскую помощь и экономического эффекта;
  - д) соотношения затрат на медицинскую помощь
- 7). КРИТЕРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ КАК:
- а) соотношение общего экономического ущерба и предотвращенного экономического ущерба;
  - б) соотношение общей стоимости медицинской помощи и предотвращенного экономического ущерба;
  - в) соотношение затрат на лечение и затрат на профилактические мероприятия;
  - г) по доходам граждан
  - д) по расходам граждан
- 8). ПРИ АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ВСЕ, КРОМЕ:
- а) общей стоимости медицинской помощи;
  - б) общего экономического ущерба в связи с заболеваемостью;
  - в) предотвращенного экономического ущерба;
  - г) критерия экономической эффективности медицинской помощи;
  - д) критерия социальной эффективности.
- 9). ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕДИЦИНСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЦЕНИВАЕТСЯ ПО:
- а) предотвращенному экономическому ущербу;
  - б) общему экономическому ущербу в связи с заболеваемостью;
  - в) критерию экономической эффективности;
  - г) величине затрат на медицинскую помощь;
  - д) спросу
- 10). УКАЖИТЕ ФАКТОРЫ, ПОВЫШАЮЩИЕ МЕДИЦИНСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ:
- а) улучшение догоспитального обследования;
  - б) использование новых медицинских технологий;
  - в) материальная заинтересованность сотрудников в повышении качества медицинской помощи;
  - г) снижение частоты перехода острой патологии в хроническую;
  - д) рост спроса
- 11). ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ В БАНКЕ МОЖНО:
- а) по чеку

- б) по доверенности
- в) по накладной
- г) по расписке
- д) по приказу

12). ПРОДАВЕЦ ПОРУЧАЕТ СВОЕМУ БАНКУ ЗАТРЕБОВАТЬ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ПОКУПАТЕЛЯ ТОВАРА, КОГДА ТОВАР УЖЕ ОТПУЩЕН

- а) по платёжному поручению
- б) по платёжному требованию-поручению
- в) по чеку
- г) по доверенности
- д) по приходному ордеру

13). ПРИЁМ НАЛИЧНЫХ СРЕДСТВ ОТ НАСЕЛЕНИЯ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПО ДОКУМЕНТУ:

- а) приходный кассовый ордер
- б) расходный кассовый ордер
- в) вексель
- г) по платёжное поручение
- д) заявление

14). ФИНАНСОВОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНА УЧРЕЖДЕНИЯ -ЭТО:

- а) договор
- б) смета
- в) кредит
- г) годовой отчёт ЛПУ
- д) акция

15). БЮДЖЕТ СОСТОИТ:

- а) только из доходной части
- б) только из расходной части
- в) только из доходной и расходной части
- г) из заработной платы врачей
- д) правильный вариант не указан

16). СОВОКУПНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА, НАХОДЯЩИЕСЯ В ФИНАНСОВОМ ОБОРОТЕ И ПРИНАДЛЕЖАЩИЕ ЛПУ НАЗЫВАЮТСЯ

- а) заемные
- б) собственные
- в) привлеченные
- г) свободные
- д) правильный вариант не указан

17). В ОСНОВНОЙ ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА ВХОДИТ

- а) основная ставка, согласно тарифу
- б) надбавка за стаж
- в) надбавка за работу в праздники, выходные дни и ночное время
- г) 1,2



- д) 1,3
- 18). ВЕЛИЧИНА УРАЛЬСКОГО КОЭФФИЦИЕНТА К ЗАРПЛАТЕ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА
- а) 10%
  - б) 15%
  - в) 20%
  - г) 25%
  - д) 30%
- 19). В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ФОНД НА МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ПЕРЕВОДИТЬСЯ
- а) 0,2%
  - б) 0,5%
  - в) 13 %
  - г) 18%
  - д) 10%
- 20). В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ИЗУЧЕНИЕМ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НАИБОЛЕЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНО ЗАНИМАТЬСЯ:
- а) главному врачу ЛПУ
  - б) планово-финансовому отделу
  - в) главному бухгалтеру
  - г) маркетинговой службе
  - д) экономисту
- 21). К ПОНЯТИЯМ МАРКЕТИНГА ОТНОСИТСЯ ВСЁ, КРОМЕ:
- а) потребность
  - б) нужда
  - в) товар
  - г) рынок
  - д) стандарт
- 22). К НЕКОММЕРЧЕСКОМУ МАРКЕТИНГУ ОТНОСИТСЯ ВСЁ, КРОМЕ:
- а) скользящий маркетинг
  - б) маркетинг отдельных лиц
  - в) маркетинг мест
  - г) маркетинг организаций
  - д) маркетинг идей
- 23). ПРИ ПАДАЮЩЕМ СПРОСЕ ДОЛЖЕН ПРОВОДИТЬСЯ СЛЕДУЮЩИЙ ВИД МАРКЕТИНГА:
- а) конверсионный
  - б) стимулирующий
  - в) ремаркетинг
  - г) поддерживающий
  - д) синхромаркетинг
- 24). ОБЛАСТЬ ЗНАНИЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ

ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПУТЕМ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ, НАЗЫВАЕТСЯ:

- а) бизнесом
- б) маркетингом
- в) предпринимательством
- г) бизнесом
- д) организацией

25). НУЖДА - ЭТО:

- а) нехватка, связанная с культурными условиями
- б) основа товара
- в) нехватка чего-либо
- г) бедность
- д) горе

26). РЕМАРКЕТИНГ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ НАЛИЧИИ:

- а) скрытого и потенциального спроса
- б) падающего спроса
- в) отрицательного спроса
- г) циклического спроса
- д) колеблющегося спроса.

27). ОСНОВНЫМИ ПОНЯТИЯМИ, ОТРАЖАЮЩИМИ СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГА, НЕ ЯВЛЯЮТСЯ:

- а) нужда, потребность
- б) запрос, товар
- в) обмен, сделка
- г) рынок
- д) производительность.

28). К ОСНОВНЫМ СОСТАВЛЯЮЩИМ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТНОСЯТСЯ:

- а) нужда
- б) реклама
- в) а, д
- г) фондообразование
- д) потребность

29). ОСНОВНЫМИ ПРЕДПОСЫЛКАМИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ ЯВИЛИСЬ:

- а) ухудшение состояния здоровья населения
- б) ухудшение обращаемости населения за медицинской помощью
- в) недостаточное качество медицинской помощи
- г) рост издержек производства медицинских услуг
- д) все выше перечисленные предпосылки.

30). К СПЕЦИФИЧЕСКИМ ДЛЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФУНКЦИЯМ ОТНОСЯТСЯ:

- а) анализ производственно-сбытовых возможностей предприятия
- б) осуществление товарной политики

- в) осуществление ценовой политики
  - г) осуществление сбытовой политики
  - д) все выше перечисленное
- 31) ДЕНЬГИ СЛУЖАТ:
- а) средством обращения;
  - б) средством сохранения ценностей;
  - в) счетной единицей;
  - г) все предыдущие ответы верны;
  - д) для политики
- 32) ЦЕНОВОЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧИВАЕТ:
- а) личную свободу производителям;
  - б) эффективное распределение ресурсов;
  - в) выравнивание доходов;
  - г) стабильное развитие экономики;
  - д) развитие рынка
- 33) ЕСЛИ ЦЕНА ТОВАРА НИЖЕ ТОЧКИ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ КРИВОЙ СПРОСА И КРИВОЙ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ТО:
- а) возникает избыток;
  - б) дефицит;
  - в) растет безработица;
  - г) цена падает;
  - д) растут доходы граждан
- 34) НАЛОГИ:
- а) увеличивают расходы покупателя;
  - б) сокращают доходы продавца;
  - в) повышают цены;
  - г) все вместе
  - д) обременяют государство.
- 35) РЫНОЧНАЯ ЦЕНА ТОВАРА ВЫШЕ РАВНОВЕСНОЙ. ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО:
- а) существует перепроизводство товара;
  - б) возникает дефицит;
  - в) растет цена товара;
  - г) нужно увеличить производство товара;
  - д) нужно снижать доходы
- 36) НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ ОТНОСИТСЯ К:
- а) прогрессивным подоходным налогам;
  - б) потоварным налогам;
  - в) налогам на имущество;
  - г) налогам на доход корпораций;
  - д) налогам на наследство.
- 37) ФУНКЦИИ НАЛОГОВ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ В:
- а) сокращении объема средств, находящихся в распоряжении фирм и домашних хозяйств;

- б)увеличении объема средств, которым распоряжается государство;
  - в)увеличении объема средств, направляемых на финансирование государственных расходов;
  - г)перераспределении доходов;
  - д)достижении всех перечисленных целей.
- 38) ЕСЛИ РАСТУТ ЦЕНЫ, ТО:
- а) держатели ценных бумаг с фиксированной ценой увеличивают свои расходы;
  - б) растет спрос на деньги и уровень процентной ставки;
  - в) расходы, чувствительные к изменению процентной ставки, увеличиваются;
  - г) у держателей ценных бумаг с фиксированной ценой повышается покупательная способность;
  - д) все предыдущие ответы верны.
- 39) СИСТЕМА РЫНОЧНЫХ ЦЕН ВЫПОЛНЯЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ФУНКЦИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА:
- а) информационную;
  - б) регулирующую;
  - в) стимулирующую;
  - г) распределительную
  - д) политическую
- 40). ПО УРОВНЯМ ВЗИМАНИЯ НАЛОГИ ДЕЛЯТСЯ НА:
- а) федеральные;
  - б) государственные;
  - в) республиканские;
  - г) региональные;
  - д) местные.
- 41). РЕАЛЬНАЯ ПРИЧИНА, КОТОРАЯ ПОБУЖДАЕТ ЛЮДЕЙ ЗАНИМАТЬСЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ И ПОЛУЧАТЬ СРЕДСТВА СУЩЕСТВОВАНИЯ, НАЗЫВАЕТСЯ
- а) услугой
  - б) потребностью
  - в) спросом
  - г) экономическим интересом
  - д) товаром
- 42). ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ, НАЗЫВАЕТСЯ:
- а) маркетингом
  - б) менеджментом
  - в) бизнесом
  - г) партнерством
  - д) предпринимательством

43). К ФАКТОРАМ, ВЛИЯЮЩИМ НА ВЕЛИЧИНУ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ОТНОСЯТСЯ:

- а) уровень доходов населения
- б) налоги
- в) изменения вкусов пациентов
- г) численность пациентов в стране
- д) место жительства пациентов

44). В СЕБЕСТОИМОСТЬ НЕ ВХОДИТ:

- а) фонд оплаты труда
- б) подоходный налог
- в) взнос в пенсионный фонд
- г) взнос на медицинское страхование
- д) прибыль

45). КРЕДИТЫ, ВЫДАВАЕМЫЕ НА СРОК ДО ТРЁХ МЕСЯЦЕВ НАЗЫВАЮТСЯ:

- а) краткосрочные
- б) среднесрочные
- в) долгосрочные
- г) кредитная линия
- д) портфельные инвестиции

46). В ДОГОВОРЕ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ ОГОВАРИВАЕТСЯ

- а) срок
- б) величина
- в) исход сделки
- г) базисный период
- д) всё вышеперечисленное

47). НОРМАТИВНЫЙ ДОКУМЕНТ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЙ НАБОР ПРАВИЛ, НОРМ, ТРЕБОВАНИЙ К ОБЪЕКТУ СТАНДАРТИЗАЦИИ И УТВЕРЖДЁННЫЙ КОМПЕТЕНТНЫМИ ОРГАНАМИ НАЗЫВАЕТСЯ

- а) договор
- б) накладная
- в) стандарт
- г) ведомость
- д) квитанция

48). БИЗНЕС- ПЛАН ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ:

- а) прототип сметы расходов
- б) расширенная смета расходов
- в) программа развития хозяйствующего субъекта
- г) важный инструмент управления объекта здравоохранения в условиях рынка
- д) все неверно

49). БИЗНЕС–ПЛАН НЕОБХОДИМ СУБЪЕКТУ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИ:

- а) подготовке заявок на получение кредитов в коммерческих банках

- б) обосновании предложений по приватизации
  - в) подготовке выпуска новой медицинской продукции и оказания новых медицинских услуг
  - г) привлечении инвесторов в т. ч. иностранных
  - д) все вышеперечисленное
- 50). ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НАДО ИМЕТЬ СЛЕДУЮЩИЕ ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА:
- а) энергия, умение себя заставить
  - б) умение думать
  - в) умение строить взаимоотношения с людьми
  - г) знать передовые технологии
  - д) все выше перечисленное
- 51). ВИД ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, КОГДА ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЬ РАСПЛАЧИВАЕТСЯ ДЕНЬГАМИ И ПРОИЗВЕДЁННЫМ ТОВАРОМ НАЗЫВАЕТСЯ
- а) денежные
  - б) товарные
  - в) компенсационные
  - г) смешанные
  - д) товарно-сырьевые
- 52). СУБЪЕКТ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ, КОТОРЫЙ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СВОИ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ НАЗЫВАЕТСЯ
- а) лизингополучатель
  - б) лизингодатель
  - в) предприниматель
  - г) лизингоакцептор
  - д) донор
- 53). ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЕТ ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ ЗА ЛИЗИНГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПОСЛЕ ИСТЕЧЕНИЯ СРОКА ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ НАЗЫВАЮТСЯ
- а) цена
  - б) остаточная стоимость
  - в) опцион покупателя
  - г) себестоимость
  - д) прибыль
- 54). МОЖНО ЛИ НА ЛИЗИНГОВОМ ОБОРУДОВАНИИ ЗАНИМАТЬСЯ БОГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ?
- а) нет ограничений
  - б) нельзя в любом случае
  - в) если оборудование медицинское
  - г) по разрешению налоговых органов
  - д) в первый год лизинговой сделки

- 55). ФОРМА ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ, КОГДА ИМЕЕТСЯ ТОЛЬКО ТРИ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТА СДЕЛКИ НАЗЫВАЕТСЯ
- а) косвенный
  - б) производственный
  - в) тройственный
  - г) сложный
  - д) прямой
- 56). СРОК ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ ПРИ ФИНАНСОВОМ ЛИЗИНГЕ
- а) нет ограничений
  - б) один год
  - в) равен сроку амортизации оборудования
  - г) равен сроку службы оборудования
  - д) ) равен сроку выкупа оборудования
- 57). ЛИЗИНГ, ПРИ КОТОРОМ ВСЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ РАСХОДЫ (РЕМОНТ, МОДЕРНИЗАЦИЯ И Т.П.) БЕРЁТ НА СЕБЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЬ, НАЗЫВАЕТСЯ
- а) с полным набором сервисных услуг
  - б) с не полным набором сервисных услуг
  - в) генеральный лизинг
  - г) обязательный
  - д) простой
- 58). ЛИЗИНГ, ПРИ КОТОРОМ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЮ ВОЗВРАЩАЕТСЯ НЕ ВСЯ СТОИМОСТЬ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА, НАЗЫВАЕТСЯ
- а) частичный
  - б) финансовый
  - в) оперативный
  - г) с ускоренной амортизацией
  - д) не полный
- 59). ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НУЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ВЫБИРАЕТ
- а) лизингополучатель
  - б) лизингодатель
  - в) лизинговая компания
  - г) лизингоакцептор
  - д) нет ограничений
- 60). ПРИЧИНА СЛАБОГО РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В
- а) недостаточность законодательства
  - б) слабость финансовых компаний
  - в) недостаточный уровень подготовки кадров
  - г) не развитость вторичного рынка оборудования
  - д) всё выше перечисленное
- 61). ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕТОД УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВЛИЯНИЯ

- а) угрозы б) уговоры в) четкие указания г) просьбы д) угрозы, уговоры, четкие указания, просьбы
- 62). КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ОТВЕЧАЕТ НА ВОПРОСЫ
- а) каким образом привлечь нужный и сократить излишний персонал  
б) каких затрат требуют запланированные кадровые мероприятия  
в) каким образом повысить фондоотдачу ОПФ  
г) каким образом ускорить оборачиваемость оборотных средств  
д) каким образом привлечь нужный и сократить излишний персонал и каких затрат требуют запланированные кадровые мероприятия
- 63). ГРУППЫ КАЧЕСТВ, УЧИТЫВАЕМЫЕ ПРИ ОЦЕНКЕ И ОТБОРЕ КАНДИДАТОВ ДЛЯ ВЫДВИЖЕНИЯ НА ДОЛЖНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ
- а) общественно- гражданская зрелость  
б) отношение к труду и способность поддерживать передовое  
в) уровень знаний и морально- этические черты характера  
г) организаторские способности  
д) общественно- гражданская зрелость, отношение к труду и способность поддерживать передовое, уровень знаний и морально- этические черты характера, организаторские способности
- 64). К ПРАВИЛАМ РУКОВОДСТВА НЕ ОТНОСИТСЯ
- а) правильный подбор и расстановка кадров  
б) ответственность  
в) действенность принятых решений  
г) воздействие на главное звено системы  
д) правильный подбор и расстановка кадров, ответственность, действенность принятых решений, воздействие на главное звено системы
- 65). СОДЕРЖАНИЕ ТРУДА РУКОВОДИТЕЛЯ НЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ
- а) разработку технологического процесса производства  
б) выработку стимулов к труду  
в) корректировку функциональных обязанностей  
г) разработку планов  
д) разработку технологического процесса производства, выработку стимулов к труду, корректировку функциональных обязанностей, разработку планов
- 66). ФАКТОР, НЕ ВЛИЯЮЩИЙ НА СТАНОВЛЕНИЕ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА
- а) качественный состав коллектива  
б) организация труда в коллективе  
в) психологические черты руководителя  
г) общественная значимость результатов работы коллектива  
д) качественный состав коллектива, организация труда в коллективе, психологические черты руководителя, общественная значимость результатов работы коллектива
- 67). К ОРГАНИЗАТОРСКИМ СПОСОБНОСТЯМ ОТНОСИТСЯ
- а) умение организовать систему управления и свой труд



- б) умение работать с подчиненными
- в) владение передовыми методами руководства
- г) умение создавать сплоченный коллектив
- д) умение организовать систему управления и свой труд, умение работать с подчиненными, владение передовыми методами руководства, умение создавать сплоченный коллектив

68). ПРОФЕССИЯ- ЭТО

- а) род трудовой деятельности человека, владеющего общими и специальными знаниями и навыками
- б) степень общей и профессиональной подготовки
- в) содержание труда
- г) характер труда
- д) область использования навыков

69). ЭТАПЫ СИСТЕМЫ СЛУЖЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ЛИНЕЙНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

- а) работа со студентами старших курсов вузов
- б) работа с молодыми специалистами
- в) работа с линейными руководителями нижнего и среднего звена управления
- г) работа с линейными руководителями высшего звена управления
- д) работа со студентами старших курсов вузов, работа с молодыми специалистами, работа с линейными руководителями нижнего и среднего звена управления, работа с линейными руководителями высшего звена управления

70). УПРАВЛЕНИЕ СОКРАЩЕНИЕМ КАДРОВ СТАВИТ ЗАДАЧУ

- а) выявления кандидатов на сокращение
- б) прогнозирование развития организации
- в) оценку последствий увольнений
- г) планирование развития организации
- д) выявления кандидатов на сокращение, прогнозирование развития организации, оценку последствий увольнений, планирование развития организации

71) ПРАВОСПОСОБНОСТЬ ГРАЖДАНИНА (СПОСОБНОСТЬ ИМЕТЬ ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА И НЕСТИ ОБЯЗАННОСТИ) ВОЗНИКАЕТ:

- а) в момент его рождения
- б) с 17 лет
- в) с 16 лет
- г) с 20 лет
- д) с 18 лет

72) ГРАЖДАНИН (ДЕЕСПОСОБНОЕ ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО) ПО СВОИМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ ОТВЕЧАЕТ:

- а) всем принадлежащим ему имуществом
- б) квартирой
- в) денежными активами

- г) движимым имуществом
  - д) недвижимым имуществом
- 73) ПРАВОСПОСОБНОСТЬ ГРАЖДАНИНА (СПОСОБНОСТЬ ИМЕТЬ ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА И НЕСТИ ОБЯЗАННОСТИ) ЗАКАНЧИВАЕТСЯ:
- а) в момент его смерти
  - б) с выходом на пенсию
  - в) после заключения брака
  - г) с момента ареста
  - д) с момента конфискации имущества
- 74) ПРАВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КАК ПРАВИЛО, РЕГЛАМЕНТИРУЮТСЯ (УСТАНОВЛИВАЮТСЯ):
- а) гражданским кодексам РФ
  - б) уголовным кодексам РФ
  - в) законодательством РФ и обычаями делового оборота
  - г) деловыми традициями
  - д) заключёнными договорами
- 75) В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ПО УДЕЛЬНОМУ ВЕСУ ДОМИНИРУЮТ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ, НАХОДЯЩИЕСЯ:
- а) в государственной собственности
  - б) в муниципальной собственности
  - в) в частной собственности
  - г) в иностранной собственности
  - д) в собственности США
- 76) НА ВЫХОД ИЗ КРИЗИСОВ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ САМОЕ СЛАБОЕ ВЛИЯНИЕ ОКАЗЫВАЕТ:
- а) рост на мировом рынке цен на энергоносители
  - б) сокращением объемов импортной продукции
  - в) ставка рефинансирования
  - г) девальвацией рубля
  - д) курс доллара
- 77) К ФУНКЦИЯМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НЕ ОТНОСИТСЯ:
- а) общеэкономическая функция
  - б) ресурсная
  - в) творческо-поисковая
  - г) политическая
  - д) социальную
- 78) В ПОНЯТИЕ «ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НОВЫХ КОМБИНАЦИЙ» НЕ ВХОДИТ:
- а) изготовление нового, т.е. неизвестного потребителям, блага
  - б) внедрение нового неизвестного метода (способа) производства
  - в) переход в иную отрасль хозяйствования
  - г) получение нового источника сырья или полуфабрикатов
  - д) освоение нового рынка сбыта

79) В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СТРАТЕГИИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, НЕ ВХОДИТ:

- а) ворваться первым и нанести массированный удар;
- б) напасть быстро и неожиданно
- в) найти и захватить «экологические ниши»
- г) постоянно расширять деятельность (производство)
- д) измерять экономические характеристики продукта, рынка или отрасли

80) СРЕДИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ОТСУТСТВУЕТ:

- а) муниципальное предприятие
- б) государственное предприятие
- в) простое товарищество
- г) народное предприятие
- д) акционерное общество

81) В СООТВЕТСТВИИ С ГРАЖДАНСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ СУБЪЕКТАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОГУТ БЫТЬ:

- а) дееспособные физические лица
- б) коммерческие организации
- в) иностранные граждане
- г) иностранные организации
- д) все вышеперечисленные

82) В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 60 КОНСТИТУЦИИ РФ ГРАЖДАНИН РФ МОЖЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ СВОИ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ:

- а) с 18 лет
- б) с 17 лет
- в) с 16 лет
- г) с 20 лет
- д) возраст значения не имеет

83) НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЕ В ВОЗРАСТЕ ОТ 14 ДО 18 ЛЕТ НЕ ВПРАВЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО, БЕЗ СОГЛАСИЯ РОДИТЕЛЕЙ, УСЫНОВИТЕЛЕЙ И ПОПЕЧИТЕЛЯ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ:

- а) распоряжаться своим заработком, стипендией и иными доходами
- б) осуществлять права авторов произведений науки, литературы или искусства, изобретения
- в) в соответствии с законом вносить вклады в кредитные организации и распоряжаться ими
- г) совершать мелкие бытовые сделки; сделки, направленные на безвозмездное получение выгоды, не требующие нотариального удостоверения либо государственной регистрации
- д) нести имущественную ответственность по сделкам

84) **НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИЙ, ДОСТИГШИЙ 16 ЛЕТ, МОЖЕТ БЫТЬ ОБЪЯВЛЕН ПОЛНОСТЬЮ ДЕЕСПОСОБНЫМ, ЕСЛИ ОН:**

- а) с согласия родителей, усыновителей или попечителя занимается предпринимательской деятельностью
- б) военнообязанный
- в) возраст значения не имеет
- г) не имеет судимости
- д) из многодетной, малообеспеченной семьи

85) **ЛИЧНЫМ ЗАКОНОМ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ГРАЖДАНИНА РФ СЧИТАЕТСЯ**

- а) декларация прав и свобод
- б) волеизъявление гражданина
- в) особенности воспитания человека
- г) российское право
- д) общечеловеческая мораль

86) **ГРАЖДАНСКАЯ ДЕЕСПОСОБНОСТЬ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ:**

- а) декларация прав и свобод
- б) волеизъявление гражданина
- в) особенности воспитания человека
- г) его личным законом
- д) общечеловеческая мораль

87) **В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 48 ГК РФ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦОМ ПРИЗНАЕТСЯ ОРГАНИЗАЦИЯ, КОТОРАЯ:**

- а) имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество
- б) отвечает по своим обязательствам этим имуществом
- в) может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права
- г) быть истцом и ответчиком в суде
- д) имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество; отвечает по своим обязательствам этим имуществом; может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права; быть истцом и ответчиком в суде

88) **В СООТВЕТСТВИИ СО СТ. 50 ГК РФ ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА ПОДРАЗДЕЛЯЮТСЯ НА:**

- а) малые и большие
- б) коммерческие и некоммерческие
- в) частные и акционерные
- г) государственные и индивидуальные
- д) производственные и посреднические

89) **ФИЛИАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ:**

- а) структурное подразделение организации

б) обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции, или их часть, в том числе функции представительства

в) подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения

г) подразделение юридического лица, осуществляющее часть функций не свойственных головной организации

д) представительство головной организации

90) ГРАЖДАНСКИЕ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НЕ ВОЗНИКАЮТ:

а) из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, а также из договоров и иных сделок, хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему

б) в результате создания произведений науки, литературы, искусства

в) из актов государственных органов и органов местного самоуправления, которые предусмотрены законом в качестве возникновения гражданских прав и обязанностей

г) из деловыми традициями

д) из судебного решения, установившего гражданские права и обязанности

91) ГЛАВА СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО КАБИНЕТА, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЗ ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА, ПРИЗНАЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ:

а) с момента государственной регистрации

б) сначала функционирования

в) с момента регистрации в налоговом органе

г) сначала календарного года

д) с момента подачи заявки на государственную регистрацию

92) В НК РФ. ОПРЕДЕЛЕНО, ЧТО ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ . — ЭТО:

а) физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность

б) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты

в) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и уплачивающие причитающиеся налоги

г) физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица

д) физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты

93) ПОД УБЫТКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ПОНИМАЮТСЯ:

а) расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права,

б) утрата или повреждение имущества

в) неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)

г) расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества

д) расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)

94) ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ НЕ ИМЕЕТ ПРАВА:

а) владеть имуществом

б) брать кредиты

в) иметь счёт в банке

г) не платить налоги

д) создавать организации и предприятия, оставаясь собственником переданного им имущества

95) ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ ВЕСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОЛЛЕКТИВНО НА ОСНОВАНИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА:

а) товарищества на вере

б) простого товарищества

в) товарищества с ограниченной ответственностью

г) товарищества с полной ответственностью

д) не имеют права вести предпринимательскую деятельность

коллективно

96) К ЭТАПАМ ОФИЦИАЛЬНОГО ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НЕ ОТНОСИТСЯ:

а) осуществление государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя

б) постановка на учет в налоговом органе по месту жительства

в) постановка на учет: в территориальном органе Пенсионного фонда РФ; в исполнительном органе Фонда страхования РФ; в территориальном фонде обязательного медицинского страхования;

г) приобретение контрольно-кассовой техники и регистрация ее в налоговом органе

д) регистрация их в органе местного самоуправления  
97) ДЕЕСПОСОБНОЕ ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО ПОЛУЧАЕТ СТАТУС ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ПОСЛЕ:

а) изготовление печати и штампов и регистрация их в установленном порядке

б) после государственной регистрации и внесения сведений в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей

в) получение в местном статистическом органе кодов по ОКВЭД (видах экономической деятельности)

г) открытие в банке расчетного и других счетов, заключив с банком договор банковского счета

д) получение лицензий на каждый отдельный вид предпринимательской деятельности, который в соответствии с Федеральным законом вправе осуществлять при получении лицензии

98) ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ВНЕСЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР ЗАПИСИ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРИ ПРЕКРАЩЕНИИ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ:

а) заявление физического лица о принятом им решении, о прекращении деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;

б) сведения о смерти или признания судом умершим физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя;

в) копия решения суда о признании индивидуального лица банкротом

г) копия решения суда о прекращении деятельности индивидуального предпринимателя в принудительном порядке;

д) потеря документа о государственной регистрации индивидуального предпринимателя

99) В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ В ЕДИНОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕЕСТРЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СРЕДИ СВЕДЕНИЯ ОБ ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕ НЕ СОДЕРЖАТСЯ:

а) фамилия, имя и отчество

б) национальность, сведения о наличии (отсутствии) судимости

в) дата и место рождения

г) дата государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя и данных документа, подтверждающего факт внесения записи об указанной государственной регистрации

д) сведения о лицензиях, полученных индивидуальным предпринимателем

100) ПРИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА В КАЧЕСТВЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В РЕГИСТРИРУЮЩИЙ ОРГАН НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТСЯ:

а) подписанное заявителем заявление о государственной регистрации

- б) копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) копия свидетельства о рождении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя
- г) сведения о наличии (отсутствии) судимости
- д) подлинник или копия документа, подтверждающего в установленном законодательством РФ порядке адрес места жительства физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя

### **Основная и дополнительная литература**

#### **Основная литература:**

1. Медик В.А. Общественное здоровье и здравоохранение : учеб. / В.А. Медик, В.К. Юрьев – М.:ГЭОТАР-Медиа, 2014 – 608 с. <http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785970428689-0000/000.html?SSr=410133c8a1106bf3dac253eensign>
2. Экономика здравоохранения : учебник / Под общ. ред. А. В. Решетникова. – 3-е изд., пере.раб. и доп. – М. : ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 192 с. /ЭБС «Консультант студента»/ <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970416044.html>
3. Бутова В.Г. Предпринимательская деятельность медицинских организаций/ В.Г.Бутова, В.Л.Ковальский, Т.О. Манашеров.- М.:СТВООК., 2006.- 239с.

#### **Дополнительная литература:**

1. Стародубов В.И. Управление персоналом организации; учебное пособие для вузов/ В.И. Стародубов, П.И. Сидоров, И.А. Коноплева М: ГЭОТАР-МЕД, 2006 – 1104 с.

#### **Издания из ЭБС:**

1. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник / Ю.П. Лисицын - 2-е изд. 2010. - 512 с. ЭБС «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru) <https://studfiles.net/preview/4333894/>
2. Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения : учебник : в 2 т. / Под ред. В. З. Кучеренко. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2013. - Т. 1. - 688 с. ЭБС «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru). <http://www.studentlibrary.ru/doc/ISBN9785970424148-0000/000.html?SSr=410133c8a1106bf3dac253eensign>

#### **Официальные материалы:**

1. Комментарий к Трудовому Кодексу РФ/ под ред. Ю.П. Орловского.- 2-е изд., исправ., доп. и перераб.- М.: ИНФРА.- М, Контракт, 2006.-1197 с.

#### **Издания из ЭБС:**



1. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник / Ю.П. Лисицын - 2-е изд. 2010. - 512 с. ЭБС «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)

2. Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения: учебник : в 2 т. / Под ред. В. З. Кучеренко. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2013. - Т. 1. - 688 с. ЭБС «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru).

3. Экономика здравоохранения : учебник / Под общ. ред. А. В. Решетникова. - 3-е изд., пере.раб. и доп. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 192 с. ЭБС «Консультант студента» [www.studentlibrary.ru](http://www.studentlibrary.ru)

#### **Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

- Электронный каталог НБ ЮУГМУ [http://www.lib-susmu.chelsma.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com\\_irbis&view=irbis&Itemid=114](http://www.lib-susmu.chelsma.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=114)

- Электронная коллекция полнотекстовых изданий ЮУГМУ (доступ осуществляется при условии авторизации на сайте по фамилии (логин) и номеру (пароль) читательского билета) [http://www.lib-susmu.chelsma.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com\\_irbis&view=irbis&Itemid=114](http://www.lib-susmu.chelsma.ru:8087/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=114)

- ЭБС «Консультант студента» - <http://www.studentlibrary.ru/>

- Официальный сайт Минздравсоцразвития РФ - [www.minzdravsoc.ru](http://www.minzdravsoc.ru)

- ФГУ «ЦНИИОИЗ Минздравсоцразвития РФ» - [www.mednet.ru](http://www.mednet.ru)