

**ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ –
филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«Организация предпринимательской деятельности в сфере
здравоохранения»**

направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата)

Пятигорск, 2020

Методические материалы дисциплины «Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения», относящейся к вариативной части учебного плана, составленного на основании ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, квалификация выпускника «Бакалавр», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 января 2016 г. № 7.

Составители методических материалов:

Канд. социол. наук, доцент кафедры
экономики и организации
здравоохранения и фармации


О.В. Котовская

Методические материалы переработаны, рассмотрены и одобрены на заседании кафедры экономики и организации здравоохранения и фармации протокол № 1 от «27» августа 2020 г.

И.о. заведующий кафедрой экономики
и организации здравоохранения
и фармации, канд. социол. наук


О.В. Котовская

Методические материалы одобрены учебно-методической комиссией по циклу гуманитарных дисциплин

протокол № 1 от 31 августа 2020 г.

Председатель УМК


Е.В. Говердовская

Методические материалы утверждены на заседании Центральной методической комиссии

Председатель ЦМК


М.В. Черников

Содержание

1. Методические материалы (указания, разработки, рекомендации) для преподавателей по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения» направление подготовки 38.03.02 Менеджмент, (уровень бакалавриата).....
2. Методические материалы (указания, разработки, рекомендации) для студентов по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения» направление подготовки 38.03.02 Менеджмент, (уровень бакалавриата).....
3. Методические материалы (указания, разработки, рекомендации) для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения» направление подготовки 38.03.02 Менеджмент, (уровень бакалавриата).....
4. Методическое обеспечение занятий лекционного типа
5. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, обучающихся по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения» направление подготовки 38.03.02 Менеджмент, (уровень бакалавриата).....

**ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ –
филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации**

**Кафедра экономики и организации здравоохранения и
фармации**

Автор: О.В. Котовская

**Методические материалы (указания, разработки,
рекомендации) для преподавателей
по дисциплине
«Организация предпринимательской деятельности в сфере
здравоохранения»**

**Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
(уровень бакалавриата)**

Пятигорск 2020

Занятие № 1

ТЕМА: Общие предпосылки создания малых предприятий в здравоохранении

Цель: Закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков создания малых предприятий в здравоохранении.

Место проведения: учебная аудитория.

Время проведения: 2 часа

Перечень практических навыков:

- подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур в системе здравоохранения.

Основные вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- Этапы создания малого предприятия.
- Покупка действующего малого предприятия.
- Аренда малого предприятия с последующим выкупом.
- Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия.
- Постановка юридического лица на учет в налоговом органе.
- Регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.

Формируемые компетенции: ПК – 8, ПК-17, ПК – 18, ПК-19, ПК- 20

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ

Хронокарта карта занятия

№	Этап занятия	Время/мин.
1	Организация занятия	10
2	Определения цели и темы занятия	5
3	Выявление исходного уровня знаний	10
4	Разбор основных вопросов практического занятия	20
5	Выполнение практической работы	30
6	Проведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний.	15

Краткое содержание темы:

Этапы создания малого предприятия. Покупка действующего малого предприятия. Аренда малого предприятия с последующим выкупом. Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия. Постановка юридического лица на учет в налоговом органе. Регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.

Основные этапы работы на практическом занятии:

1. Организация занятия
2. Проведение входного контроля
3. Анализ допущенных ошибок
4. Выполнение практической работы

5. Подведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний

Занятие № 2

ТЕМА: Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства в здравоохранении

Цель: Закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков в области государственного регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства в здравоохранении.

Место проведения: учебная аудитория.

Время проведения: 2 часа

Перечень практических навыков:

- координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками рынка здравоохранения.

Основные вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- Открытие субъектом малого предпринимательства счетов в банках.
- Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства.
- Получение субъектами малого предпринимательства товарного знака.
- Применение субъектами малого предпринимательства контрольно-кассовой техники.

Формируемые компетенции: ПК – 8, ПК-17, ПК – 18, ПК-19, ПК- 20

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ

Хронокарта карта занятия

№	Этап занятия	Время/мин.
1	Организация занятия	10
2	Определения цели и темы занятия	5
3	Выявление исходного уровня знаний	10
4	Разбор основных вопросов практического занятия	20
5	Выполнение практической работы	30
6	Проведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний.	15

Краткое содержание темы:

Открытие субъектом малого предпринимательства счетов в банках. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства. Получение субъектами малого предпринимательства товарного знака. Применение субъектами малого предпринимательства контрольно-кассовой техники.

Основные этапы работы на практическом занятии:

1. Организация занятия
2. Проведение входного контроля
3. Анализ допущенных ошибок

4. Выполнение практической работы
5. Подведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний

Занятие № 6

ТЕМА: Противодействие административным барьерам

Цель: Закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков в области снижения барьеров и препятствий развития предпринимательства в сфере здравоохранения.

Место проведения: учебная аудитория.

Время проведения: 2 часа

Перечень практических навыков:

- оценки и анализа экономических и социальных условий ведения предпринимательской деятельности, а также поиска новых рыночных возможностей для формирования новых бизнес-модели.

Основные вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- Сокращение административных барьеров
- Регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства.

Формируемые компетенции: ПК – 8, ПК-17, ПК – 18, ПК-19, ПК- 20

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ

Хронокарта карта занятия

№	Этап занятия	Время/мин.
1	Организация занятия	10
2	Определения цели и темы занятия	5
3	Выявление исходного уровня знаний	10
4	Разбор основных вопросов практического занятия	20
5	Выполнение практической работы	30
6	Проведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний.	15

Краткое содержание темы:

Сокращение административных барьеров. Регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства.

Основные этапы работы на практическом занятии:

1. Организация занятия
2. Проведение входного контроля
3. Анализ допущенных ошибок
4. Выполнение практической работы
5. Подведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний

Список литературы:

7.1. Рекомендуемая литература				
7.1.1. Основная литература				
№	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Коли ч-во

Л.1.1	А.И. Нестеренко, Т.М. Кривошеева, М.В. Гаврилюк	Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебник / А.И. Нестеренко, Т.М. Кривошеева, М.В. Гаврилюк и др.; под ред. О.В. Шеменевой, Т.В. Харитоновой. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 294 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017.	
Л.1.2.	Э.А Арустамов	Арустамов, Э.А. Основы бизнеса [Электронный ресурс]: учебник / Э.А. Арустамов. – 4-изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 230 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»	
7.1.2. Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательств о, год	Коли ч-во
Л.2.1	И.К. Ларионов, К.В. Антипов, А.Н. Герасин	Предпринимательство / И.К. Ларионов, К.В. Антипов, А.Н. Герасин и др. [Электронный ресурс]: учебник / под ред. И.К. Ларионова. – 2-е изд. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 191 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»	
Л.2.2	В.Н. Афанасьев	Афанасьев, В.Н. Основы бизнес-статистики [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.Н. Афанасьев, Н.С. Еремеева, Т.В. Лебедева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург: ОГУ, 2017. – 245 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	Оренбург: ОГУ, 2017	
7.2. Электронные образовательные ресурсы				
1	Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебник / А.И. Нестеренко, Т.М. Кривошеева, М.В. Гаврилюк и др.; под ред. О.В. Шеменевой, Т.В. Харитоновой. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 294 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	Договор №551-11/19 «Об оказании информационных услуг» от 02.12.2019 г. (ЭБС «Университетская библиотека online»). Срок действия с «01» января 2020 г. по «31» декабря 2020 г.		
2	Решентиков А.В. Экономика здравоохранения [Электронный ресурс]: учебник / А.В. Решетников - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 192с. – Режим доступа: http://www.studmedlib.ru	Контракт №73ИК3 19134440484722632430010009 0026399000 от 12 ноября 2019 г. (ЭБС «Консультант студента»). Срок действия с 1 января 2020 г. по 31 декабря 2020 г.		

7.3. Программное обеспечение

1. Microsoft Office 365. Договор с ООО СТК «ВЕРШИНА» №27122016-1 от 27 декабря 2016 г.
 2. Kaspersky Endpoint Security Russian Edition. 100149 Educational Renewal License 1FB6161121102233870682. 100 лицензий.
 3. Office Standard 2016. 200 лицензий OPEN 96197565ZZE1712.
 4. Microsoft Open License :66237142 OPEN 96197565ZZE1712. 2017
 5. Microsoft Open License : 66432164 OPEN 96439360ZZE1802. 2018.
 6. Microsoft Open License : 68169617 OPEN 98108543ZZE1903. 2019.
 7. Операционные системы OEM, OS Windows XP; OS Windows 7; OS Windows 8; OS Windows 10. На каждом системном блоке и/или моноблоке и/или ноутбуке. Номер лицензии скопирован в ПЗУ аппаратного средства и/или содержится в наклеенном на устройство стикере с голографической защитой.
 8. Система автоматизации управления учебным процессом ООО «Лаборатория ММИС»
 9. Доступ к личному кабинету в системе «4Portfolio». Договор № В-21.03/2017 203 от 29 марта 2017
 10. Доступ к личному кабинету в системе «ЭИОС»
 11. Система электронного тестирования VeralTest Professional 2.7. Акт предоставления прав № ИТ178496 от 14.10.2015 (бессрочно)
- Statistica Basic 10 for Windows Ru License Number for PYATIGORSK MED PHARM INST OF VOLGOGRAD MED ST UNI (PO# 0152R, Contract № IE-QPA-14-XXXX) order# 310209743.

**ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ –
филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации**

**Кафедра экономики и организации здравоохранения и
фармации**

Автор: О.В. Котовская

**Методические материалы (указания, разработки,
рекомендации) для студентов
по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в
сфере здравоохранения»**

**Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
(уровень бакалавриата)**

Пятигорск 2020

Занятие № 1

ТЕМА: Общие предпосылки создания малых предприятий в здравоохранении

Цель: Закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков создания малых предприятий в здравоохранении.

Перечень практических навыков:

- подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур в системе здравоохранения.

Основные вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- Этапы создания малого предприятия.
- Покупка действующего малого предприятия.
- Аренда малого предприятия с последующим выкупом.
- Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия.
- Постановка юридического лица на учет в налоговом органе.
- Регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.

Краткое содержание темы:

Этапы создания малого предприятия. Покупка действующего малого предприятия. Аренда малого предприятия с последующим выкупом. Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия. Постановка юридического лица на учет в налоговом органе. Регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.

Основные этапы работы на практическом занятии:

1. Организация занятия
2. Проведение входного контроля
3. Анализ допущенных ошибок
4. Выполнение практической работы
5. Подведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний

Занятие № 2

ТЕМА: Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства в здравоохранении

Цель: Закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков в области государственного регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства в здравоохранении.

Перечень практических навыков:

- координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками рынка здравоохранения.

Основные вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- Открытие субъектом малого предпринимательства счетов в банках.
- Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства.
- Получение субъектами малого предпринимательства товарного знака.
- Применение субъектами малого предпринимательства контрольно-кассовой техники.

Краткое содержание темы:

Открытие субъектом малого предпринимательства счетов в банках. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства. Получение субъектами малого предпринимательства товарного знака. Применение субъектами малого предпринимательства контрольно-кассовой техники.

Основные этапы работы на практическом занятии:

1. Организация занятия
2. Проведение входного контроля
3. Анализ допущенных ошибок
4. Выполнение практической работы
5. Подведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний

Занятие № 3

ТЕМА: Противодействие административным барьерам

Цель: Закрепление теоретических знаний и формирование практических навыков в области снижения барьеров и препятствий развития предпринимательства в сфере здравоохранения.

Перечень практических навыков:

- оценки и анализа экономических и социальных условий ведения предпринимательской деятельности, а также поиска новых рыночных возможностей для формирования новых бизнес-модели.

Основные вопросы, предлагаемые для обсуждения:

- Сокращение административных барьеров
- Регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства.

Краткое содержание темы:

Сокращение административных барьеров. Регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства.

Основные этапы работы на практическом занятии:

1. Организация занятия
2. Проведение входного контроля
3. Анализ допущенных ошибок
4. Выполнение практической работы
5. Подведение итогов занятия и проверка итогового уровня знаний

Список литературы:

7.1. Рекомендуемая литература				
7.1.1. Основная литература				
№	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л.1.1	А.И. Нестеренко, Т.М. Кривошеева, М.В. Гаврилюк	Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебник / А.И. Нестеренко, Т.М. Кривошеева, М.В. Гаврилюк и др.; под ред. О.В. Шеменевой, Т.В. Харитоновой. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 294 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017.	
Л.1.2.	Э.А Арустамов	Арустамов, Э.А. Основы бизнеса [Электронный ресурс]: учебник / Э.А. Арустамов. – 4-изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 230 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»	
7.1.2. Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л.2.1	И.К. Ларионов, К.В. Антипов, А.Н. Герасин	Предпринимательство / И.К. Ларионов, К.В. Антипов, А.Н. Герасин и др. [Электронный ресурс]: учебник / под ред. И.К. Ларионова. – 2-е изд. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 191 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»	
Л.2.2	В.Н. Афанасьев	Афанасьев, В.Н. Основы бизнес-статистики [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.Н. Афанасьев, Н.С. Еремеева, Т.В. Лебедева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Оренбургский Государственный Университет. – Оренбург: ОГУ, 2017. – 245 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	Оренбург: ОГУ, 2017	
7.2. Электронные образовательные ресурсы				
1	Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебник / А.И. Нестеренко, Т.М. Кривошеева, М.В. Гаврилюк и др.; под ред. О.В. Шеменевой, Т.В. Харитоновой. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 294 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru	Договор №551-11/19 «Об оказании информационных услуг» от 02.12.2019 г. (ЭБС «Университетская библиотека online»). Срок действия с «01» января 2020 г. по «31» декабря 2020 г.		
2	Решентиков А.В. Экономика здравоохранения [Электронный ресурс]: учебник / А.В. Решетников - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2015. – 192с. – Режим доступа: http://www.studmedlib.ru	Контракт №73ИКЗ 19134440484722632430010009 0026399000 от 12 ноября 2019 г. (ЭБС «Консультант		

		студента). Срок действия с 1 января 2020 г. по 31 декабря 2020 г.
7.3. Программное обеспечение		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Office 365. Договор с ООО СТК «ВЕРШИНА» №27122016-1 от 27 декабря 2016 г. 2. Kaspersky Endpoint Security Russian Edition. 100149 Educational Renewal License 1FB6161121102233870682. 100 лицензий. 3. Office Standard 2016. 200 лицензий OPEN 96197565ZZE1712. 4. Microsoft Open License :66237142 OPEN 96197565ZZE1712. 2017 5. Microsoft Open License : 66432164 OPEN 96439360ZZE1802. 2018. 6. Microsoft Open License : 68169617 OPEN 98108543ZZE1903. 2019. 7. Операционные системы OEM, OS Windows XP; OS Windows 7; OS Windows 8; OS Windows 10. На каждом системном блоке и/или моноблоке и/или ноутбуке. Номер лицензии скопирован в ПЗУ аппаратного средства и/или содержится в наклеенном на устройство стикере с голографической защитой. 8. Система автоматизации управления учебным процессом ООО «Лаборатория ММИС» 9. Доступ к личному кабинету в системе «4Portfolio». Договор № В-21.03/2017 203 от 29 марта 2017 10. Доступ к личному кабинету в системе «ЭИОС» 11. Система электронного тестирования VeralTest Professional 2.7. Акт предоставления прав № ИТ178496 от 14.10.2015 (бессрочно) <p>Statistica Basic 10 for Windows Ru License Number for PYATIGORSK MED PHARM INST OF VOLGOGRAD MED ST UNI (PO# 0152R, Contract № IE-QPA-14-XXXX) order# 310209743.</p>		

ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ –

**филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации**

**Кафедра экономики и организации здравоохранения и
фармации**

Автор: О.В. Котовская

**Методические материалы (указания, разработки,
рекомендации) для самостоятельной работы студентов
по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в
сфере здравоохранения»**

**Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень
бакалавриата)**

Пятигорск 2020

Тема 1: Сущность предпринимательства. Классификация предпринимательства в здравоохранении

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Разнообразие мнений в определении термина «предпринимательство».
2. Основные признаки предпринимательской деятельности. Основные принципы предпринимательства.
3. Функции предпринимательства.
4. Типы и виды предпринимательской деятельности.
5. Инновационное предпринимательство.
6. Цели предпринимательства.
7. Объекты предпринимательства.
8. Товар как объект предпринимательской деятельности.
9. Субъекты предпринимательства.

Вопросы для самоконтроля:

1. Опишите разнообразие мнений в определении термина «предпринимательство».
2. Перечислите основные признаки предпринимательской деятельности.
3. Каковы основные принципы предпринимательства и функции предпринимательства.
4. Назовите типы и виды предпринимательской деятельности.
5. В чем сущность инновационного предпринимательства.
6. Как формулируются цели предпринимательства, а также объекты предпринимательства.

Задания для практического занятия: Решение ситуационных задач

Задача №1

Предприниматель производит и сбывает 750 наименований изделий в год. Постоянные издержки равны $I_{\text{пост}}=12$ млн. руб./год. Цена изделия и удельные переменные издержки соответственно составляют $C=80$ тыс. руб./шт., $I=50$ тыс. руб./шт. Требуется рассчитать критический объем производства, запас финансовой прочности и прибыль.

Фонд тестовых заданий по теме № 1:

1. Предпринимательство – это деятельность ...
 - а) физических лиц по производству и продаже товаров и услуг;
 - б) физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли;
 - в) физических и юридических лиц на свой страх и риск по производству рыночных ценностей с целью получения прибыли.
2. Организация предпринимательской деятельности – это ...
 - а) обеспечение эффективной работы всех составляющих

предпринимательства;

б) управление производством и сбытом продукции;

в) отбор и реализация предпринимательских идей.

3. Предпринимательская деятельность связана с ...

а) использованием государственного имущества, потеря которого незначима для предпринимателя;

б) риском потерять вложенный в дело собственный капитал;

в) использованием собственного капитала, от потери которого можно застраховаться.

4. Риск и доходность капитала функционально связаны следующим образом:

а) чем больше риск, тем меньше доходность капитала;

б) риск и доходность - независимые понятия;

в) чем больше риск, тем выше доходность капитала.

5. Предпринимательство преследует:

а) только экономические цели;

б) экономические и неэкономические цели;

в) в равной мере экономические и социальные цели.

6. В производственных кооперативах в принятии управленческих решений у каждого члена имеется ...

а) один голос, независимо от размера паевого взноса;

б) количество голосов пропорционально размеру паевого взноса;

в) количество голосов, зависящее от размера трудового вклада.

Тема 2: Сущность и роль малого предпринимательства в экономике здравоохранения

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Сущность малого предпринимательства.

2. Критерии отнесения субъектов экономики к малым предприятиям, применяемые в других странах: сравнительная характеристика. Преимущества и недостатки малого предпринимательства.

3. Роль малого предпринимательства в экономике.

4. Причины, тормозящие развитие малого предпринимательства.

Вопросы для самопроверки:

1. Опишите сущность и функции товара (продукта) как объекта предпринимательской деятельности. Назовите субъекты предпринимательства.

2. В чем сущность малого предпринимательства.

3. Перечислите критерии отнесения субъектов экономики к малым предприятиям, применяемые в других странах: сравнительная характеристика.

4. Опишите преимущества и недостатки малого предпринимательства.

5. В чем специфика функционирования хозяйственных товариществ.
6. Каковы особенности работы общества с ограниченной ответственностью.
7. Назовите проблемы функционирования акционерных обществ.

Задания для практического занятия: Решение ситуационных задач
Задача №1

Рассчитать накопленную сумму, если на вклад в 2 млн. руб. в течение 5 лет начисляются непрерывные проценты с силой роста 10%.

Фонд тестовых заданий по теме № 2:

1. В унитарном муниципальном предприятии ...
 - а) имущество распределено между работниками предприятия;
 - б) имущество принадлежит муниципалитету;
 - в) доход принадлежит работникам.
2. Общества с ограниченной ответственностью (ООО) по обязательствам отвечают:
 - а) только имуществом общества;
 - б) всем имуществом общества и частично личным;
 - в) полученным доходом.
3. Акционерные общества (АО) являются формой организации бизнеса ...
 - а) мелкого;
 - б) среднего;
 - в) среднего и крупного.
4. К производственному предпринимательству относится ...
 - а) деятельность инвестиционных компаний;
 - б) формирование каналов продвижения товаров;
 - в) производство товаров, духовных ценностей, транспортные услуги.
5. К коммерческому предпринимательству относятся ...
 - а) брокерство, дистрибьютерство, риэлторство;
 - б) лизинг, аудиторство;
 - в) оптимизация организационно-управленческих структур.
6. К финансовому предпринимательству относятся ...
 - а) операции по купле-продаже;
 - б) кредитование физических и юридических лиц;
 - в) операции с недвижимостью.
7. К консультационному предпринимательству относятся ...
 - а) страховое дело;
 - б) информационное обслуживание корпораций;
 - в) разработка мероприятий по оптимизации налогообложения, реструктуризации бизнеса, финансовому оздоровлению.

Тема 3: Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в здравоохранении

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Хозяйственные товарищества. Общества с ограниченной ответственностью. Акционерные общества.
2. Общая характеристика индивидуального предпринимателя.
3. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей.
4. Постановка индивидуальных предпринимателей на учет в налоговых органах в качестве налогоплательщиков

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите схему государственной регистрации индивидуальных предпринимателей.
2. Как происходит постановка индивидуальных предпринимателей на учет в налоговых органах в качестве налогоплательщиков.
3. Какова роль малого предпринимательства в экономике.
4. Каковы причины, тормозящие развитие малого предпринимательства.
5. В чем сущность предпринимательского капитала и его структуры.
6. Каковы критерии отбора предпринимательских идей.

Задания для практического занятия: Решение ситуационных задач

Задание №1

За выполненную работу предприниматель должен получить 600 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 2 года, по истечении которых он обязуется выплатить 730 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10%? Какова минимальная ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

Фонд тестовых заданий по теме № 3:

1. Для предпринимателя имеет положительное значение, если ...
 - а) рентабельность капитала больше уровня инфляции;
 - б) рентабельность капитала меньше уровня инфляции;
 - в) рентабельность капитала равна уровню инфляции.
2. Внешняя макросреда предпринимательства – это ...
 - а) потребители и конкуренты;
 - б) природа, демография, политика;
 - в) техника, технология производства товаров и услуг.
3. Внешняя микросреда предпринимательства – это ...
 - а) поставщики сырья, посредники, потребители;
 - б) экономика, климат, право;
 - в) организационная культура, цели предпринимательства.

4. Внутренняя среда предпринимательства – это ...
- а) экономика, общественные отношения;
 - б) посредники, потребители, конкуренты;
 - в) техника и технология производства, планирование и управление, мотивация сотрудников.
5. Предприниматель может влиять на:
- а) экономику, политику;
 - б) социальные отношения и культуру;
 - в) выбор посредников, планирование и управление.
6. Форма собственности может быть ...
- а) частной;
 - б) производственной;
 - в) коллективной.
7. Организационно-правовая форма предпринимательства может быть ...
- а) государственной;
 - б) товариществом;
 - в) солидарной.
8. Организационно-экономическая форма объединения предприятий может быть
- а) акционерным обществом;
 - б) коллективной;
 - в) финансово-промышленной группой.
9. К виду предпринимательства относится ...
- а) финансовая деятельность;
 - б) хозяйственное общество;
 - в) индивидуальная деятельность.
10. Достоинства индивидуального предпринимательства в ...
- а) гибкости и оперативности принятия управленческих решений;
 - б) в ограниченности привлекаемых финансовых ресурсов;
 - в) в низких издержках на единицу производимой продукции.
11. В производственных кооперативах в принятии управленческих решений у каждого члена имеется ...
- а) один голос, независимо от размера паевого взноса;
 - б) количество голосов пропорционально размеру паевого взноса;
 - в) количество голосов, зависящее от размера трудового вклада.
12. В унитарном муниципальном предприятии ...
- а) имущество распределено между работниками предприятия;
 - б) имущество принадлежит муниципалитету;
 - в) доход принадлежит работникам.
13. Общества с ограниченной ответственностью (ООО) по обязательствам отвечают ...
- а) только имуществом общества;
 - б) всем имуществом общества и частично личным;
 - в) полученным доходом.

Тема 4: Общие предпосылки создания малых предприятий в здравоохранении

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Этапы создания малого предприятия.
2. Покупка действующего малого предприятия.
3. Аренда малого предприятия с последующим выкупом.
4. Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия.
5. Постановка юридического лица на учет в налоговом органе.
6. Регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.

Вопросы для самопроверки:

1. Перечислите этапы создания малого предприятия.
2. Как происходит покупка действующего малого предприятия.
3. Опишите схему аренды малого предприятия с последующим выкупом.
4. Опишите механизм государственной регистрации создаваемой организации как малого предприятия. Постановка юридического лица на учет в налоговом органе.
5. Как происходит регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.
6. Назовите процесс исследования и учета структуры потребностей на рынке здравоохранения при разработке деловой стратегии.

Задания для практического занятия:

Задание №1

Фирме нужно накопить 2 млн. долл., чтобы через 10 лет приобрести здание под офис. Наиболее безопасным способом накопления является приобретение безрисковых государственных ценных бумаг, генерирующих годовой доход по ставке 5 % годовых при полугодовом начислении процентов. Каким должен быть первоначальный вклад фирмы?

Фонд тестовых заданий по теме № 4:

1. Правовой статус индивидуального предпринимателя – это ...
 - а) физическое лицо;
 - б) юридическое лицо;
 - в) семейная корпорация.
2. Правильно ли, что индивидуальное предпринимательство запрещено в здравоохранении?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) в зависимости от ряда дополнительных условий.

3. К достоинствам индивидуального предпринимательства относится ...
- а) финансовая независимость и устойчивость;
 - б) самостоятельность в решении разнообразных производственных, снабженческих, сбытовых, финансовых и других вопросов;
 - в) оперативность в принятии решений, мотивация к напряженному труду.
4. Недостатком индивидуального предпринимательства является ...
- а) экономическая самостоятельность;
 - б) высокая инициативность и необходимость инновационного подхода к деятельности;
 - в) ограниченная численность наемных работников.
5. Издержки на единицу аналогичной продукции или услуги в индивидуальном предпринимательстве по сравнению с малым и средним бизнесом ...
- а) выше;
 - б) ниже;
 - в) равны.
6. Должно ли государство поддерживать малое предпринимательство?
- а) да, в силу его социально-экономической роли;
 - б) нет, т.к. индивидуальный предприниматель изначально находится в лучшем экономическом положении по сравнению с коллективными формами деятельности;
 - в) нет, т.к. рыночные отношения должны ставить в равные условия любые виды бизнеса.
7. Демонополизация и разрушение монопольных структур государством являются ли экономической поддержкой индивидуального предпринимательства
- а) нет, это ничего не дает;
 - б) нет связи между этими явлениями;
 - в) да.

Тема 5: Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства в здравоохранении

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Открытие субъектом малого предпринимательства счетов в банках.
2. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства.
3. Получение субъектами малого предпринимательства товарного знака.
4. Применение субъектами малого предпринимательства контрольно-кассовой техники.

Вопросы для самопроверки:

1. Анализ конкретной ситуации в рыночных секторах.

2. Инновационная деятельность как одно из основных направлений развития малого и среднего бизнеса.^[1]
3. Равновесие предпринимательской фирмы.
4. Жизненный цикл предпринимательской организации.^[1]
5. Открытие субъектом малого предпринимательства счетов в банках.
6. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства.

Задания для практического занятия: Решение ситуационных задач

Задание №1

Предприятие имеет следующие показатели работы

Показатель	Обозначение	Единица измерения	Численность
1. Выручка от реализации	ВР	Тыс.руб./год	8250
2. Переменные издержки	Ипер	Тыс.руб./год	5500
3. Постоянные издержки	Ипос	Тыс.руб./год	2000
4. Прибыль	П	Тыс.руб.	750
5. Цена	Ц	Тыс.руб. /шт.	15
6. Удельные переменные издержки	Р	Тыс.руб. /шт.	10
7. Объем реализации	Q	Шт./год	550

Определить:

1. Критический объем реализации;
2. Запас финансовой прочности.

Фонд тестовых заданий по теме № 5:

1. Является ли размещение муниципального заказа среди индивидуальных предпринимателей их экономической поддержкой?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) не имеет значения, кому муниципальный заказ будет передан.
2. Отменяет ли упрощенная система налогообложения налог на имущество?
 - а) только в том случае, если доход не превышает определенной величины;
 - б) да;
 - в) нет.
3. Бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные полигоны ставят ли одной из своих задач поддержку индивидуальных предпринимателей?
 - а) они не имеют отношения к индивидуальным предпринимателям;
 - б) лишь при прямом указании органов власти;
 - в) да.
4. К личным целям (желаниям) предпринимателя относятся ...
 - а) разработка нового продукта и его реализация;
 - б) необходимость решения задачи по изменению направления деятельности действующего предприятия;

- в) желание добиться материального благополучия.
- 5. Целями предприятия часто являются ...
 - а) удовлетворение потребностей заказчиков в определенном виде товаров и через это получение прибыли;
 - б) достижение значимых социальных условий для работников;
 - в) решение экологических проблем района, города, региона.
- 6. Учреждение нового предприятия является ...
 - а) способом вхождения в бизнес;
 - б) средством удовлетворения творческих амбиций;
 - в) возможностью выполнить определенную социально-экономическую миссию

Тема 6: Противодействие административным барьерам

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Сокращение административных барьеров.
2. Регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства.

Вопросы для самоконтроля:

1. Опишите процедуру получения субъектами малого предпринимательства товарного знака.
2. Как применяют субъекты малого предпринимательства контрольно-кассовую технику.
3. Опишите механизм сокращения административных барьеров, регулирующих деятельность субъектов малого предпринимательства.
4. В чем сущность бизнес-идеи, ее значение и способы формирования в процессе организации фирмы.
5. Опишите процедуру регистрации фирмы.
6. В чем сущность и каковы основные разделы устава фирмы. [SEP]
7. Как составляется учредительный договор фирмы.
10. Опишите способы и проблемы вхождения в бизнес.

Задания для практического занятия: Решение ситуационных задач

Задача №1

Вы положили в банк на депозит 1000 долл.. Банк начисляет сложные проценты по схеме – за первый год 4% годовых, а затем ставка увеличивается на 1 % каждый год. Определить сумму, которая будет на Вашем счете через 4 года.

Фонд тестовых заданий по теме № 6:

1. Выкуп партнерской доли в уставном капитале является ...
 - а) мерой, направленной на расширение деятельности предприятия;
 - б) необходимым для начала производства нового товара;

- в) средствам вхождения в бизнес или расширения своего участия в нем.
2. Влияет ли на выбор организационно-правовой формы предприятия порядок распределения прибыли и имущественной ответственности?
- а) нет;
б) да;
в) очень редко.
3. Влияют ли ресурсные возможности учредителей и степень риска, на который они согласны идти, на выбор организационно-правовой формы предприятия?
- а) нет;
б) почти никогда;
в) практически всегда.
4. Бизнес-инкубаторы, которые помогают началу деятельности мелких предпринимательских единиц, относятся к бизнесу ...
- а) как правило, малому;
б) почти всегда к среднему;
в) крупному.
5. В товариществах и обществах с ограниченной ответственностью зависимость их деятельности от личных качеств учредителей ...
- а) отсутствует;
б) малая;
в) большая.
6. В уставе предприятия порядок формирования имущества, право собственности на него, предмет и виды деятельности указываются ...
- а) по усмотрению учредителей;
б) всегда;
в) никогда.
7. Для успеха малого предприятия опыт учредителей в маркетинге, снабжении, производстве товара и реализации ...
- а) не значим;
б) значим или нет в зависимости от особенностей товара или услуги;
в) очень значим.

Тема 7: Цели внутрифирменного предпринимательства

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Выбор систем производства и технологий.
2. Структура целей компании. Классификация технологий.
3. Внутрифирменное распределение ресурсов.
4. Внутрифирменные системы планирования.
5. Внутрифирменные системы управления качеством продукции, работ, услуг: товарный знак, стандартизация, сертификация, лицензирование.

Вопросы для самопроверки:

1. Как происходит выбор систем производства и технологий.
2. Опишите структура целей компании.
3. В чем сущность классификаций технологий.
4. Как происходит внутрифирменное распределение ресурсов.
5. Опишите внутрифирменные системы планирования.
6. Расскажите о внутрифирменных системах управления качеством продукции, работ, услуг: товарный знак, стандартизация, сертификация, лицензирование.

Задания для практического занятия: Решение ситуационных задач

Задача №1

Инвесторов устраивает рентабельность активов R в размере 17% годовых. Активы A предприятия равны 20 млн. руб. Требуется найти размер прибыли, обеспечивающей заданный норматив рентабельности.

Фонд тестовых заданий по теме № 7:

1. Стратегия развития ...
 - а) не зависит от конкурентоспособности фирмы (и продукции);
 - б) зависит от конкурентоспособности фирмы;
 - в) зависит от умения получить государственный заказ.
2. Фирмы «следующие за лидером», относящиеся ко второму уровню конкурентоспособности, характеризуются ...
 - а) небольшой рентабельностью и малым ростом капитала;
 - б) постоянной реорганизацией производства и сменой продукции;
 - в) заимствованием стереотипов делового поведения успешных фирм, перерастанием своей рыночной ниши и стремлением к быстрому росту.
3. Стратегическое деловое поведение, направленное на долгосрочную прибыль и высокую конкурентоспособность, характеризуется ...
 - а) направленностью на нововведения и увеличение доли рынка;
 - б) искусственным завышением издержек производства;
 - в) спекулятивными действиями с «портфелем вложений капитала».
4. Стратегическое деловое поведение, ориентированное на максимизацию краткосрочной прибыли, отличается ...
 - а) стремлением к минимизации издержек;
 - б) инновационным программированием проводимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
 - в) перекладыванием издержек на потребителя.
5. Ориентироваться на выпуск специализированной продукции имеет смысл, если
 - а) потенциал дифференциации продукции велик, а сложность преодоления барьеров для доступа в отрасль низкая;

- б) потенциал дифференциации продукции низок, а высота барьеров для доступа в отрасль тоже низкая;
 - в) потенциал дифференциации продукции велик и высота барьеров для доступа в отрасль высокая.
6. Рынок покупателя отличается тем, что ...
- а) имеется дефицит ресурсов, и возникают проблемы со снабжением предприятия ресурсами;
 - б) спрос больше предложения и стоит задача увеличения производственных мощностей;
 - в) предложение больше спроса; проблемы со сбытом, который необходимо стимулировать.
7. Рынок товара сегментируется по ...
- а) потребительским свойствам товара;
 - б) потребителям – доход, пол, возраст, род занятий и т.д.;
 - в) признакам, не имеющим отношения к свойствам товара и потребителя.
8. Позиционирование товара и принятие решения о его выпуске учитывает ...
- а) свойства своего и «чужого» товара, позицию конкурентов на рынке;
 - б) свойства выпускаемого предпринимателем товара и их отличия от свойств товара конкурентов;
 - в) не емкость соответствующего сегмента рынка, а возможность проникновения товара в этот сегмент.
9. Низкие цены ...
- а) не позволяют продать много продукции;
 - б) не позволяют получить достаточно прибыли;
 - в) являются стимулом к увеличению предложения товара.
10. Высокие цены ...
- а) ограничивают спрос на товар и снижают массу прибыли;
 - б) ограничивают производство товара;
 - в) нарушают равновесие между спросом и предложением в пользу спроса.
11. Правильно установленные цены ...
- а) ведут к росту спроса на товар;
 - б) стимулируют увеличение выпуска товара;
 - в) не позволяют появляться дефициту или избытку товара.
12. Ценовая политика ...
- а) имеет целью максимизацию прибыли;
 - б) может иметь различные цели в зависимости от конкретного финансового положения предприятия;
 - в) направлена на завоевания рыночного лидерства.
13. Ценовая политика определяется ...
- а) стратегическими целями предприятия;
 - б) используемыми методами расчета цен на продукцию (услуги);
 - в) главным образом, целями предпринимателя и рыночными обстоятельствами.
14. Стратегия дифференцированного ценообразования ...

- а) основана на возможности продажи товара по разным ценам различным покупателям;
- б) учитывает снижение затрат по мере освоения новой продукции;
- в) учитывает взаимозаменяемость товаров.

15. Стратегия ассортиментного ценообразования ...

- а) предполагает назначение разных цен в различных географических районах;
- б) основана на различных скидках;
- в) имеет формы «комплект», «набор», «имидж» и др.

Тема 8: Бизнес-план предпринимательской единицы в системе здравоохранения

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Форма, содержание и технология разработки бизнес-плана предпринимательской единицы.
2. Преимущества бизнес-планирования деятельности фирмы.
3. Основные функции бизнес-плана.
4. Классификация основных типов бизнес-планов. Технологий разработки бизнес-плана.
5. Разработка разделов бизнес-планов предпринимательских единиц.
6. Сущность маркетинговой деятельности.
7. Основные виды современного маркетинга.
8. Структура маркетингового исследования.
9. Специфика, достоинства и недостатки основных средств рекламы. Основные типы рекламы.

Вопросы для самопроверки:

1. Опишите форму, содержание и технологию разработки бизнес-плана предпринимательской единицы.
2. В чем преимущества бизнес-планирования деятельности фирмы.
3. Каковы основные функции бизнес-плана.
4. Классифицируйте основные типы бизнес-планов.
5. Каковы технологии разработки бизнес-плана.
6. Как происходит разработка разделов бизнес-планов предпринимательских единиц.
7. В чем сущность и необходимость маркетинговой деятельности.
8. Охарактеризуйте этапы создания собственного дела.
9. Каковы новые возможности применения уже производимого товара или продукта.
10. Опишите факторы успешной реализации предпринимательских идей.

Задания для практического занятия: Решение ситуационных задач

Задание №1

Функция общих издержек конкурентной фирмы описывается уравнением $TC = Q^2 + 4Q + 16$. Определите, при какой рыночной цене данный предприниматель будет получать нормальную прибыль в долгосрочном периоде, если он производит 4 единицы продукции.

Фонд тестовых заданий по теме № 8:

1. Стратегия конкурентного ценообразования ...
 - а) основана на манипулировании взаимозаменяемых и сопряженных товаров;
 - б) использует неодинаковые цены на первичном и вторичном рынках товара;
 - в) предполагает за счет цен проникновение на рынок.
2. Роль финансов в экономике уникальна из-за ...
 - а) необходимости рассчитывать прибыль предприятия;
 - б) потребности взаимодействия с налоговыми органами бюджетов разных уровней;
 - в) возможности соизмерять масштабы разнообразной и разнокачественной деятельности.
3. Отношения предприятия с поставщиками сырья, транспортными и строительными организациями относятся к ...
 - а) финансовым;
 - б) производственным;
 - в) социальным.
4. К внутренним источникам финансовых ресурсов относится ...
 - а) доход от продажи собственных акций и облигаций;
 - б) прибыль и амортизационные отчисления;
 - в) бюджетные ассигнования и субсидии.
5. К внешним источникам финансовых ресурсов предприятия относятся ...
 - а) дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов;
 - б) нераспределенная прибыль;
 - в) прибыль от научно-исследовательских работ, выполненным по заказам сторонних организаций.
6. Фонды накопления, потребления, резервный и дивидендный формируются ...
 - а) из чистой прибыли предприятия;
 - б) из уставного капитала;
 - в) для осуществления платежей в бюджеты разных уровней.
7. Заемный капитал выгодно использовать ...
 - а) всегда;
 - б) если рентабельность суммарного капитала меньше ставки ссудного процента;
 - в) если платежи по обслуживанию долга меньше прибыли, которую он приносит.
8. Банковский кредит – это ссуда ...

а) выдаваемая коммерческой организации, являющейся юридическим лицом и имеющей лицензию ЦБ на подобную деятельность, на условиях возвратности, срочности, платности;

б) выдаваемая физическим лицам;

в) которая не требует залогового обеспечения возврата.

9. Коммерческий кредит является ...

а) денежной формой займа одного предприятия другому;

б) малодоступным для малого предпринимательства;

в) товарной формой займа предприятия-поставщика предприятию-покупателю товара.

10. По упрощенной системе налогообложения (УСНО) могут работать ...

а) все предприятия;

б) предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели;

в) банки, страховые и инвестиционные компании.

11. Упрощенная система налогообложения (УСНО) ...

а) упрощает отчетность предприятия;

б) упрощает отчетность и обязательно снижает налоговую нагрузку;

в) выгодна при наличии у предприятия филиалов и представительств.

12. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) применим для любых видов малого бизнеса?

а) да;

б) нет;

в) в зависимости от получаемого дохода.

13. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) взимается ...

а) реально полученного дохода;

б) реализованной продукции;

в) потенциально возможного дохода.

14. Планирование – это ...

а) деятельность по распределению ресурсов производства, способов их преобразования в нужную продукцию, ее реализацию для достижения поставленных целей;

б) оценка результатов деятельности предприятия и выработка рекомендаций по получению прибыли;

в) разработка миссии организации, анализ внешней среды, выбор направлений работы.

15. Финансовый учет отражает ...

а) экономическое состояние предприятия через затраты и результаты работы всех подразделений предприятия;

б) стоимость всех ресурсов производства и результаты по результатам реализации продукции;

в) взаимоотношения предприятия с внешней средой через бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

16. Производственный учет является ...

- а) экономической информацией о произведенных затратах и полученных результатах в подразделениях предприятия, по видам продукции и т.д.
- б) способом исчисления издержек производства и стоимости продукции предприятия;
- в) работой по оценке деятельности предприятия в целом.

17. Аудит – это ...

- а) независимый контроль за достоверностью внешней финансовой информации, исходящей из предприятия;
- б) контроль за деятельностью предприятия, предоставляемый независимыми экспертами налоговым и финансовым органам государственной власти;
- в) наблюдение, анализ и разработка рекомендаций по организации учета на предприятии.

Тема 9: Основные права и обязанности работника предприятий здравоохранения

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Основные права и обязанности работодателя.
2. Заключение и исполнение коллективного договора на малых предприятиях.
3. Заключение и расторжение трудового договора.
4. Порядок рассмотрения индивидуальных и трудовых споров на малых предприятиях.

Вопросы для самопроверки:

1. Опишите основные права и обязанности работодателя.
2. Как происходит заключение и исполнение коллективного договора на малых предприятиях. Как происходит процедура заключения и расторжения трудового договора.
3. Опишите порядок рассмотрения индивидуальных и трудовых споров на малых предприятиях.
4. Опишите общие положения об оплате труда работников.
5. В чем сущность и разнообразие стимулирующих выплат.
6. Какова роль основных государственных гарантий и компенсаций работникам организаций.
7. В чем сущность предпринимательского риска.
8. Каковы диапазоны допустимого, критического и катастрофического рисков.

Задания для практического занятия:

Задание №1

За выполненную работу предприниматель должен получить 600 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и

предлагает отложить срок уплаты на 2 года, по истечении которых он обязуется выплатить 730 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10%? Какова минимальная ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

Фонд тестовых заданий по теме № 9:

1. Предпринимательский риск – это ...
 - а) особенности предпринимательства, связанные с упущенной выгодой;
 - б) возможность возникновения потерь;
 - в) особенности предпринимательской деятельности при недостатке деловой информации.
2. Упущенная выгода – это ...
 - а) недополучение продукции из-за роста цен;
 - б) потери, возникшие от бездействия при открывшихся благоприятных условиях;
 - в) отказ от выгодных заказов из-за действия конкурентов.
3. «Правило 70/30» – это ...
 - а) соотношение между спросом и предложением;
 - б) соотношение между вероятностью продажи продукции на 70% и 30% остатками на складе;
 - в) соотношение между уверенностью в успехе и неудаче.
4. Производственный риск вызывается ...
 - а) неблагоприятным изменением закупочных цен;
 - б) задержкой платежей за отгруженную продукцию;
 - в) поломками оборудования и потерями рабочего времени.
5. Коммерческий риск возникает при ...
 - а) снижении объемов закупок, непредвиденных расходах;
 - б) недозагрузке производственных мощностей из-за нехватки сырья;
 - в) неплатежеспособности партнеров, росте процентных ставок по кредитам.
6. Имущественный риск – это потери из-за ...
 - а) краж, пожаров, диверсии;
 - б) изменения курсов ценных бумаг, роста издержек обращения;
 - в) утечки деловой информации к конкурентам.
7. Операционный риск – это ...
 - а) возможность банкротства;
 - б) ущерб грузу при транспортировке, отказ партнеров от платежей, потери из-за неэффективного ведения дел;
 - в) финансовые изъятия со стороны налоговых органов.
8. Финансовый риск возникает из-за ...
 - а) неплатежеспособность партнеров, изменения валютных курсов и курсов ценных бумаг;
 - б) некомпетентности сотрудников, низкой их мотивации, задержки платежей партнеров;
 - в) неблагоприятного изменения цен, объемов продаж.

9. Риск называется критическим, если ...
- а) возникает угроза банкротства;
 - б) если утечка деловой информации к конкурентам грозит потерей прибыли;
 - в) выручка от продаж не покрывает издержек и возникают убытки.
10. Риск считается допустимым, если ...
- а) может возникнуть угроза потери части имущества;
 - б) может возникнуть угроза потери всей прибыли;
 - в) появляется угроза убытков.
11. Риск считается катастрофическим, если ...
- а) возникает угроза потери имущества;
 - б) возникает угроза полной потери прибыли;
 - в) деятельность становится убыточной.
12. Предпринимательские потери являются ...
- а) вполне определенной величиной;
 - б) случайной величиной;
 - в) величиной, значение которой можно рассчитать при планировании бизнес-операции.
13. Одно из правил выбора предпринимательского поведения гласит, что не следует принимать положительного решения, если ...
- а) в 30 % случаев можно потерять всю прибыль;
 - б) в 10 % случаев можно потерять всю прибыль;
 - в) в 1 % случаев можно потерять всю прибыль.
14. Метод уклонения от риска означает ...
- а) создание венчурного предприятия, принимающего на себя весь риск;
 - б) диверсификация деятельности, при которой убыточность одного направления компенсируется доходностью другого;
 - в) отказ от деятельности, содержащей риск выше привычного уровня.
15. Метод локализации риска состоит в ...
- а) передаче риска за определенную плату страховой компании;
 - б) распределении риска между участниками проекта;
 - в) создании внутренних подразделений предприятия с автономным бюджетом или венчурного предприятия.

Тема 10: Административная и уголовная ответственность в области трудового законодательства

Вопросы выносимые на обсуждение:

1. Общие положения об оплате труда работников.
2. Стимулирующие выплаты.
3. Основные государственные гарантии и компенсации работникам организаций.

Вопросы для самопроверки:

1. Опишите процесс организации производства.
2. В чем особенность производственного процесса и какова специфика его организации.
3. Охарактеризуйте производственную структуру предприятия.
4. Как происходит процесс управления предприятием.
5. В чем сущность маркетинга, логистики, рекламы.
6. В чем сложности формирования производственной структуры предприятия.
7. Опишите методы управления рисками.
8. Каковы общие правила принятия решений в условиях рисков.

Задания для практического занятия:

Задания для практического занятия:

Задание №1

Фирме нужно накопить 2 млн. долл., чтобы через 10 лет приобрести здание под офис. Наиболее безопасным способом накопления является приобретение безрисковых государственных ценных бумаг, генерирующих годовой доход по ставке 5 % годовых при полугодовом начислении процентов. Каким должен быть первоначальный вклад фирмы?

Фонд тестовых заданий по теме № 10:

1. Метод диссипации риска состоит в ...
 - а) отказе от рисковой деятельности;
 - б) распределении потерь от риска между участниками предпринимательского проекта;
 - в) прогнозировании внешней среды, мониторинге, стратегическом планировании.
2. Метод компенсации риска заключается в ...
 - а) самостраховании через создание внутренних резервов;
 - б) диверсификации поставок, сбыта, видов деятельности;
 - в) отказе от ненадежных партнеров.
3. Частичные процессы транспортировки и складирования продукции является ...
 - а) вспомогательными;
 - б) обслуживающими;
 - в) основными.
4. Себестоимость единицы продукции в единичном производстве ...
 - а) низкая;
 - б) высокая;
 - в) средняя.
5. Производственный цикл - это ...
 - а) время от запуска в производство исходных материалов до получения готовой продукции;

- б) время выполнения всех основных и вспомогательных операций по изготовлению продукции;
- в) период оборачиваемости оборотных средств предприятия.
6. Производственная структура предприятия - это ...
- а) состав цехов, участков, рабочих мест, соединенных в соответствии с процессами выпуска готовой продукции;
- б) состав цехов, выполняющих основные технологические операции по изготовлению продукции;
- в) состав цехов, функциональных и управляющих служб и подразделений предприятия.
7. Глубина специализации и широта кооперации в соответствующей отрасли производства на производственную структуру предприятия влияние ...
- а) не оказывает;
- б) оказывает, если это экономически выгодно;
- в) может оказывать в зависимости от ментальности управленцев.
8. Управление предприятием - это ...
- а) деятельность по координации работы цехов и служб, занятых производством продукции;
- б) обеспечение эффективного использования ресурсов производства и адекватной реакции на изменения во внутренней и внешней среде предприятия для кратко- и долгосрочных целей;
- в) работа управленческих структурных подразделений по обеспечению эффективной текущей деятельности.
9. Процессы научных исследований, проектирования и разработки новой продукции, являясь творческими, в управлении ...
- а) не нуждаются;
- б) нуждаются, несмотря на специфику и неопределенность в постановке задач, их решения и привязки к производству;
- в) нуждаются частично.
10. Верно ли, что стратегическое, долгосрочное и текущее (на 1 год) планирование, являясь автономными, протекают независимо от управления предприятием?
- а) да;
- б) да, в части стратегического и долгосрочного планирования;
- в) нет, т.к. являются этапами общего управленческого цикла.
11. Относятся ли к управлению подготовка и принятие решений, контроль исполнения и корректировка работы?
- а) да;
- б) относится только корректировка (регулирование) работы предприятия;
- в) подготовка и принятие управленческих решений не относится.
12. На малых предприятиях структура управления, как правило, является ...
- а) линейной;
- б) функциональной;
- в) продуктовой.

**ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ –
филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Министерства здравоохранения Российской Федерации**

**Кафедра экономики и организации здравоохранения и
фармации**

Авторы: Ю.В. Золотарева

**Методическое обеспечение занятий лекционного типа
по дисциплине «Организация предпринимательской
деятельности в сфере здравоохранении»**

направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата)

Пятигорск 2020

Тема 1. Сущность предпринимательства. Классификация предпринимательства в здравоохранении

Предпринимательство – инициативная, самостоятельная, осуществляемая на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение прибыли от пользования землей и имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Применительно к здравоохранению данное определение нуждается в уточнении и дополнении.

Предпринимательством в здравоохранении следует считать деятельность организаций и частных лиц, направленную на укрепление и улучшение состояния здоровья граждан, позволяющую возместить затраты на осуществление этой деятельности и получать прибыль за счет потребителей медицинских услуг или финансирующих их лечение лиц и организаций.

Термин организация (лат. organizo – придаю стройный вид) означает:

а) устройство системы, координацию действий отдельных элементов системы, обеспечение взаимного соответствия выполняемых функций системы;

б) форму соединения людей для совместной деятельности (предприятие, товарищество, правительственное учреждение, школа и т.д.);

в) совокупность лиц, выступающих в виде единого субъекта деятельности, обладающих правами и несущими ответственность.

Организация предпринимательской деятельности – это придание ей стройного вида с целью высокой эффективности в настоящем и в перспективе, это выбор сферы деятельности, организационно-правовой и организационно-экономической формы хозяйствования, работа по отбору и реализации предпринимательских идей, по управлению персоналом, по маркетингу, по сотрудничеству с партнерами, по управлению финансами и

многому другому, что входит в предпринимательскую деятельность.

Осуществляют эту деятельность предприниматели.

Предприниматель (англ. бизнесмен, франц. антрепренёр, нем. фабрикант, лат. коммерсант) – это субъект предпринимательской деятельности, стремящийся к максимизации своей прибыли, за счет сознательного повышения экономического риска, связанного с вложением в дело собственных средств и принятия на себя имущественной ответственности за результаты хозяйственной деятельности.

Роль предпринимателя в общественном развитии заключается в постоянном «возмущении» экономики, наполнении ее нововведениями. Преследуя свои собственные экономические интересы, он развивает экономику, делает ее более эффективной.

Успешное предпринимательство возможно, если предприниматель обладает инновационным мышлением, целеустремленностью и уверенностью в собственных силах, работоспособностью и оптимизмом, способностью к переобучению и умением просчитывать неизбежные риски, а также многими другими свойствами творческой личности.

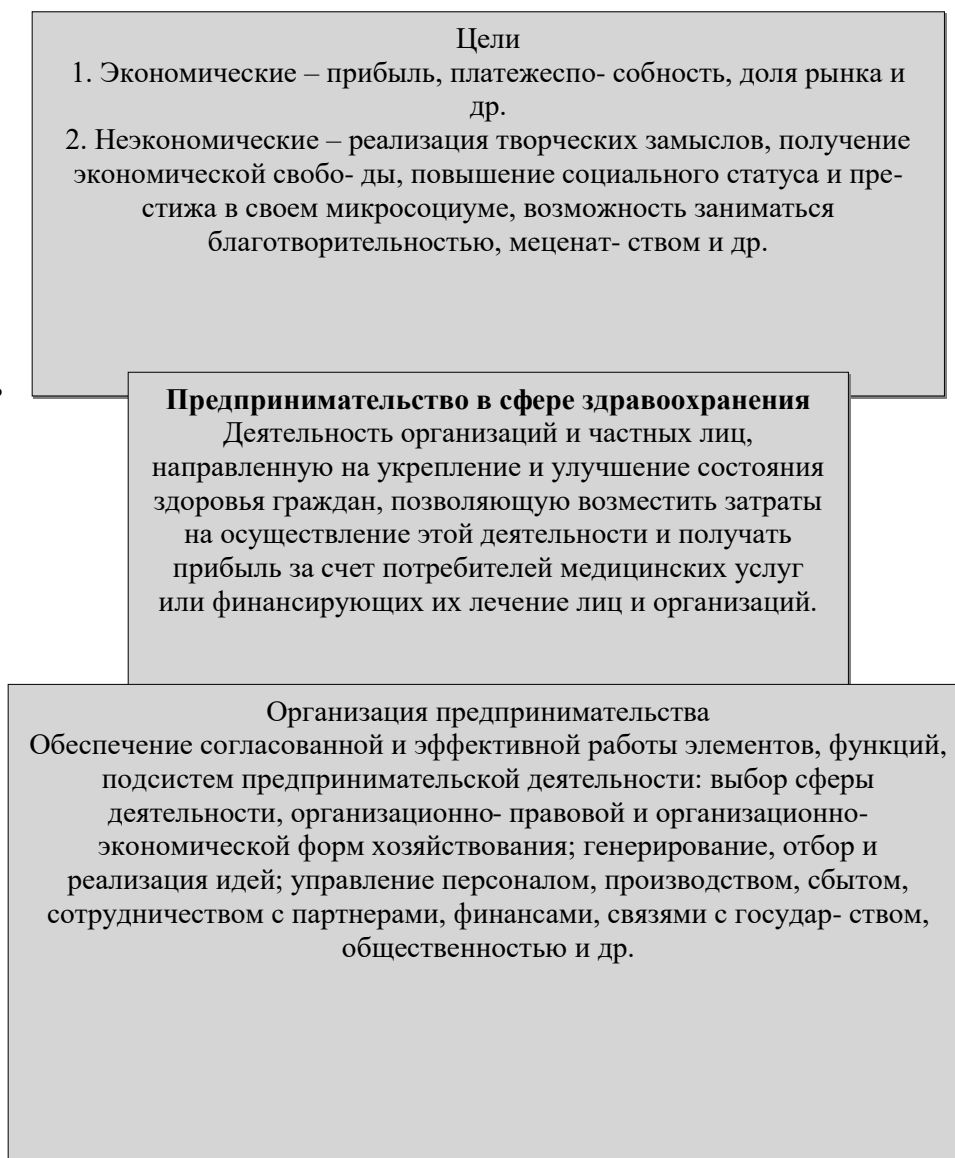
В развитых странах доля трудоспособного населения, занятого на работе только в малых и средних по размерам фирмах, находится в пределах 50–80 %, а производится на этих фирмах 50–70 % валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Россия пока еще сильно отстает – доля населения занятая на подобных фирмах составляет несколько больше 10 %, и примерно такова доля производимого ВВП.

Предпринимательство это не только стремление к получению прибыли. Помимо этой чисто экономической цели оно имеет еще неэкономические: внутренняя потребность реализовывать творческие замыслы, получение экономической свободы, повышение социального статуса и престижа в значимом для себя микросоциуме, возможность заниматься благотворительностью и меценатством и т.п., что ведет к «комфортному

состоянию души».

Схематично содержание предпринимательства показано на рис.1.

Рис. 1.
Сущность



предпринимательской деятельности

Уточним понятие экономических целей и подробнее рассмотрим «эффективность предпринимательской деятельности». Для этого укрупнено покажем общую схему взаимодействия субъектов, получение дохода, чистой прибыли и рентабельности вложенного в дело капитала (рис. 2).



Рис. 2. Общая схема получения чистой прибыли

Рес. – ресурсы деятельности, Прод. – продукция и другие результаты деятельности, $D_{ен}^1$ – деньги за полученные ресурсы, $D_{ен}^2$ – деньги за продукцию и услуги, ЧП – чистая прибыль, К – капитал, вложенный в дело.

Разница между деньгами, полученными за продукцию ($D_{ен}^2$), и деньгами, уплаченными за ресурсы ($D_{ен}^1$), образует доход предпринимателя, его валовую прибыль. После уплаты налогов и сборов органам государственной власти и местного самоуправления, а также погашения долгов, недоимок и т.п., образуется чистая прибыль (ЧП).

Предположим, она составила 1 млн. руб. Это много или мало? Общего ответа на так поставленный вопрос нет. Он слишком абстрактен. Его нужно конкретизировать. За какое время получена прибыль – за месяц, квартал, год? Допустим за год. А с помощью какого по величине капитала (К)?

Если предприниматель вложил в дело 1 млн. руб. и получил чистую прибыль за год тоже в 1 млн. руб., ответ будет следующим: деятельность была эффективной так как отдача вложенного капитала или рентабельность капитала составила 100% что существенно больше средней отдачи.

А если предприниматель вложил в дело 10 млн. руб., то доходность составит только 10 %. Чтобы ответить на вопрос, хорошо это или плохо, нужно рассмотреть ряд дополнительных обстоятельств.

Если в дело вложено 100 млн. руб., то годовая прибыль в 1 млн. руб.

очевидно является плохим результатом – рентабельность капитала всего 1 %.

Таким образом, цель предпринимательства, состоящая в получении прибыли или ее максимизации, недостаточно четко сформулировать. Более точно следует говорить об обеспечении эффективности предпринимательской деятельности за счет правильной организации предпринимательства. В общем виде показатель эффективности имеет вид:

$$\frac{ЧП}{К} \geq R_{\text{ниж}} = r_{\text{факт}} + r_{\text{инфл}}$$

где $R_{\text{ниж}}$ – нижняя граница доходности / рентабельности капитала, $r_{\text{факт}}$ – фактическая/реальная рентабельность; $r_{\text{инфл}}$ – рентабельность, обеспеченная инфляцией на продукцию/услуги.

Формула (1.1) упрощенная, но она вполне приемлема при инфляции до 20–30 % в год. Из нее следует, что нижняя граница ($R_{\text{ниж}}$) должна быть не менее уровня инфляции ($r_{\text{инфл}}$), чтобы действительная/фактическая доходность была положительной.

Если в дело вложено 10 млн. руб., то доходность составляет 10 %, а если, к примеру, инфляция равна 10 %, то фактическая доходность будет равна нулю ($r_{\text{факт}}=0$) и деятельность следует признать неэффективной. Тем более она будет такой (даже убыточной) при вложенном капитале в 100 млн. руб. ($r_{\text{факт}}= - 9$ %). При вложенном капитале в 1 млн. руб. фактическая рентабельность составит 90 %, что очень хорошо для большинства видов деятельности.

Какова должна быть фактическая доходность ($r_{\text{факт}}$), чтобы она нас удовлетворила? Общего ответа на этот вопрос нет. Все зависит от того, на какой риск предприниматель готов идти. Фактическая рентабельность и риск связаны статистически доказанной линейной зависимостью (модель оценки доходности капитальных активов – CAPM), показывающей, что с ростом риска пропорционально растет доходность капитала.

На какой риск стоит идти? Здесь нет общих рекомендаций, выбор является личным. Если вы работаете на финансовом рынке, то общие советы могут звучать так: чем больше компания и чем на меньшее время вы вкладываете деньги, тем риск будет меньше, но и доходность станет низкой.

Например, самая большая компания – это государство. Если вы станете покупать бессрочные государственные бумаги, то риск потерять деньги, конечно, минимален, но и реальная доходность будет около 0–1 %.

Если вы купите облигации крупной компании, то реальная доходность может стать 3–5 %, а акции, как более рискованные бессрочные вложения, могут принести 5–10 %.

Чем компания меньше, тем больше риск, но и доходность может достичь 20–30 %. А в области новейших технологий и идей с использованием интернета известны случаи получения более 1000 % годовых. Но это уже из области неизученной нелинейной экономики.

В реальном секторе экономики ситуация в целом та же – меньше бизнес, больше риск и выше его рентабельность. Разумеется, это зависит еще от области – производство машин, продовольствия, оказание информационных услуг и т.д.

Наибольшую доходность дает незаконное предпринимательство – рекэт, рейдерство, коррупция, распространение наркотиков, незаконная продажа оружия, подделка лекарств и т.п. Но и риск здесь велик, т.к. подобное предпринимательство находится за границами Гражданского кодекса (ГК РФ) и является объектом Уголовного кодекса (УК РФ).

Говоря об эффективности предпринимательства, мы упрощали ситуацию, т.к. на рис. 1.2 в явном виде влияют на предпринимателя поставщики ресурсов и потребители. Внешняя среда более разнообразна (рис. 3).



Рис. 3. Внешняя среда предпринимательства

Предприниматель может активно влиять на ближнее внешнее окружение (микросреду), выбирая поставщиков ресурсов и посредников, взаимодействуя с потребителями и конкурентами, находя тем самым дополнительные возможности для роста эффективности и предотвращая угрозы для своего существования. На факторы макросреды – состояние экономики, политико-правовые, природно-климатические, социо-культурные и демографические – влиять практически невозможно, к ним нужно адаптироваться и, таким образом, лишь косвенно, в форме слабых и долговременных изменений воздействовать на макросреду.

Эффективность предпринимательства, разумеется, зависит не только от внешней среды, большее значение имеет внутренняя среда.

Внутренняя среда характеризуется уровнем техники и технологии производства товаров и услуг, качеством планирования и подготовки управленческих решений; полнотой, точностью и своевременностью получения и переработки информации; подбором, расстановкой и

мотивацией сотрудников; организационной культурой; отлаженностью экономических процессов, определяющих движение денежных потоков, капитала, соотношения доходов и расходов; правильной нацеленностью действий предпринимателя.

Функции и виды предпринимательства в здравоохранении

Продуктом предпринимательской деятельности в здравоохранении может быть как товар (любое изделие медицинского назначения – искусственная почка, набор хирургических инструментов, лекарство), так и услуга (диагностическая, лечебно-профилактическая, консультационная).

В условиях рыночной экономики предпринимательство в здравоохранении выполняет следующие основные функции:

- общеэкономическую, проявляющуюся в участии организаций здравоохранения в общественном разделении труда и обеспечении потребностей населения в дополнительных товарах и услугах медицинского назначения;
- ресурсную, направленную на эффективное использование в медицинской деятельности как воспроизводимых, так и не воспроизводимых ресурсов;
- инновационную, обусловленную потребностью в непрерывном медико-технологическом развитии организаций здравоохранения, в том числе за счет средств предпринимателей;
- социальную, проявляющуюся в направленности деятельности коммерческих организаций здравоохранения на сохранение и укрепление физического и психического здоровья граждан.

В известном смысле медицинскому предпринимательству свойственна также и политическая функция. Активными выразителями политической воли предпринимателей, действующих на рынке товаров и услуг медицинского назначения, могут быть, в частности, профессиональные ассоциации врачей и фармацевтов.

Основные классификационные признаки медицинского предпринимательства:

- форма собственности на имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- вид продукта предпринимательской деятельности;
- численность работников и объем деятельности;
- научно-технический уровень и качество работы;
- темпы роста и прибыльность.

В зависимости от формы собственности различают государственное (оказание медицинских услуг государственными организациями на коммерческой основе), частное и смешанное предпринимательство.

Предпринимательство в системе здравоохранения – это не только производственное (ориентированное на оказание медицинских и сервисных услуг, изготовление лекарственных средств, медико-производственного оборудования, инструментов), но и торговое, финансовое, страховое и посредническое предпринимательство.

Производственное предпринимательство. Начинается производственное предпринимательство с проработки идеи какую продукцию производить или оказывать услугу. Далее предприниматель сам или с помощью маркетологов оценивает на какой объем покупательского спроса он может рассчитывать. Если он не планирует сам реализовать продукцию, то ему необходимо договариваться с торговыми посредниками и заключать договоры на поставку продукции. После установления объемов производства необходимо оценить размер потребного капитала и, если не хватает собственного, подумать о заемном капитале.

На следующем этапе прорабатывается более детально ресурсное обеспечение производства – здания, сооружения, машины, технологические варианты, рабочая сила, управленческий персонал. Все это в количественном и качественном виде. При нехватке средств труда рассматриваются арендная

или лизинговая форма обеспечения средствами труда, определяется потребность в сырье и материалах, оцениваются издержки производства.

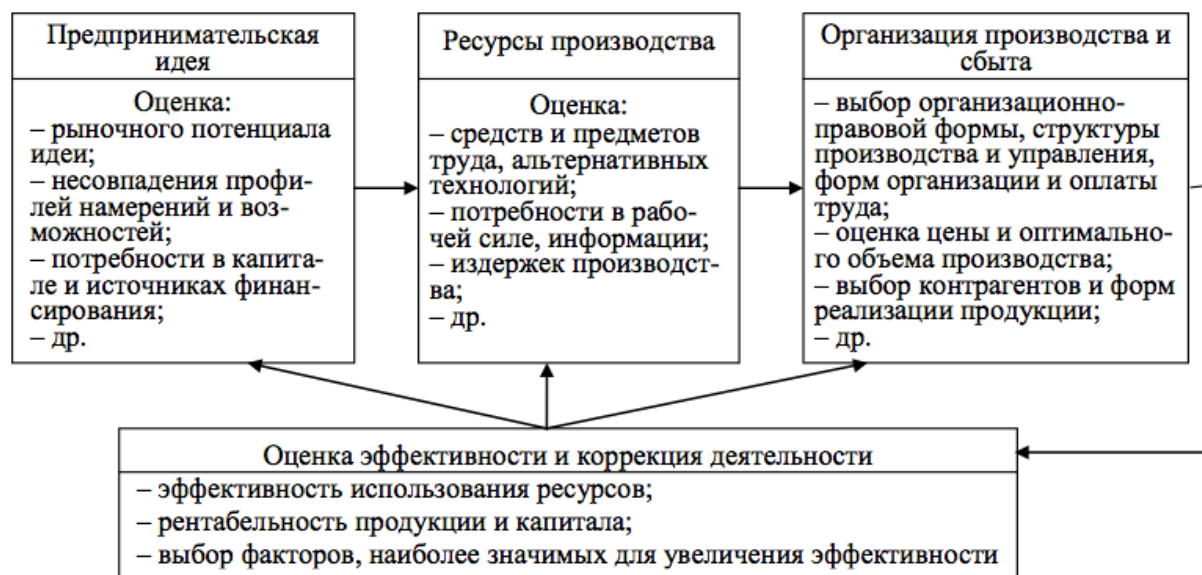


Рис. 4. Общая схема производственного предпринимательства

Следующий этап состоит в такой организации производства и управления, которые обеспечивают гармоничное соединение материально-технических, социальных, экономических условий на основе системного взгляда на предстоящее дело как на единый, отлажено действующий организм. Оценивается объем производства, при котором обеспечивается при заданной цене, установленных издержках нужная прибыль. Прорабатываются вопросы организации труда, форм оплаты, планирования, учета деятельности, контроля, взаимоотношения со сбытовыми организациями, банками, поставщиками сырья и т.д. Следует учитывать, что выручка от реализации продукции не может совпадать по времени из-за длительности производственного цикла и преобразования сырья в продукцию с расчетами по поставкам сырья и оборудования, выплатой заработной платы, уплатой налогов, процентов за кредит и другими обязательными платежами. Соединить все это так, чтобы платежеспособность, ответственность по обязательствам не вызвали нареканий кредиторов большое управленческое искусство.

Но главное состоит в получении таких результатов деятельности, которые обеспечивают эффективное использование ресурсов, хорошую рентабельность производимой продукции и отдачу от вложенного в дело капитала на уровне, который делает целесообразным удерживание его в выбранной точке приложения.

Пример. Вложенный в дело капитал равен 100 млн. руб. На долю заемного капитала приходится 30 млн. руб. Обслуживание заемного капитала равно 12 % в год. Чистая прибыль за год составила 20 млн. руб.

$$R_k = \frac{20 \text{ млн. руб./год}}{100 \text{ млн. руб.}} \times 100\% = 20\% \text{ в год}$$

Рентабельность капитала будет равна

$$R_{ск} = \frac{20 \text{ млн. руб./год}}{70 \text{ млн. руб.}} \times 100\% = 28,6 \text{ в год.}$$

Из этих показателей видно, что использование заемного капитала выгодно, т.к. выплачивать по займу нужно 12 %, а заемный капитал (как и собственный) дает отдачу 20 %. Разница в 8 % идет в пользу предпринимателя.

Ну а если заемный капитал будет стоить больше 20 %, то предприниматель потеряет на заемном капитале и рентабельность собственного снизится, будет меньше 20 %.

Но предположим, что заемного капитала нет, весь капитал собственный, то отдача в 20 % годовых – это хорошо или плохо? Однозначного ответа быть не может. Предположим, что проценты по депозитам в банке равны тоже 20 % (например, из-за инфляции). Стоит ли заниматься таким хлопотным и рискованным делом как предпринимательство, если такую же отдачу с меньшим риском и ничего не делая можно получить, положив 100 млн. руб. в банк? Из мирового опыта известно, что предпринимательская деятельность дает отдачу в среднем в 1,3–1,5 раза больше, чем доход по депозиту.

Вообще, в предпринимательстве нет абсолютных показателей, с

которыми можно сравнить собственные и сделать определенный вывод. Собственные показатели нужно сравнивать со среднеотраслевыми, с показателями основных конкурентов, с собственными показателями в прошлом (оценка происходящих изменений) и т.п. Лишь тогда можно определенно решить насколько успешно идет дело.

Коммерческое (лат. commercium – торговля) предпринимательство. Оно более рискованное в сравнении с производственным. Повышенный риск вызывается изменчивостью рыночной конъюнктуры; перемещением товаров на значительные расстояния, погрузочно-разгрузочными работами, складированием, что вызывает определенные трудности в сохранности, сопровождается изменением качества товаров при транспортировке и хранении, а бывает и количества; меньшей надежностью соблюдения договоров по срокам поставки и расчетам. Отсюда следует необходимость большей доходности коммерческого предпринимательства по сравнению с производственным.

Разумеется, производитель товара может сам, и часто именно так и бывает, заниматься продажей товара покупателю. Такая деятельность называется производственно-коммерческой. Но для среднего и тем более крупного предпринимательства это экономически не выгодно.

Пример. Прибыль производителя товара равна 100 тыс. руб. в год. На реализацию товара уходит 2 месяца. Если производитель отдаст реализацию продукции торговому посреднику со скидкой в 10 %, то он потеряет прибыль 10 тыс. руб.

Но скорость оборота капитала производителя вырастет в 1,2 раза (12 мес.:10мес.). В результате прибыль составит $1,2 \text{ раз} \times (100 - 10) \text{ тыс. руб. в год} = 108 \text{ тыс. руб. в год}$. Производитель товара выиграет 8 тыс. руб.

Разумеется, это нужно просчитывать в каждом случае отдельно, учитывая размер ценовой скидки, время на реализацию. Возможно, и поставки сырья и материалов на предприятие-производитель товаров

окажется выгодно отдать торговому посреднику, так как это тоже ускоряет оборот капитала.

Торговец обычно имеет дело не с одним производителем товаров, а с несколькими, если их наберется 10, то его годовая прибыль составит 10×10 тыс. руб. год. = 100 тыс. руб. в год, как у производителя в рассмотренном примере. Если торговец крупный, то он может перепродавать товар более мелким товарным посредникам, установив для них скидку, допустим, в размере 3–5 % и т. д.

Торговля, как правило, менее капиталоемкая деятельность и поэтому доходность капитала в ней не меньше, чем у производителя товара, а с учетом повышенного риска даже несколько выше.

Торговое предпринимательство в сфере здравоохранения – это купля-продажа товаров и услуг медицинского назначения. При осуществлении любой торговой операции неизбежны разного рода расходы: на поиск и покупку товаров (у их производителя или у другого продавца), доставку товаров в торговую точку или непосредственно покупателю, обеспечение сохранности товаров в период их транспортировки и хранения, продажу товаров (включая оплату услуг возможных посредников), а в ряде случаев – и на послепродажное (гарантийное) обслуживание покупателей. В последнее время многие государственные (муниципальные) организации здравоохранения создают собственные подразделения, занимающиеся торговым предпринимательством.

В общем виде участие торгового посредника между производителем и потребителем выглядит как на рис. 5.

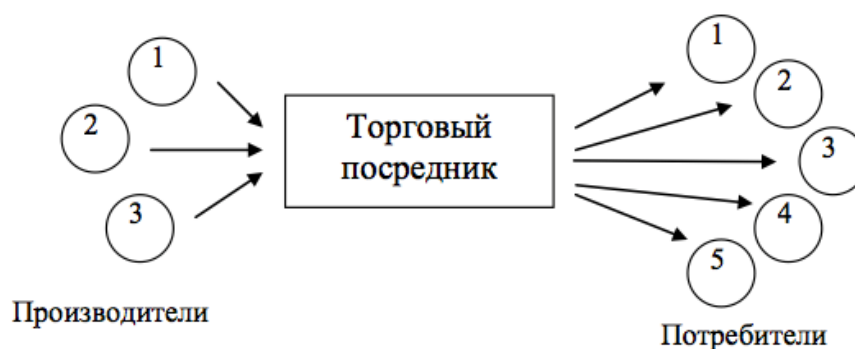


Рис. 5. Принципиальная роль торгового посредника

Посредник при продвижении товара может становится собственником товара (оптовое купечество), а может выполнять посреднические функции по поручению производителя или потребителя, не становясь собственником (агентирование).

При агентировании посредник (агент) на основе агентского соглашения (договора) выполняет поручение либо производителя, либо потребителя (они называются принципалами) о продаже или покупке товара на заданных принципалом условиях за определенное вознаграждение.

Бывают агенты по сбыту, по закупкам (занимаются набором нужного ассортимента, например, для розничных торговцев), агенты производителей (представляют интересы двух или нескольких производителей товаров, дополняющих друг друга). Формами агентирования, отражающими специфику торговых операций, является брокерство, комиссия, делькредо, индент, консигнация.

Оптовое купечество принципиально отличается от агентирования тем, что независимые коммерческие организации (или физические лица) приобретают право собственности на товар, с которым в дальнейшем совершают торговые операции от своего имени, в своих интересах и за свой счет. На долю оптового купечества, например, в США приходится более половины оптовой торговли. Формами оптового купечества является дистрибьютерство (англ. distribution – распределение), дилерство (англ. dealer – торговец).

Разнообразие форм посреднической деятельности подчеркнем, назвав такие как: посылторговское посредничество, торговое представительство, комивояжерство, аукционерство, сетевой маркетинг, интернет-магазины и др.

Основу посреднического предпринимательства в сфере здравоохранения составляют купля-продажа коммерческой информации и оказание иных услуг, способствующих осуществлению всех видов предпринимательской деятельности в здравоохранении. Посредниками являются маклеры и дилеры. А инструментом служат рекламные и другие маркетинговые механизмы. Главный фактор посреднического предпринимательства – информация, причем самая разнообразная. Примером посреднического предпринимательства является продажа информации о наличии тех или иных медицинских препаратов, изделий медицинского назначения, медицинского оборудования.

С развитием рыночных отношений в здравоохранении, возрастает потребность в интеллектуальном посредничестве. Особенно велика роль посредников в подготовке и реализации крупномасштабных инвестиционных проектов, в том числе международных. Сами участники этих проектов в силу разных причин, обусловленных как конкуренцией, так и законодательными ограничениями, не могут (или не хотят) проявлять связанную с ними активность и возлагают эту обязанность за определенную плату на квалифицированных посредников. Обычно такими квалифицированными посредниками выступают консалтинговые компании (фирмы).

Финансовое (лат. **financia** – **наличность, доход**) **предпринимательство.** Это деятельность на денежной стадии оборота капитала, когда товаром являются на- личные и безналичные деньги, валюта, ценные бумаги. Деньги могут быстро обесцениваться из-за инфляции, а ценные бумаги быстро менять свой курс и зна- чительно отличаться по номинальной и реальной стоимости. Значительный риск финансовой

деятельности предопределяет ее потенциально высокую доходность, большую, чем при производственном и коммерческом предпринимательстве.

По своему содержанию финансовое предпринимательство представляет собой оказание услуг (производственное предпринимательство) при совершении сделок производственного или коммерческого характера и одновременно является посреднической (коммерческой) деятельностью между сторонами, такие сделки заключающие. Финансовое предпринимательство является инфраструктурой предпринимательской деятельности.

Основными институтами, образующими инфраструктуру предпринимательства, являются банки, инвестиционные компании и фонды, фондовые и валютные биржи.

Финансовое предпринимательство, которое в силу его особой значимости для рыночной экономики выделяют обычно в самостоятельный вид, является по сути одним из видов торгового предпринимательства. Организации здравоохранения, непосредственно вкладывающие свои средства в финансово-кредитные учреждения (банки, фондовые биржи и т.д.), становятся субъектами финансового предпринимательства, получая определенную прибыль (дивиденды, проценты по депозитным счетам и т.д.), которая в дальнейшем идет на развитие основного производства.

Страховое предпринимательство – это продажа особой услуги – страховой защиты. Заключая договор страхования, предприниматель-страховщик обязуется при определенных условиях, зафиксированных в договоре страхования полностью или частично компенсировать застрахованному лицу потери, которые тот может понести в течение срока действия договора. За это страховщик взимает со страхователя определенную страховую плату.

Наиболее распространенными являются следующие виды страхования: жизни, здоровья (медицинское страхование) имущества, страхование профессионального риска и ответственности и т.д.

Консультационное предпринимательство (лат. consultants – советующий). Его суть в снижении неопределенности при принятии предпринимательских решений и увеличении их эффективности. Консультационные фирмы на платной основе изучают и дают рекомендации по самым разным вопросам: правовым, управления финансами, оптимизации налогообложения, маркетинга, стратегического управленческого планирования, технологическим вопросам производства, информационным технологиям, управления персоналом, реорганизации бизнес-процессов и т.п.

Спрос на консалтинговые услуги в последние десятилетия вдвое обгоняет темпы роста бизнеса.

Это сложный вид предпринимательства с высоким риском, требует от исполнителей высокой квалификации и поэтому он достаточно дорог. В конце прошлого столетия в России к его услугам прибегали в основном крупные предприятия и холдинги, а предприятия среднего и малого бизнеса в силу ограниченных финансовых возможностей пользовались услугами консалтинговых фирм достаточно редко.

Консалтинг – профессиональная консультативная помощь руководителям организаций (предприятий), предпринимаемая в решении проблем, возникающих в процессе осуществления их деятельности. Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка, по разработке технико-экономических обоснований проектов, проведению маркетинговых исследований и др. Как правило, консалтинг (консалтинговая помощь) осуществляется на платной основе в виде рекомендаций, совместных решений, проектов.

Тема 2. Сущность и роль малого предпринимательства в экономике здравоохранения

Субъекты малого предпринимательства, особенно малые предприятия существуют и развиваются как относительно самостоятельный сектор современной рыночной экономики. Они имеют важное социально-экономическое значение, так как способны обеспечить социальную и политическую стабильность, смягчать последствия структурных изменений, быстро адаптироваться к меняющимся потребностям рынка. Они вносят значительный вклад в региональное развитие, используют технические и организационные нововведения.

Роль малого предпринимательства в экономике страны, как правило, определяется следующими факторами:

- численностью малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в общей численности субъектов рыночной экономики;
- вкладом малых предприятий в создание валового внутреннего продукта, в производство продукции (выполнение работ, оказание услуг);
- вкладом субъектов малого предпринимательства в формирование федерального и регионального бюджетов;
- ростом численности занятого трудоспособного населения на малых предприятиях, вкладом в сокращение числа безработных;
- насыщением рынка потребительскими товарами (работами, услугами), удовлетворяющих потребности населения;
- навыками дееспособных граждан в создании собственного дела, накоплением опыта управления предприятиями и др.

Так по данным Госкомстата РФ, удельный вес малых предприятий в основных экономических показателях страны составил (в процентах):

среднесписочная численность работников – 14,3; выпуск товаров и рыночных услуг – 6,7; инвестиции в основной капитал – 2,8. В 2002 г. сбыт продукции (работ, услуг) произведенных малыми предприятиями, составил 1160,8 млрд. руб., инвестиции в основной капитал – 49,7 млрд. руб.

Говоря о роли малого предпринимательства, опираясь на опыт развитых стран, можно сформулировать вывод, что поступательное развитие малого предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения следующих проблем:

- формирование конкурентных цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах (работах, услугах);

- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг. Стремясь к удовлетворению запросов потребителей, малый бизнес способствует повышению качества товаров (работ, услуг) и культуры обслуживания;

- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;

- содействие структурной перестройке экономики. Малое предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;

- привлечение личных средств населения для развития производства. Партнеры на малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем на крупных;

- создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;

- более эффективное использование творческих способностей людей, раскрытие их талантов, освоение различных видов ремесел, народных промыслов;

- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
- формирование социального слоя собственников, владельцев предприятий (фирм, компаний);
- активизация научно-технического прогресса;
- освоение и использование местных источников сырья и отходов крупных производств;
- содействие деятельности крупных предприятий путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создания вспомогательных и обслуживающих производств;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Все эти и другие экономические и социальные функции малого предпринимательства ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики России. Высокие темпы внедрения нововведений, мобильность технологических изменений, быстрый рост сферы услуг и занятости, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой – к тому, что потребитель получает продукцию и услуги высокого качества, возможность для государства получать большие средства в форме налоговых поступлений – все это и определяет роль малых предприятий в развитии экономики страны.

Направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства

В соответствии с федеральным законодательством государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим **направлениям:**

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий для использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенной системы порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, предоставления государственной статистической отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и др.

Формами государственной поддержки малых предприятий являются: оказание финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе; финансирование федеральных программ поддержки и развития малого предпринимательства; предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности; льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства; предоставление малым предприятиям на конкурсной основе государственных заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и товаров (услуг) для государственных нужд и др. Из-за сложившейся экономической ситуации не все формы поддержки реализуются на практике.

Важную роль в механизме поддержки малых предприятий должны сыграть **общества взаимного кредитования** субъектов малого

предпринимательства, создаваемые для аккумуляции денежных средств его участников, пожертвований и иных поступлений для оказания взаимной финансовой помощи и предоставления льготных кредитов. В состав общества взаимного кредитования могут входить другие юридические и физические лица при условии, что доля уставного (складочного) капитала, принадлежащая входящим в общество субъектам малого предпринимательства, составляет не менее 51 % общего размера капитала.

Развитие малого предпринимательства во многом зависит от **материально-технической поддержки субъектов** малого предпринимательства, предоставления органами местного самоуправления на льготных условиях в аренду нежилых помещений, оборудования в лизинг. Так, в Москве для обеспечения условий аренды и приобретения в собственность нежилых помещений исключительно для нужд малого предпринимательства правительство Москвы организует открытые целевые конкурсы по продаже прав на аренду нежилых помещений, земельных участков; открытые конкурсные торги по продаже незавершенных строительных объектов, чтобы субъекты малого предпринимательства могли на основе объединения средств совместно приобретать указанные объекты в собственность. В столице создан целевой фонд нежилых помещений для размещения субъектов малого предпринимательства, развития его инфраструктуры.

Финансирование программ и проектов развития и поддержки малого предпринимательства в Москве осуществляется за счет средств городского бюджета; средств от приватизации имущества, принадлежащего Москве; средств Фонда занятости и московского Фонда поддержки малого предпринимательства; других внебюджетных источников финансирования, добровольных взносов юридических и физических лиц и иных не запрещенных источников.

Субъекты малого предпринимательства, заинтересованные в реализации городских программ и проектов и претендующие на финансовую поддержку своих проектов, представляют следующие документы:

- заявку на получение финансовой поддержки по установленной форме;
- следующие приложения к заявке по установленной форме: паспорт предприятия; личная анкета руководителя предприятия-заявителя; описание предпринимательского проекта;
- бизнес-план проекта в соответствии с установленными методическими рекомендациями;
- следующие документы: копию регистрационной карты Реестра малых предприятий Москвы; копии учредительных документов предприятия-заявителя; копии бланков и отчетов о финансовых результатах предприятия-заявителя за последний год и последний отчетный период, завизированные налоговой инспекцией; перечень основного имущества предприятия-заявителя; документы, подтверждающие наличие производственных помещений, дополнительные документы, имеющие отношение к проекту (по усмотрению заявителя).

К сожалению, за последние годы государственная поддержка малого предпринимательства сократилась, что негативно сказалось на его развитии. Поэтому Государственный совет РФ принял Концепцию государственной поддержки и развития малого предпринимательства в стране, в которой намечено активизировать все формы государственной поддержки, устранить административные барьеры, мешающие развитию малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Предпринимательская тайна

Сущность предпринимательской тайны

Предпринимательская деятельность во всех сферах экономики неразрывно связана с получением, накоплением, хранением и использованием различных сведений, характеризующих как саму

предпринимательскую организацию, так и связанных с ней партнеров. Обеспечение сохранности информации о деятельности фирмы, всех факторах ее развития является условием выживания ее в рыночной конкурентной среде, в какой-то степени безрискового развития. Конкуренты фирмы могут получать достоверную информацию о ее деятельности различными способами, чтобы добиться лучших успехов на рынке.

В законодательных актах не сформулировано понятие предпринимательской тайны, а дана характеристика государственной, служебной, коммерческой, банковской, налоговой и военной тайны. Так, в ст. 139 ГК РФ установлено следующее: информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда данная информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности. Сведения, которые не могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами.

В ст. 26 «Банковская тайна» Закона РФ от 26.12.1996 № 14 – ФЗ «О банках и банковской деятельности» говорится, что кредитная организация, Банк России гарантируют тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов. Все служащие кредитной организации обязаны хранить тайну об операциях, счетах и вкладах ее клиентов и корреспондентов, а также об иных сведениях, устанавливаемых кредитной организацией, если это не противоречит федеральному закону.

В ст. 32 части первой НК РФ установлено, что налоговые органы обязаны соблюдать налоговую тайну, которую составляют любые сведения об организациях и индивидуальных предпринимателях как налогоплательщиках, за исключением следующих сведений: разглашенных налогоплательщиком самостоятельно или с его согласия; об

идентификационном номере налогоплательщика; об уставном капитале (уставном фонде) организации; о нарушениях законодательства о налогах и сборах и мерах ответственности за эти нарушения.

Предпринимательская тайна – широкое комплексное понятие, включающее любые сведения (информацию), разглашение которых (утечка) может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлиять на ее деловую репутацию. Предпринимательская тайна по существу представляет собой интегрированную совокупность производственной, технической (технологической), коммерческой и служебной тайны, сохранение которых обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

Предпринимателю, прежде чем принять меры по защите предпринимательской тайны, необходимо дать правильные ответы на следующие вопросы:

- какие сведения нельзя скрывать, защищать от получения информации о них?
- какие сведения экономически нецелесообразно скрывать от физических и юридических лиц?
- какие сведения о деятельности организации подлежат обязательной охране?

При ответах на эти и другие вопросы необходимо не только руководствоваться экономическими соображениями и здравым смыслом, но знать законодательные и нормативные акты, регулирующие порядок отнесения сведений к тому или иному типу тайны и устанавливающие определенный порядок их защиты.

Так, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 05.12.1991 № 35 «О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну» к таким сведениям относятся: учредительные документы организации; документы, дающие право на занятие определенными видами

предпринимательской деятельности; документы о платежеспособности организации; сведения о результатах финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей; сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест и др.

Федеральными законами установлена обязанность предпринимателей предоставлять и другие сведения по требованию прокурора, правоохранительных и налоговых органов, органов санэпидемнадзора и др. Но руководители организации (юрист) и другие должностные лица должны при этом четко руководствоваться соответствующими правовыми актами, регулирующими контрольную (проверяющую) и надзорную функции отдельных федеральных органов, их органов на местах и соответствующих должностных лиц.

Сведения, которые не следует разглашать, чтобы не нанести организации ущерб

Анализ деятельности предпринимательских организаций как за рубежом, так и в нашей стране позволяет сделать некоторые обобщения, позволяющие сформулировать перечень сведений, утечка которых может нанести ущерб предпринимательской деятельности. Эти сведения можно свести в отдельные группы, в зависимости от функций управления организацией:

а) планирование деятельности организации', совокупность планов развития организации; сведения о планах организации, планах освоения новых видов продукции, изменения ее ассортимента; перспективный план развития; план инвестиций; планы закупок и продаж и др.;

б) научно-техническое развитие организации, характер, цели и результаты проводимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, изобретения, ноу-хау, новые прогрессивные идеи;

проекты, рецептура, формулы, расчеты, чертежи, образцы новых видов продукции; программное обеспечение деятельности организации; технологические достижения, обеспечивающие преимущества в конкурентной борьбе; сведения о технологии изготовления, внедряемых перспективных технологических процессах; сведения о внедрении нового прогрессивного оборудования и др.;

в) финансово-экономическое положение организации: имущественное состояние организации; финансовые планы развития организации; уровень выручки и размеров получаемых доходов; долговые требования кредиторов; взаимоотношения с банками; кредитные и другие финансово-кредитные операции и др.;

г) маркетинговые исследования организации: обзоры состояния рынков сбыта товаров, результаты маркетинговых исследований; оригинальные методы изучения рынков сбыта; сведения о конъюнктуре товарных рынков; прогрессивные методы организации рекламной кампании; каналы продвижения товаров на новые рынки; конкурентные преимущества продукции (товаров, работ, услуг); уровень себестоимости и цен на товары; прогрессивные формы послепродажного обслуживания и др.;

д) договорные отношения с хозяйствующими партнерами: сведения о подготовке и ведении переговоров о заключении предпринимательских договоров; сведения и документы, имеющие отношение к предмету переговоров; условия заключения договоров (контрактов); количественные и качественные данные о заключенных договорах, включая сведения об объеме поставок продукции, ценах, о номенклатуре и количестве товаров по взаимным обязательствам фирмы и партнеров; сведения о предполагаемых торгах продукции и др.

Вышеперечисленные сведения не составляют перечень всей информации о фирме, которую целесообразно сохранять, не допускать утечки, особенно конкурентам. Но, принимая меры по защите информации,

следует помнить, что чрезмерная закрытость информации может нанести ущерб фирме. При разработке мер по защите сведений о факторах, условиях и результатах деятельности организации необходимо:

а) руководствоваться законодательными и нормативными актами, устанавливающими перечень сведений, которые не должны быть скрыты от покупателей, хозяйствующих партнеров и других лиц;

б) те сведения, которые характеризуют достижения, конкурентные преимущества, создают высокий деловой имидж организации, целесообразно не только не скрывать, а наоборот широко рекламировать.

Сведения, составляющие предпринимательскую тайну

Для отдельной организации в зависимости от сферы деятельности, достигнутых результатов и стратегии развития набор сведений, составляющий предпринимательскую тайну, может существенно отличаться. Но правильный ответ на данный вопрос позволит более обоснованно решить проблему о способах организации защиты тайны, определить затраты на ее защиту, которые составляют значительную часть себестоимости продаваемых товаров. Поэтому предпринимателю следует установить основной перечень сведений (информации), составляющих предпринимательскую тайну, распределить их по категориям важности в зависимости от их ценности для фирмы, характера и размера ущерба, который может быть нанесен при разглашении этих сведений. В то же время излишние меры по ограничению доступа к информации могут осложнить взаимоотношения фирмы с хозяйствующими партнерами, приведут к неоправданным потерям. Защита информации должна способствовать росту прибыли от деятельности организации.

Для формирования перечня сведений, подлежащих защите, целесообразно создать группу из специалистов, занимающихся финансовыми вопросами, конъюнктурой рынка и сведениями о конкурентах, хозяйственными связями с другими организациями, ведущими разработку

новых видов товаров, обладающих высокой конкурентоспособностью, с привлечением юриста и других специалистов. Можно привлечь к этой работе сторонних экспертов, но не следует им раскрывать все конкретные сведения, составляющие предпринимательскую тайну. Должны иметь защиту следующие сведения:

- технологического характера: конструкторская документация, чертежи, схемы; описания технологических испытаний; точные данные конструктивных характеристик создаваемой продукции и характер разрабатываемых технологических процессов; сведения о материалах, из которых изготовлены отдельные детали; описания новых технологических процессов; используемые новые приборы, станки, оборудование; рецептура создаваемых продуктов и др.;

- научно-технического характера: идеи, открытия, изобретения; ноу-хау; патенты; промышленные образцы; отдельные формулы; новые методы организации производства и труда; тематика важнейших научных исследований; результаты научных исследований; программное обеспечение ЭВМ и другие научные разработки;

- делового характера: сведения о заключенных договорах (контрактах), о подготовленных к заключению договорах; данные о поставщиках ресурсов и клиентах (потребителях); обзоры рынка, материалы маркетинговых исследований; информация о конфиденциальных переговорах; калькуляция себестоимости товаров, структура и размер цен, уровень планируемой прибыли; планы инвестиций; стратегические планы развития; данные об отдельных категориях персонала и другие сведения.

По мере изменения характера деятельности организации перечень сведений, составляющих предпринимательскую тайну, должен трансформироваться. Перечень должен быть в установленном порядке доведен до сотрудников, при этом необходимо предусмотреть меры заинтересованности ответственных исполнителей за сохранение

предпринимательской тайны, а также ответственности при ее утечке по вине отдельных работников.

Все предприятия (фирмы, компании) независимо от организационно-правовой формы и форм собственности обязаны не разглашать сведения, составляющие государственную тайну, в соответствии с Федеральным законом в редакции от 06.10.1997 № 131 – ФЗ «О государственной тайне». Указ Президента РФ от 06.03.1997 № 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера» к сведениям конфиденциального характера, в частности, относятся: сведения, связанные с коммерческой деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с ГК РФ и федеральными законами (коммерческая тайна); сведения о сущности изобретения, полезной модели или промышленного образца до официальной публикации информации о них; сведения, связанные с профессиональной деятельностью, доступ к которым ограничен в соответствии с Конституцией РФ и федеральными законами, и др.

Угрозы безопасности организации вследствие утечки информации или недостаточной защиты предпринимательской тайны

Недостаточная защита предпринимательской тайны может существенным образом повлиять на конечные результаты деятельности организации, на уровень используемых ресурсов, качество товаров (работ, услуг), ее финансовое положение, ее положение на товарных рынках. Угрозы организации при утечке важных сведений (информации) могут быть потенциально **возможными и реальными**, по уровню влияния на результаты и условия функционирования они могут различаться от **элементарных до катастрофических**, когда их воздействие приводит к несостоятельности, банкротству фирмы. По воздействию лиц (организаций) на сбор, утечку и передачу информации угрозы подразделяются на **внутренние и внешние**. Так, к внутренним угрозам можно отнести следующие факторы: излишняя болтливость сотрудников за пределами

организации; стремление сотрудников зарабатывать любыми средствами, способами и ценой; привычка сотрудников делиться друг с другом производственными секретами (информацией, не подлежащей разглашению); наличие предпосылок для возникновения среди работников конфликтных ситуаций; случайный подбор кадров; слабая работа службы безопасности или ее отсутствие и др.

В нижеприведенной схеме показаны факторы возникновения угрозы безопасности (экономической) фирмы.

Для предпринимателя как собственника целесообразно постоянно выявлять реальные угрозы не сохранения предпринимательской тайны путем:

- выяснения, кого (физических, юридических лиц) может заинтересовать защищаемая информация, составляющая тайну;
- установления методов, используемых злоумышленниками, для получения информации об условиях и результатах деятельности фирмы;
- правильной оценки возможных источников и объектов предпринимательской тайны;
- определения и оценки вероятных каналов утечки информации.

Тема 3. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности

В системе здравоохранения Российской Федерации действуют некоммерческие и коммерческие организации здравоохранения. Основной формой некоммерческих организаций здравоохранения служат учреждения.

Виды учреждений:

- Бюджетные
- Казенные
- Автономные

Казенные учреждения - государственное (муниципальное) учреждение, осуществляющее оказание государственных, (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления, финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы.

Особенности казенного учреждения. Тип казенного учреждения предполагает, что: учреждение будет финансироваться из бюджета на основании бюджетной сметы, по его долгам будет нести субсидиарную ответственность учредитель, учреждение будет ограничено в возможности проявления инициативы, в том числе в возможностях по ведению приносящей доход деятельности и распоряжению имуществом, денежными средствами, созданию иных юридических лиц, получению займов, кредитов и т.п.

Бюджетные учреждения.

Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ или оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Тип бюджетного учреждения существенно изменяется и приобретает черты, схожие с типом автономного учреждения.

Автономное учреждение некоммерческая организация, созданная РФ, субъектом РФ или муниципальным образованием, для выполнения работ, оказания услуг, в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, полномочий органов МСУ в сферах: науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, иных сферах, установленных федеральным законодательством.

Преимущества автономных учреждений

- Повышение публичности деятельности через создание наблюдательных советов.
- Повышение ответственности руководителей учреждений за результаты.
- Возможность осуществления без конкурса государственных и муниципальных закупок при необходимости.
- Оптимизация ресурсов.
- Право выбора системы оплаты труда.
- Возможность привлечения кредитов.

Предпринимательская деятельность организаций здравоохранения весьма многообразна. Все многообразие для удобства рассмотрения можно условно разбить на однородные классы. Один из вариантов классификации (всего по шести признакам, а их больше) дан на рис. 6.



Рис. 6. Классификация организационно-правовых форм коммерческих организаций здравоохранения

Основными формами собственности являются (ст. 212 ГК РФ): частная (физических и юридических лиц), государственная (федеральная и субъектов РФ), смешанная, муниципальная и иных форм. В предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения могут участвовать все формы собственности, причем без каких-либо ограничений или преимуществ.

Участие в предпринимательстве согласно ГК РФ должно принимать определенные организационно-правовые формы. Их многообразие позволяет потенциальным предпринимателям выбрать себе наиболее подходящую, в зависимости от величины стартового капитала, приемлемости риска и ответственности, стратегических целей, отраслевой направленности, характера взаимоотношений между партнерами, особенностей желаемого распределения прибыли, применяемых схем налогообложения и других обстоятельств.

В зависимости от количества участников (рис. 6) предпринимательство может быть индивидуальным или коллективным. Для индивидуального предпринимателя организационная структура отсутствует, так как собственность принадлежит одному физическому лицу.

При коллективном предпринимательстве собственность принадлежит нескольким физическим лицам, которые могут организовываться с выделением долей (вкладов) каждого из них, либо без выделения долей (совместная собственность).

Варианты допустимых по ГК РФ форм предпринимательства представлены на рис. 6. Простейшей формой является индивидуальное предпринимательство. Любой дееспособный гражданин вправе им заниматься без образования юридического лица (ст. 23 ГК РФ). Статус индивидуального предпринимателя он приобретает с момента государственной регистрации в этом качестве и внесения в соответствующий реестр.

Его деятельность регулируется нормами ГК РФ, относящимися ко всем коммерческим организациям: можно приобретать имущество, использовать имущество других лиц по соответствующим соглашениям, нанимать и увольнять работников, пользоваться услугами других организаций, открывать счета в банке и получать кредиты и т.п.

Индивидуальный предприниматель обязан выплачивать подоходный налог, отвечать по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, а в случае невозможности удовлетворить требования кредиторов, по решению суда он может быть признан несостоятельным (банкротом).

Достоинства индивидуального предпринимательства перед другими организационно-правовыми формами в гибкости и оперативности в принятии управленческих решений, т.к. не нужно согласовывать решения с партнерами; возможности быстрого реагирования на изменение

потребностей и вкусов потребителей; высокая мотивация к напряженному труду.

Недостатки индивидуального предпринимательства в ограниченности привлекаемых к работе финансовых ресурсов, а следовательно, малых масштабов предпринимательства и отсюда невозможности заметного снижения издержек на единицу продукции и низкая конкурентоспособность. Профессиональное решение многих вопросов затруднено и возникает необходимость обращения за консультациями, советами и проработками вопросов в соответствующие консалтинговые организации, услуги которых достаточно дороги, что еще больше увеличивает условно-постоянные расходы. Возникают проблемы с невыходами на работу, предоставлением выходных дней, отпусков, больничных и др. Поэтому необходимо тщательно взвешивать свои возможности и находить на рынке нишу деятельности, в которой можно работать эффективно.

Необходимо отметить, индивидуальный предприниматель, который решил заняться предпринимательской деятельностью в сфере здравоохранения должен пролицензировать свою деятельность согласно ФЗ РФ от 04.05.2011 №99-ФЗ “О лицензировании отдельных видов деятельности”

Все остальные организационно-правовые формы являются коллективными. Чтобы коллектив мог быть истцом и ответчиком в суде, приобретать и осуществлять имущественные права, отвечать по своим обязательствам, быть единым организмом для других субъектов рынка, создается юридическое лицо (ст.48 ГК РФ).

В коллективных формах объединяются для совместной работы от имени юридического лица (разд. 4, ст. 48–127 ГК РФ) либо физические лица (со своим имуществом), либо капиталы, либо то и другое. Они несут коллективную (а не единоличную) ответственность, получают коллективный доход, который распределяется по определенным принципам

между участниками предпринимательской деятельности.

Простейшей коллективной формой является производственный кооператив (ст.107 - 112 ГК РФ). В кооперативе (артеле) добровольно объединяются граждане для совместной деятельности (производство товаров или работ, торговля, бытовое обслуживание и др.), соединяя для этого имущественные или иные паевые взносы. Участие в труде является обязательным. В управлении делами кооператива участникам предоставляются равные права – один голос, независимо от размера паевого взноса и даже доход распределяется пропорционально трудовому участию, а не величине внесенного пая.

Индивидуальное предпринимательство и кооперативы являются типичными организационно-правовыми формами мелкого бизнеса.

Более крупными коммерческими предприятиями, но простыми по организации капитала и распределению доходов являются государственные и муниципальные унитарные предприятия (ст. 113 - 115 ГК РФ). Имущество таких предприятий неделимо (унитарный от лат. unitas – единый, неделимый), не может быть распределено между работниками предприятия или другими лицами. Оно находится соответственно в государственной или муниципальной собственности, а передано такому предприятию на праве оперативного управления или хозяйственного ведения. Полученный доход принадлежит собственнику имущества – государству или муниципалитету. Собственник по обязательствам такого предприятия несет лишь субсидиарную (от лат. subsidiarius – резервный, вспомогательный) ответственность.

Более сложными по организации капитала и распределению доходов являются товарищества и общества (ст. 66–104 ГК РФ). Товарищества, как правило, являются объединением лиц, а общества – объединением капиталов. Это ведет к разной степени ответственности перед кредиторами.

В товариществе перед кредиторами несут ответственность и

имуществом товарищества и личным имуществом каждого полного члена и частью личного имущества неполных членов. В обществе кредиторы могут претендовать лишь на имущество общества, не затрагивая личное имущество его учредителей.

Полное товарищество (ст. 69–81 ГК РФ) основано на лично-доверительных отношениях, т. к. сделку от имени товарищества, в принципе, может заключить один участник, а имущественную ответственность по ней (солидарную, субсидиарную) будут нести все участники, если не хватит имущества товарищества. Поэтому эта организационно-правовая форма часто встречается в семейном предпринимательстве.

В полном товариществе весь капитал (деньги, ценные бумаги, вещи), называемый складочным, разделен на доли, и в отличие от кооперативов, прибыль и убытки распределяются пропорционально этим долям, а не по трудовому вкладу участников в результат деятельности.

Товарищество на вере (ст. 82–86 ГК РФ). Оно также иногда называется командитным (от франц. *commanditer* – финансировать, давать деньги). Это следующий шаг к росту складочного капитала. В таком товариществе наряду с полными товарищами (комплиментариями) есть участники-вкладчики (командитисты), которые, доверяя полным товарищам, дают им деньги; сами не участвуют в управлении, получают доход в соответствии с внесенными вкладами, но несут риск ответственности только в пределах этих вкладов, а не всем личным имуществом, как полные товарищи.

Товарищества являются переходными формами от мелкого предпринимательства к среднему и крупному, которым больше соответствуют хозяйственные общества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) является объединением капиталов как в товариществах, но личного участия своих членов в делах общества не требуется. Нет и ответственности личным имуществом по обязательствам ООО, ответственность ограничивается

размерами внесенных вкладов (ст. 87–94 ГК РФ).

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) по сравнению с ООО позволяет расширить возможность кредитования и увеличить размер действующего капитала за счет того, что в нем устанавливается ответственность не только в пределах сделанных вкладов в уставный капитал, но и личным имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости вкладов (ст. 95 ГК РФ).

Дочерние и зависимые общества (ст. 105–106 ГК РФ). Дочерним признается общество, если другое (основное) общество в силу его значительной роли в уставном капитале или другим способом имеет возможность определять решения. Дочернее общество не отвечает по долгам основного (материнского) общества, в то время как основное общество солидарно несет ответственность с дочерним по сделкам, заключенным во исполнение указаний основного общества.

Мировой опыт, как и опыт РФ, показывает, что создание крупного предпринимательства удачно базируется на специальной форме объединения индивидуальных капиталов – акционерных обществах. Их уставной капитал делится на определенное число равных долей – акций. Акционеры не отвечают по обязательствам общества, не обязаны участвовать в повседневных делах, риск ответственности выражается лишь в потере стоимости акций.

Акционерная форма (ст. 96–104 ГК РФ) позволяет достаточно быстро мобилизовать крупные капиталы, демократизирует экономику, выполняет важную социальную роль, делая широкие слои населения совладельцами крупной собственности, допуская их к управлению деятельностью и распределению прибыли.

Основными достоинствами акционерной формы являются: простота передачи прав на участие в делах общества (процедура сводится к купле-продаже акций); ограниченная ответственность, т. к. даже в случае полной

неудачи можно потерять не более того, что вложил; возможность увеличивать капитал общества, выпуская акции, без привлечения заемного капитала, вызывающего повышенный риск банкротства.

Еще одним важным достоинством акционерной формы перед другими обществами заключается в ее высокой финансовой устойчивости. Например, при выходе в любое время из ООО участник забирает свою долю, уменьшая тем самым капитал ООО. Выйти из АО можно только одним способом – продать свои акции.

Для АО процедура выхода вкладчика не затрагивает размера имущества, со- храняя кредитоспособность.

Действуют акционерные общества на основе Федерального закона от 26 де-кабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и в соответствии с Гражданским кодексом РФ Части первой от 30.11.1994г. № 51 ФЗ (ред от 03.07.2016), в соответствии с которым они бывают двух типов – публичными и непубличными.

Закрытые и открытые акционерные общества (ЗАО И ОАО). Различия между ними сводятся в основном к следующим признакам:

В силу п.1 ст.66.3 ГК РФ **публичным** является акционерное общество, акции и ценные бумаги которого публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах. Правила о публичных обществах применяются к АО, устав и фирменное наименование которых содержат указание на то, что общество является публичным. Таким образом, публичным может стать и общество, не отвечающее соответствующим признакам.

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает признакам, указанным выше, признаются **непубличными**.

Юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, обязательно должно иметь фирменное наименование, которое фиксируется в

учредительном документе (в АО это устав) и ЕГРЮЛ. Полное фирменное наименование публичного АО на русском языке должно содержать полное наименование общества и слова "публичное акционерное общество", сокращенное - полное или сокращенное наименование общества и слова "публичное акционерное общество" или "ПАО".

Непубличное общество становится (по своему усмотрению) публичным со дня внесения в ЕГРЮЛ сведений о фирменном наименовании, содержащем указание на то, что общество следует считать публичным. Фирменное наименование непубличного АО на русском языке должно содержать полное наименование общества и слова "акционерное общество", сокращенное - полное или сокращенное наименование общества и слова "акционерное общество" или "АО" ([Письмо ФНС России от 04.09.2014 № СА-4-14/17740@](#)).

Из приведенных различий понятно, что ПАО является правовой формой реализации возможностей самого крупного предпринимательства. Неслучайно минимальный размер уставного капитала ПАО на порядок выше, чем в непубличном обществе.

Тема 4. Общие предпосылки создания малых предприятий в здравоохранении

Деятельность предпринимателя начинается с идеи. Можно иметь капитал, желание, чтобы он приносил доход, но успех придет, если в основу деятельности будет положена удачная идея. Ее поиск инициируется стремлением стать собственником, постоянно увеличивать свое благосостояние, реализовывать свою жизненную позицию, добиваться признания в обществе. При этом нужно достаточно подробно знать свою область предпринимательства; риски, которые ей присущи и умение ими управлять; понимание способов получения необходимых материальных, трудовых и денежных ресурсов; знание внешней среды и умение организо-

выводить внутреннюю.



Рис. 7. Источники предпринимательских идей

Идеи могут разрабатываться как предпринимателем, так и, что чаще бывает, специальными советниками, консультационными службами. Предприниматель должен быть легко восприимчив к новым идеям, но выбор самых удачных из множества альтернативных вариантов он делает только сам, принимая на себя специфический предпринимательский риск, чем принципиально отличается от менеджеров любого уровня.

Рождаются идеи в результате изучения определенных источников информации, некоторые из которых показаны на рис. 7.

Использование товарного рынка как источника идей заключается в следующем. Обнаружив дефицит товара, предприниматель просчитывает варианты, с какой доходностью он может его ликвидировать, во что выльется производство товара или закупка его на стороне. Идея несложная и обычно ее прорабатывают мелкие и индивидуальные предприниматели.

Более сложны идеи, связанные с выявлением товарных, структурных и ассортиментных диспропорций, с анализом ситуаций на межрегиональных и межстрановых товарных рынках; с оценкой тенденций глобальных изменений, происходящих на товарных рынках. Этим, как правило, занимается среднее и крупное предпринимательство.

Производимые продукты тоже могут быть источником идей, хотя часто это носит неожиданный характер. В телефонию аппараты с автоматическим определителем номера (АОН) пришли из ракетной техники, хотя там применялась с иной целью. Приборы ночного видения, используемые в военной области, нашли новую – охранные системы и прицелы охотничьих ружей. Робототехника существенно снизила издержки на сборке автомобилей. Подобные идеи могут возникать и осваиваться в малом, среднем и большом бизнесе. Достижения науки и техники позволяют выводить на рынок принципиально новые продукты: сотовые телефоны, цифровую аудио- и видео- и другую бытовую технику, медицинскую диагностическую и лечебную аппаратуру, интернет и т.д. Такие идеи имеют повышенный риск, хотя в случае удачи обеспечивают высокую прибыльность и долговременный успех на рынке. Этим обычно занимается среднее и крупное предпринимательство в сотрудничестве с небольшим венчурным.

Любая идея, потенциально пригодная для реализации, должна пройти экспертизу на рыночную целесообразность (рис. 8).



Рис. 8. Циклическая схема принятия предпринимательского решения

Анализ рыночной информации о соотношении спроса и предложения является первичным – если предложение выше спроса, то идея вряд ли имеет право на жизнь, издержки производства при распространенных технологиях с трудом позволят вписаться в низкую рыночную цену и получить в достаточном количестве прибыль и приемлемую доходность капитала. На успех можно рассчитывать, если только опираться на новую, никому не известную, технологию с низкими издержками производства.

Анализ возможности выхода на рынок также важен. Например, производство автомобилей или металла недоступно подавляющему числу отдельных предпринимателей из-за большой капиталоемкости производства этих товаров, высокой конкуренции и необходимости создания специальной инфраструктуры их продвижения к потребителю. Но даже при производстве товара с невысокой капиталоемкостью при отсутствии собственной сети розничной торговли, придется делать скидку с цены оптовому покупателю в размере 10–20 %, а то выше.

Расчеты издержек производства важны потому, что дают представление о том, сколько прибыли получит предприниматель. Рыночная цена для предпринимателя распределяется между покрытием его издержек и прибылью по формуле

$$Ц=И+П, \text{ руб./шт.} \quad (4.1.)$$

где Ц – цена товара, И – издержки на единицу товара, П – прибыль. Чем меньше издержки, тем больше прибыль. Управление издержками важнейшая составляющая организации внутренней среды предпринимательства. Их минимизация служит критерием отбора предпринимательских решений. В издержки входит сырье, а вот у кого купить, какого качества, по какой цене и с какими транспортными расходами по доставке, зависит от предпринимателя. В издержки входит амортизация зданий, оборудования, транспортных средств и т.п., а вот какие средства

производства купить, какие арендовать, как их эксплуатировать, зависит от предпринимателя. В издержки включается заработная плата, а каких рабочих и служащих нанять, как мотивировать их работу, зависит тоже от предпринимателя. Все составляющие формулы (4.1.) представляют собой цену, издержки и прибыль в расчете на единицу товара (руб./шт.). Но для расчета доходности капитала, минимально-безубыточного объема производства нужен аналог этой формулы в расчете на производимый за год объем продукции (руб./год). Этот аналог имеет вид:

$$V = I_B + P_B, \text{ руб./год} \quad (4.2.)$$

Где $V = C * V$ – годовая выручка от реализации; V – годовой объем производства товара, шт./год; I_B – валовые издержки ($I * V$), руб./год; P_B – валовая прибыль ($P * V$), руб./год.

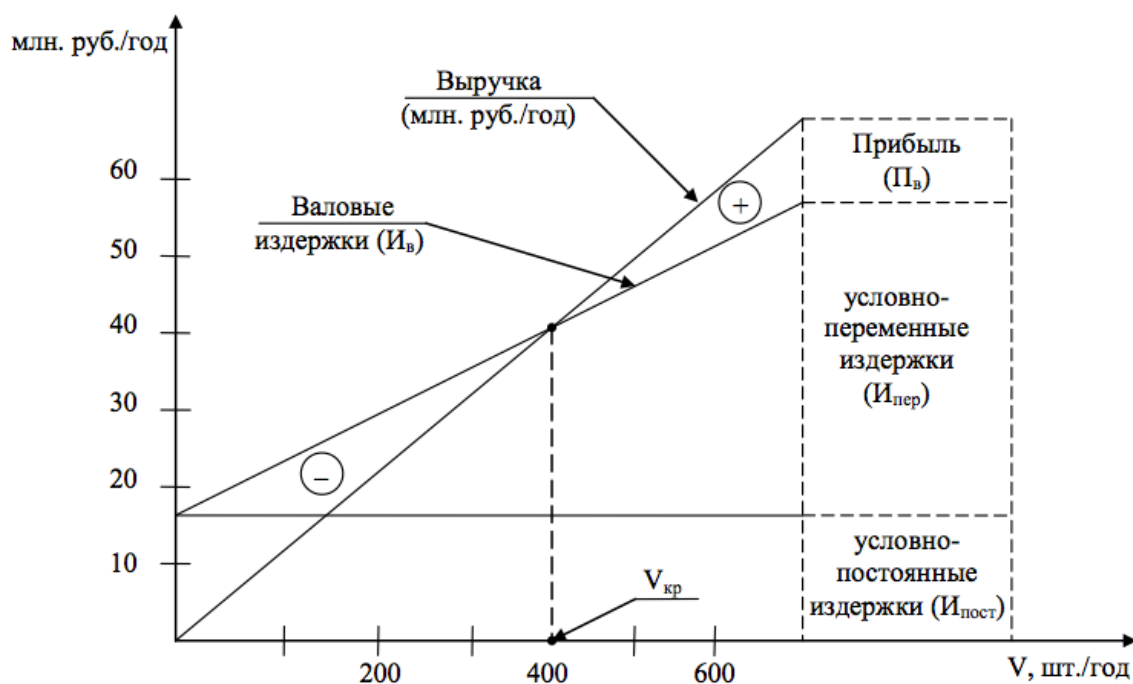


Рис. 9. Определение точки безубыточности

Валовые издержки для дальнейшего анализа представим в виде условно- постоянных ($I_{пост}$) и условно-переменных ($I_{пер}$), т.е.

$$I_B = I_{пост} + I_{пер} \quad (4.3.)$$

$I_{\text{пост}}$ – те издержки, которые практически не зависят от объема производства: амортизация, арендная плата, проценты за кредит, оплата труда управленческого персонала, организация охраны и т.п.

$I_{\text{пер}}$ – те, которые прямо зависят от объема производства продукции: сырье, комплектующие, оплата труда рабочих, технологическая энергия и т.п.

На основе этих понятий можно найти минимальный (безубыточный) объем продаж и зависимость валовой прибыли от объема продаж (рис. 4.3).

При малом объеме производства и продаж предприниматель несет убытки из-за того, что на небольшое количество продукции переносится вся масса условно-постоянных расходов и издержки на единицу продукции не покрываются рыночной ценой. При больших объемах производства доля условно-постоянных расходов, приходящаяся на единицу продукции мала, цена покрывает издержки и дает прибыль. В некоторой критической точке, называемой также точкой безубыточности / нулевой доходности /, цена и издержки производства сравниваются ($V=400$ шт./год). Переход за эту точку дает прибыль во все возрастающем объеме. Эта точка определяется по формуле

$$V_{\text{кр}} = \frac{I_{\text{пост}}}{C - I} \text{ (шт. год)}, \quad (4.4.)$$

где $I_{\text{пост}}$ – постоянные издержки, руб./год; C – цена, руб./шт.; I – удельные переменные издержки, руб./шт.

Для предпринимателя важна еще одна величина, называемая запасом финансовой прочности, которая показывает, на сколько процентов может быть снижен фактический объем производства и сбыта продукции, чтобы дойти до нулевой прибыли (рентабельности).

$$\text{ЗФП} = \frac{V_{\text{ф}} - V_{\text{кр}}}{V_{\text{ф}}} \times 100\% \quad (4.5.)$$

где $V_{\text{ф}}$ – фактический объем производства, $V_{\text{кр}}$ – критический объем производства.

Пример. Предприниматель производит и сбывает 750 изделий в год. Постоянные издержки равны $I_{\text{пост}}=12$ млн. руб./год. Цена изделия и удельные переменные издержки соответственно составляют $C=80$ тыс. руб./шт., $I=50$ тыс. руб./шт. Требуется рассчитать критический объем производства, запас финансовой прочности и прибыль.

Решение

$$V_{\text{кр}} = \frac{I_{\text{пост}}}{C - П} = \frac{12000}{(80000 - 50000)} = 400 \text{ шт./год}$$

$$\text{ЗФП} = \frac{V_{\text{ф}} - V_{\text{кр}}}{V_{\text{ф}}} \times 100\% = \frac{750 - 400}{750} \times 100\% = 47\%$$

$$П = V_{\text{ф}} \times C - V_{\text{ф}} \times I - I_{\text{пост}} = 750 \times 80 - 750 \times 50 - 12000 = 10,5 \text{ млн. руб./год}$$

Из данного примера следует, что выручка может упасть на 47%, а выпуск продукции с 750 до 400 шт./год, прежде чем предприниматель дойдет до нулевой прибыльности.

Не всякая рентабельность устраивает предпринимателя, она должна быть не меньше определенного уровня. Реакция предпринимателя будет совершенно разной, если прибыль в 10 млн. руб./год получена на базе капитала в 10 млн. руб. или 100 млн. руб.

Капитал – это материальные (или финансовые) средства, а также интеллектуальная собственность предпринимателя – предпринимательская идея плюс организаторские навыки, новый способ производства, новые качественные характеристики продукции, т.е. все то, что можно охарактеризовать как «инновация».

Проще всего охарактеризовать материальную составляющую капитала, она отражается в активе бухгалтерского баланса (см. табл. 4.1). Слева в таблице поименовано имущество предпринимателя, а справа дана его денежная оценка. Пример условен, все цифры и соотношение между ними, конечно, зависят и от масштаба производства и от особенностей

предпринимательской деятельности. Капитал в процессе своего оборота проходит денежную, производственную, товарную и снова денежную формы ($D - П \dots T - D'$). Разница между D' и D является прибылью, и чем она больше, тем привлекательнее область приложения капитала. Прибыль тем выше, чем быстрее оборачивается капитал.

Но основной и оборотный капитал оборачиваются с разной скоростью. Основной служит долго, он применяется во многих производственных циклах и возвращается к предпринимателю частями по мере его износа в форме амортизационных отчислений. Оборотный капитал используется полностью в одном производственном цикле и возвращается к предпринимателю сразу после реализации продукции.

Соотношение между собственным и заемным капиталом в среднем предпринимательстве составляет приблизительно 70/30, в крупных, а особенно транснациональных корпорациях из-за высокого доверия кредиторов оно может доходить до 50/50. В мелком предпринимательстве подавляющая масса капитала приходится на собственный из-за высокого риска невозврата взятых ссуд и нежелания заимодавцев участвовать в сомнительных проектах. Хотя бывают и исключения, когда гарантией возврата является именно предпринимательский проект с высокой вероятностью значительного экономического эффекта и быстрой окупаемостью вложенного в него капитала.

О значимости капитала для успешного предпринимательского старта говорят опросы действующих и бывших предпринимателей, расставивших разные факторы следующим образом (допускались положительные ответы сразу на несколько вопросов): наличие стартового капитала (80 %); особый предпринимательский склад характера (51 %); личные связи в муниципальной, городской и региональной властях (31 %); наличие четкого плана развития собственного бизнеса на перспективу (30 %); личные связи в правоохранительных органах, пожарной инспекции, СЭС и т.п. (20 %);

наличие специальных знаний в управлении предприятием, персоналом, маркетинге, финансах (17 %); наличие команды специалистов и работников нужной квалификации (14 %).

Сколько нужно капитала? Известно, что отношение выручки к активам является достаточно устойчивой величиной (мультипликатором), характерной для каждого вида деятельности. Отсюда можно получить ответ на заданный вопрос.

Пример. На родственных предприятиях фармацевтической промышленности отношение выручки от реализации (ВР) к активам (А) в среднем оказалось равным 1,36 (ВР/А). На предполагаемом к открытию производстве прогнозируется годовая выручка, чтобы обеспечить в нужном размере прибыль и рентабельность, в размере ВР=5,4 млн. руб./год. Поэтому потребуется капитала в размере (оценка):

$$K = \frac{5,4}{1,36} = 4 \text{ млн. руб.}$$

Имеется много других методов оценки потребности в капитале, например, методом прямого счета, когда на основе выбранной технологии перечисляется все необходимое имущество для производства (земля, здания, оборудование, материалы, электроэнергия и т.д.), по преysкурантам, рыночным ценам и другим источникам информации находится их стоимость и складывается.

Но знания прибыли и доходности капитала не всегда достаточно для принятия предпринимательского решения о выборе идеи (рис. 3). Предприниматель учитывает много других обстоятельств, которые не прямо, а чаще опосредовано и не формализуемо, влияют на окончательный выбор (рис. 4.5).

О критерии экономической целесообразности говорилось выше, дадим краткие пояснения к остальным.

Предположим, что предпринимательская идея А при реализации позволит завоевать 15 % рынка, а идея В – 25 %. Предпочтение будет отдано

идее В.

Размер собственного капитала важен потому, что если у предпринимателя имеется своего свободного капитала 2 млн. руб., а для реализации идеи А требуется 3 млн. руб., а идеи В – 5млн. руб., то занять в случае реализации идеи А придется 1 млн. руб., а в другом 3 млн. руб. Последнее может оказаться невозможным и предпочтение окажется на стороне идеи А.



Рис. 2.5. Критерии отбора предпринимательских идей

Рис. 10. Критерии отбора предпринимательских идей

Если практическое воплощение идеи А требует 4 месяца, а идеи В – 12 месяцев, то очевиден выбор в пользу идеи А. С другой стороны, если возврат вложенного капитала через чистую прибыль (т.е. валовую прибыль, очищенную от налоговых выплат, сборов, недоимок, долгов и т.д.) происходит в случае идеи А за 2 года, а идеи В за 1 год, то предприниматель предпочтет идею В.

Доступность ресурсов тоже заметно влияет на выбор. Например, для реализации идеи А можно купить оборудование в своем или соседнем городе, а для реализации идеи В необходимо приобрести оборудование за рубежом, что потребует больше времени и денег. В этом случае выбор

предпринимательской идеи А предпочтительнее. То же можно сказать о закупке сырья, материалов, комплектующих, которые можно приобрести у знакомых и надежных партнеров или более дешево у новых партнеров, в более отдаленных регионах.

Необходимо учитывать, есть ли в достаточном количестве рабочая сила требуемого профиля и нужного уровня квалификации.

Наличие множества противоречивых критериев (не только названных для примера) делает задачу предпринимателя о выборе идеи исключительно сложной, формально не решаемой, что и приводит к появлению специфического предпринимательского риска.

Тема 5. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения

Сущность и методы государственного регулирования

Закрепленный в Конституции РФ принцип свободы предпринимательства может быть ограничен законом в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, безопасности, защиты жизни, здоровья, прав, интересов и свобод других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства, защиты окружающей среды, охраны культурных ценностей, недопущения злоупотребления доминирующим положением на рынке и недобросовестной конкуренции. К числу таких ограничений относятся различные меры государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Под государственным регулированием предпринимательской деятельности следует понимать деятельность государства в лице его органов, направленная на реализацию государственной политики в сфере осуществления предпринимательской деятельности.

Государственное регулирование предпринимательства необходимо как в целях обеспечения реализации публичных интересов общества и государства, так и для создания наилучших условий для развития предпринимательства.

Задачи государственного регулирования предпринимательства можно разделить на две группы:

- 1) охрана окружающей среды;
- 2) выравнивание экономического цикла;
- 3) обеспечение нормального уровня занятости населения;
- 4) защита жизни и здоровья граждан;
- 5) поддержка конкуренции на рынке;
- 6) поддержка и развитие малого предпринимательства;
- 7) специальные меры защиты прав предпринимателей и др.

Представленный перечень задач государственного регулирования предпринимательства свидетельствует о том, что государственное регулирование необходимо не только государству, но и самим предпринимателям.

Методы государственного регулирования предпринимательской деятельности можно разделить на две группы:

1. Прямые (административные) методы – средства непосредственного властного воздействия на поведение субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность. К их числу относятся:

- государственный контроль (надзор) за деятельностью предпринимателей;
- государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- налогообложение;
- лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности;

- выдача предписаний антимонопольным органом и т. д.

2. Косвенные методы – экономические средства воздействия на предпринимательские отношения с помощью создания условий, влияющих на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов. К ним относятся:

- прогнозирование и планирование;
- предоставление налоговых льгот;
- льготное кредитование;
- государственный (муниципальный) заказ и др.

Государственный контроль как метод государственного регулирования предпринимательства

Государственный контроль в сфере предпринимательской деятельности представляет собой систему проверки и наблюдения за соблюдением индивидуальными предпринимателями и организациями требований нормативных актов при осуществлении предпринимательской деятельности.

Порядок проведения государственного контроля (надзора) определен Федеральным законом от 26.12.2008г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)».

Проверка проводится на основании распоряжения или приказа руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля. Типовая форма распоряжения или приказа руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля устанавливается федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации. Проверка может проводиться только должностным лицом или должностными лицами, которые указаны в распоряжении или приказе руководителя, заместителя

руководителя органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля.

В распоряжении или приказе руководителя, заместителя руководителя органа государственного контроля (надзора), органа муниципального контроля указываются:

1) наименование органа государственного контроля (надзора) или органа муниципального контроля;

2) фамилии, имена, отчества, должности должностного лица или должностных лиц, уполномоченных на проведение проверки, а также привлекаемых к проведению проверки экспертов, представителей экспертных организаций;

3) наименование юридического лица или фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, проверка которых проводится, места нахождения юридических лиц (их филиалов, представительств, обособленных структурных подразделений) или места фактического осуществления деятельности индивидуальными предпринимателями;

4) цели, задачи, предмет проверки и срок ее проведения;

5) правовые основания проведения проверки, в том числе подлежащие проверке обязательные требования и требования, установленные муниципальными правовыми актами;

6) сроки проведения и перечень мероприятий по контролю, необходимых для достижения целей и задач проведения проверки;

7) перечень административных регламентов по осуществлению государственного контроля (надзора), осуществлению муниципального контроля;

8) перечень документов, представление которых юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем необходимо для достижения целей и задач проведения проверки;

9) даты начала и окончания проведения проверки.

Распоряжение (приказ) о проведении мероприятия по контролю либо его заверенная печатью копия предъявляется должностным лицом, осуществляющим мероприятие по контролю, руководителю или иному должностному лицу юридического лица либо индивидуальному предпринимателю одновременно со служебным удостоверением.

Мероприятие по контролю может проводиться только тем должностным лицом (лицами), которое указано в распоряжении (приказе) о проведении мероприятия по контролю.

Продолжительность мероприятия по контролю не должна превышать одного месяца. В исключительных случаях, связанных с необходимостью проведения специальных исследований (испытаний), экспертиз со значительным объемом мероприятий по контролю, на основании мотивированного предложения должностного лица, осуществляющего мероприятие по контролю, руководителем органа государственного контроля (надзора) или его заместителем срок проведения мероприятия по контролю может быть продлен, но не более чем на один месяц. В отношении субъекта малого предпринимательства плановые мероприятия по государственному контролю (надзору) могут проводиться не ранее чем через три года с момента его государственной регистрации.

Органы государственного контроля (надзора) проводят как *плановые*, так и *внеплановые* проверки.

В отношении одного юридического лица или индивидуального предпринимателя каждым органом государственного контроля (надзора) плановое мероприятие по контролю может быть проведено не более чем *один раз в три года*.

Внеплановой проверке, предметом которой является контроль исполнения предписаний об устранении выявленных нарушений, подлежит деятельность юридического лица или индивидуального предпринимателя при

выявлении в результате планового мероприятия по контролю нарушений обязательных требований.

Внеплановые мероприятия по контролю проводятся органами государственного контроля (надзора) также в случаях:

1) истечение срока исполнения юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем ранее выданного предписания об устранении выявленного нарушения обязательных требований и (или) требований, установленных муниципальными правовыми актами;

2) поступление в органы государственного контроля (надзора), органы муниципального контроля обращений и заявлений граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей, юридических лиц, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, из средств массовой информации о следующих фактах:

а) возникновение угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации, музейным предметам и музейным коллекциям, включенным в состав Музейного фонда Российской Федерации, особо ценным, в том числе уникальным, документам Архивного фонда Российской Федерации, документам, имеющим особое историческое, научное, культурное значение, входящим в состав национального библиотечного фонда, безопасности государства, а также угрозы чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;

б) причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации, музейным предметам и музейным коллекциям, включенным в состав Музейного фонда Российской Федерации, особо ценным, в том числе уникальным, документам Архивного фонда Российской Федерации, документам, имеющим особое историческое,

научное, культурное значение, входящим в состав национального библиотечного фонда, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;

в) нарушение прав потребителей (в случае обращения граждан, права которых нарушены);

3) приказ (распоряжение) руководителя органа государственного контроля (надзора), изданный в соответствии с поручениями Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и на основании требования прокурора о проведении внеплановой проверки в рамках надзора за исполнением законов по поступившим в органы прокуратуры материалам и обращениям.

Обращения, не позволяющие установить лицо, обратившееся в орган государственного контроля (надзора), не могут служить основанием для проведения внепланового мероприятия по контролю.

По результатам мероприятия по контролю должностным лицом (лицами) органа государственного контроля (надзора), осуществляющим проверку, составляется *акту* установленной формы в двух экземплярах.

В акте указываются:

- 1) дата, время и место составления акта;
- 2) наименование органа государственного контроля (надзора);
- 3) дата и номер распоряжения, на основании которого проведено мероприятие по контролю;
- 4) фамилия, имя, отчество и должность лица (лиц), проводившего мероприятие по контролю;
- 5) наименование проверяемого юридического лица или фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, фамилия, имя, отчество, должность представителя юридического лица или представителя индивидуального предпринимателя, присутствовавших при проведении мероприятия по контролю;

б) дата, время и место проведения мероприятия по контролю;

7) сведения о результатах мероприятия по контролю, в том числе о выявленных нарушениях, об их характере, о лицах, на которых возлагается ответственность за совершение этих нарушений;

8) сведения об ознакомлении или об отказе в ознакомлении с актом представителя юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также лиц, присутствовавших при проведении мероприятия по контролю, их подписи или отказ от подписи;

9) подпись должностного лица (лиц), осуществившего мероприятие по контролю.

К акту прилагаются акты об отборе образцов (проб) продукции, обследовании объектов окружающей среды, протоколы (заключения) проведенных исследований (испытаний) и экспертиз, объяснения должностных лиц органов государственного контроля (надзора), работников, на которых возлагается ответственность за нарушения обязательных требований, и другие документы или их копии, связанные с результатами мероприятия по контролю.

Один экземпляр акта с копиями приложений вручается руководителю юридического лица или его заместителю и индивидуальному предпринимателю или их представителям под расписку либо направляется посредством почтовой связи с уведомлением о вручении, которое приобщается к экземпляру акта, остающемуся в деле органа государственного контроля (надзора).

В случае выявления в результате мероприятия по контролю административного правонарушения должностным лицом органа государственного контроля (надзора) составляется протокол в порядке, установленном законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях, и даются предписания об устранении выявленных нарушений.

Результаты мероприятия по контролю, содержащие сведения, составляющие государственную тайну, оформляются с соблюдением требований, предусмотренных законодательством Российской Федерации о защите государственной тайны.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели ведут *журнал учета мероприятий по контролю* в котором должностным лицом органа государственного контроля (надзора) производится запись о проведенном мероприятии по контролю, содержащая сведения о наименовании органа государственного контроля (надзора), дате, времени проведения мероприятия по контролю, о правовых основаниях, целях, задачах и предмете мероприятия по контролю, о выявленных нарушениях, о составленных протоколах, об административных правонарушениях и о выданных предписаниях, а также указываются фамилия, имя, отчество, должность лица (лиц), осуществившего мероприятие по контролю, и его (их) подпись.

Журнал учета мероприятий по контролю должен быть прошит, пронумерован и удостоверен печатью юридического лица или индивидуального предпринимателя.

При отсутствии журнала учета мероприятий по контролю в акте, составляемом по результатам проведенного мероприятия по контролю, делается соответствующая запись.

При выявлении в результате проведения мероприятия по контролю нарушений юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем обязательных требований должностные лица органов государственного контроля (надзора) в пределах полномочий, предусмотренных законодательством Российской Федерации, обязаны принять меры по контролю за устранением выявленных нарушений, их предупреждением, предотвращением возможного причинения вреда жизни, здоровью людей, окружающей среде и имуществу, а также меры по привлечению лиц, допустивших нарушения, к ответственности.

В случае, если при проведении мероприятия по контролю будет установлено, что товар (работа, услуга) может причинить вред жизни, здоровью, окружающей среде и имуществу потребителей, орган государственного контроля (надзора) обязан довести до сведения потребителей информацию об опасном товаре (работе, услуге), о способах предотвращения возможного вреда, принять меры к недопущению причинения вреда, в том числе путем приостановления производства (реализации, выполнения) товара (работы, услуги) и (или) отзыва товара с рынка в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, с последующим возмещением затрат за счет виновного лица.

Орган государственного контроля (надзора) может обращаться в суд с требованием о возмещении расходов на проведение исследований (испытаний) и экспертиз, в результате которых выявлены нарушения обязательных требований.

Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» закрепляет также особенности правового положения должностных лиц, уполномоченных проводить мероприятия по контролю.

Должностные лица органов государственного контроля (надзора) при проведении мероприятий по контролю *обязаны*:

- 1) своевременно и в полной мере исполнять предоставленные в соответствии с законодательством Российской Федерации полномочия по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений обязательных требований;

- 2) соблюдать законодательство Российской Федерации, права и законные интересы юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

- 3) проводить мероприятия по контролю на основании и в строгом соответствии с распоряжениями органов государственного контроля (надзора) о проведении мероприятий по контролю;

4) посещать объекты (территории и помещения) юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в целях проведения мероприятия по контролю только во время исполнения служебных обязанностей при предъявлении служебного удостоверения и распоряжения органов государственного контроля (надзора) о проведении мероприятия по контролю;

5) не препятствовать представителям юридического лица или индивидуального предпринимателя присутствовать при проведении мероприятия по контролю, давать разъяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки;

6) предоставлять должностным лицам юридического лица или индивидуальным предпринимателям либо их представителям, присутствующим при проведении мероприятия по контролю, относящуюся к предмету проверки необходимую информацию;

7) знакомить должностных лиц юридического лица или индивидуального предпринимателя либо их представителей с результатами мероприятий по контролю;

8) при определении мер, принимаемых по фактам выявленных нарушений, учитывать соответствие указанных мер тяжести нарушений, их потенциальной опасности для жизни, здоровья людей, окружающей среды и имущества, а также не допускать необоснованные ограничения прав и законных интересов граждан, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;

9) доказывать законность своих действий при их обжаловании юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Органы государственного контроля (надзора) и их должностные лица в случае ненадлежащего исполнения своих функций и служебных обязанностей при проведении мероприятий по контролю, совершения

противоправных действий (бездействия) несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

О мерах, принятых в отношении должностных лиц, виновных в нарушении законодательства Российской Федерации, органы государственного контроля (надзора) обязаны в месячный срок сообщить юридическому лицу и (или) индивидуальному предпринимателю, права и законные интересы которых нарушены.

Лицензирование медицинской деятельности

Нормативное регулирование

Основными документами, регламентирующими порядок лицензирования медицинской деятельности являются:

- Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (далее - Закон о лицензировании);
- Положение о лицензировании медицинской деятельности, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 16.05.2012 № 291 (далее - Положение).

КОГДА НЕОБХОДИМО ПОЛУЧАТЬ ЛИЦЕНЗИЮ

В соответствии с п. 46 ч. 1 ст. 12 Закона о лицензировании медицинская деятельность подлежит лицензированию.

Согласно п. 3 Положения медицинскую деятельность составляют работы (услуги) по перечню согласно приложению, которые выполняются при оказании первичной медико-санитарной, специализированной (в том числе высокотехнологичной), скорой (в том числе скорой специализированной), паллиативной медицинской помощи, оказании медицинской помощи при санаторно-курортном лечении, при проведении медицинских экспертиз, медицинских осмотров, медицинских освидетельствований и санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий в рамках оказания медицинской помощи,

при трансплантации (пересадке) органов и (или) тканей, обращении донорской крови и (или) ее компонентов в медицинских целях. Требования к организации и выполнению указанных работ (услуг) в целях лицензирования устанавливаются Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации.

Исходя из п. 3 Положения, наличие лицензии на осуществление медицинской деятельности необходимо при выполнении одного или нескольких видов работ (услуг), указанных в данном Перечне.

Иногда организации, не являющиеся медицинскими с позиций законодательства (салоны красоты, СПА, косметические студии), оказывают населению услуги по массажу, проколу мочек ушей, пирсингу, перманентному макияжу без соответствующей лицензии на медицинскую деятельность.

Согласно Перечню работ (услуг) при осуществлении медицинской деятельности, а также сложившейся арбитражной практике, указанные работы (услуги) являются медицинскими и для их выполнения (оказания) требуется лицензия на медицинскую деятельность.

Кроме того, в судебных актах отмечается, что массаж, прокол мочек ушей, пирсинг, перманентный татуаж относятся к простым медицинским услугам согласно Номенклатуре работ и услуг в здравоохранении, утв. Минздравсоцразвития России от 12.07.2004 (коды ПМУ 21.01.2008, 21.01.010, 17.31.002), при этом услуги массажа быть также отнесены и к прочим бытовым услугам, в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению ОК 002-93 (ОКУН), утв. Постановлением Госстандарта России от 28.06.1993 № 163, но только в случае их оказания в банях и душевых (код 019201).

Таким образом, все вышеперечисленные услуги являются медицинскими и для их оказания организациям и индивидуальным

предпринимателям необходимо иметь лицензию на медицинскую деятельность.

Оказание данных услуг без лицензии является правонарушением, ответственность за которое установлена в ч. 2 ст. 14.1 КоАП РФ.

Вопрос: Необходимо ли получение лицензии на медицинскую деятельность организациям, осуществляющим с помощью штатных медицинских работников предрейсовые осмотры собственных водителей?

Организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие на территории РФ деятельность, связанную с эксплуатацией транспортных средств, обязаны организовывать и проводить с привлечением работников органов здравоохранения предрейсовые медицинские осмотры водителей (п. 1 ст. 20 Федерального закона от 10.12.1995 № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения»). Контролирующие органы на практике зачастую привлекают организации к ответственности по ч. 2 ст. 14.1 КоАП РФ за осуществление ими медосмотров собственных водителей без наличия лицензии на медицинскую деятельность.

Не требуется наличие лицензии при осуществлении медицинскими и иными организациями, входящими в частную систему здравоохранения, медицинской деятельности на территории инновационного центра «Сколково» (п. 46 ч. 1 ст. 12 Закона о лицензировании, ч. 1 ст. 17 Федерального закона от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» (далее - Закон № 244-ФЗ)). Медицинская деятельность на территории инновационного центра «Сколково» осуществляется на основании разрешений, выдаваемых управляющей компанией (ч. 3 ст. 17 Закона № 244-ФЗ).

В письме ФФОМС от 24.01.2008 № 282/30-4/и разъяснено, что не должны иметь лицензию на медицинскую деятельность страховые медицинские организации, которые в силу специфики их правового статуса,

определенного федеральным законодательством, осуществляют контроль качества медицинской помощи.

СОИСКАТЕЛИ ЛИЦЕНЗИИ И ЛИЦЕНЗИРУЮЩИЕ ОРГАНЫ

Лица, которые могут получить лицензию

В соответствии с Федеральным законом от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» и Положением о лицензировании медицинской деятельности, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 16.05.2012 № 291, получить лицензию на осуществление медицинской деятельности могут юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые:

- намереваются осуществлять медицинскую деятельность, выполняя определенные виды работ и услуг;

- соответствуют установленным лицензионным требованиям.

Лицензирующий орган

Лицензирование медицинской деятельности осуществляют следующие лицензирующие органы:

а) Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития в отношении:

медицинских и иных организаций, подведомственных федеральным органам исполнительной власти, государственным академиям наук;

медицинских и иных организаций, подведомственных органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации, за исключением медицинских организаций, находящихся по состоянию на 1 января 2011 г. в муниципальной собственности, - по 31 декабря 2012 г. включительно;

медицинских и иных организаций, осуществляющих деятельность по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи;

б) уполномоченные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в отношении:

медицинских и иных организаций, подведомственных органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и находящихся по состоянию на 1 января 2011 г. в муниципальной собственности, медицинских и иных организаций муниципальной и частной систем здравоохранения, за исключением медицинских и иных организаций, осуществляющих деятельность по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи, - по 31 декабря 2012 г. включительно;

медицинских и иных организаций, за исключением подведомственных федеральным органам исполнительной власти, государственным академиям наук, а также медицинских и иных организаций, осуществляющих деятельность по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи, - с 1 января 2013 г.;

индивидуальных предпринимателей.

Заявление о предоставлении лицензии на осуществление медицинской деятельности должно подаваться юридическими лицами по месту нахождения (месту государственной регистрации - п. 2 ст. 54 ГК РФ), физическими лицами - по месту жительства. К такому выводу можно прийти исходя из разъяснений Минздравсоцразвития России (письмо от 14.03.2008 № 537-12) относительно получения лицензий для филиалов организации.

В данном письме указано, что заявление о предоставлении лицензии на осуществление медицинской деятельности при лицензировании филиалов, находящихся в других субъектах РФ, подается в лицензирующий орган по месту государственной регистрации соискателя.

Конкретный орган исполнительной власти субъекта РФ, осуществляющий лицензирование медицинской деятельности, определяется в нормативно-правовых актах субъектов РФ, и в каждом субъекте он различен.

В какой именно орган исполнительной власти субъекта РФ следует подавать заявление о предоставлении лицензии на медицинскую

деятельность, рекомендуется уточнить в высшем исполнительном органе государственной власти субъекта РФ. В самом лицензирующем органе рекомендуем уточнить, подается ли заявление в орган по месту нахождения организации (месту жительства индивидуального предпринимателя) или по месту осуществления лицензируемой деятельности.

Срок действия лицензии

Выданная лицензия на осуществление медицинской деятельности действует бессрочно (ч. 4 ст. 9 Закона о лицензировании).

ПОСЛЕДСТВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЗ ЛИЦЕНЗИИ

Административная ответственность

Осуществление лицензируемого вида деятельности (медицинской деятельности) без лицензии является административным правонарушением, за которое ч. 2 ст. 14.1 КоАП РФ установлена ответственность в виде штрафа:

- для граждан - от 2000 до 2500 руб.;
- для должностных лиц (в том числе индивидуальных предпринимателей - примечание к ст. 2.4 КоАП РФ) - от 4000 до 5000 руб.

При этом согласно примечанию к ст. 2.4 КоАП РФ такими лицами являются руководители и иные работники организаций, выполняющие организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции.

- для юридических лиц - от 40 000 до 50 000 руб.

Штраф налагается как с конфискацией изготовленной продукции, орудий производства и сырья, так и без нее (ч. 2 ст. 14.1 КоАП РФ).

В тех случаях, когда административная ответственность за осуществление предпринимательской деятельности без лицензии помимо общей нормы, содержащейся в ч. 2 ст. 14.1 КоАП РФ, установлена другими

статьями данного Кодекса, лицо должно привлекаться к ответственности по специальной норме.

Деятельность, не связанную с извлечением прибыли, осуществляют, в частности, некоммерческие организации. Согласно п. 3 ст. 50 ГК РФ некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в иных формах, предусмотренных законом.

Ответственность за совершение административного правонарушения, предусмотренного ч. 1 ст. 19.20 КоАП РФ наступает в виде предупреждения или штрафа в размере:

- для граждан - от 500 до 1000 руб.;
- для должностных лиц - от 30 000 до 50 000 руб. (или дисквалификация на срок от 1 года до 3 лет);
- для индивидуальных предпринимателей - от 30 000 до 40 000 руб. (или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток);
- для юридических лиц - от 170 000 до 250 000 руб. (или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток).

Уголовная ответственность

За осуществление предпринимательской деятельности без лицензии, причинившее крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряженное с извлечением дохода в крупном размере, ч. 1 ст. 171 УК РФ предусмотрена уголовная ответственность в виде одного из следующих наказаний:

- штрафа до 300 000 руб. или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период до двух лет;
- обязательных работ на срок до 480 часов;
- ареста на срок до 6 месяцев.

Лицо, впервые совершившее данное преступление, освобождается от уголовной ответственности, если оно (ч. 2 ст. 76.1 УК РФ):

- возместило ущерб, причиненный гражданину, организации или государству в результате совершения преступления, и перечислило в федеральный бюджет денежное возмещение в размере пятикратной суммы причиненного ущерба;

- либо перечислило в федеральный бюджет доход, полученный в результате совершения преступления, и денежное возмещение в размере пятикратной суммы дохода, полученного в результате совершения преступления.

За деяние, совершенное организованной группой или сопряженное с извлечением дохода в особо крупном размере, наступает уголовная ответственность по ч. 2 ст. 171 УК РФ в виде одного из следующих наказаний:

- штраф от 100 000 до 500 000 руб. или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет;

- принудительные работы на срок до 5 лет;

- лишение свободы на срок до 5 лет со штрафом до 80 000 руб. или в размере заработной платы либо иного дохода осужденного за период до 6 месяцев или без такового.

За осуществление незаконной предпринимательской деятельности (в том числе без лицензии) к ответственности по ст. 171 УК РФ привлекается лицо, на которое в силу его служебного положения постоянно, временно или по специальному полномочию непосредственно возложены обязанности по руководству организацией (например, руководитель исполнительного органа или иное лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени этой организации), а также лицо, фактически выполняющее обязанности или функции руководителя организации (абз. 2 п. 10 Постановления Пленума ВС РФ от 18.11.2004 № 23 «О судебной практике по делам о незаконном

предпринимательстве и легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем»).

Если же осуществление лицом частной медицинской практики без лицензии повлекло за собой по неосторожности причинение вреда здоровью человека, согласно ч. 1 ст. 235 УК РФ наступает ответственность в виде одного из следующих наказаний:

- штраф в размере до 120 000 руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года;
- ограничение свободы на срок до трех лет;
- принудительные работы на срок до трех лет;
- лишение свободы на срок до трех лет.

Осуществление лицом частной медицинской практики без лицензии, повлекшее по неосторожности смерть человека, наказывается принудительными работами на срок до пяти лет либо лишением свободы на срок до пяти лет (ч. 2 ст. 235 УК РФ).

2. ПОЛУЧЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ

2.1. ПОДГОТОВКА ПРИЛАГАЕМЫХ К ЗАЯВЛЕНИЮ ДОКУМЕНТОВ

К заявлению о предоставлении лицензии должны прилагаться следующие документы (ч. 3 ст. 13 Закона о лицензировании, п. 7 Положения):

- 1) копии учредительных документов юридического лица, засвидетельствованные в нотариальном порядке (п. 1 ч. 3 ст. 13 Закона о лицензировании);
- 2) документ, подтверждающий уплату госпошлины за предоставление лицензии (п. 3 ч. 3 ст. 13 Закона о лицензировании);

Дополнительная информация об уплате госпошлины и документах, подтверждающих уплату

С 1 января 2015 г. вступил в действие пункт 7 статьи 1 Федерального Закона от 21 июля 2014 год N 221-«О внесении изменений в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» в соответствии с которой государственная пошлина за предоставление лицензии составляет 7500 рублей.

Переоформление документа, подтверждающего наличие лицензии, и (или) приложения к такому документу в связи с внесением дополнений в сведения об адресах мест осуществления лицензируемого вида деятельности, о выполняемых работах и об оказываемых услугах в составе лицензируемого вида деятельности, в том числе о реализуемых образовательных программах, составляет 3 500 рублей;

Документом, подтверждающим уплату госпошлины, может являться платежное поручение (при безналичных расчетах) или квитанция (при наличных расчетах через банк).

Реквизиты для уплаты госпошлины приводятся на сайтах лицензирующих органов, также данная информация должна быть размещена на информационных стендах в их помещениях.

3) копии документов, подтверждающих наличие у соискателя лицензии на праве собственности или ином законном основании зданий, помещений, оборудования и другого материально-технического оснащения, необходимых для осуществления медицинской деятельности (пп. «а» п. 7 Положения);

Дополнительная информация о документах, подтверждающих право собственности или иное законное основание использования зданий, помещений и оборудования

Применительно к лицензированию фармацевтической деятельности Минздравсоцразвития России разъясняло, какие документы подтверждают право собственности или иное законное основание использования помещений для осуществления фармацевтической деятельности.

В качестве указанных документов могут выступать:

- свидетельство о регистрации права собственности на недвижимое имущество;

- свидетельство о регистрации права хозяйственного ведения недвижимым имуществом;

- свидетельство о регистрации права оперативного управления недвижимым имуществом.

4) копии документов об образовании (послевузовском профессиональном образовании, повышении квалификации) и документов, подтверждающих стаж работы руководителя юридического лица или его заместителя;

5) копии документов об образовании (послевузовском, дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации) специалистов, состоящих в штате соискателя лицензии или привлекаемых им на законном основании для осуществления работ (услуг);

6) копии документов об образовании (послевузовском, дополнительном профессиональном образовании, повышении квалификации) и документов, подтверждающих стаж работы индивидуального предпринимателя, связанный с выполнением работ (услуг);

7) копии регистрационных удостоверений и сертификатов соответствия на используемую медицинскую технику (пп. «д» п. 7 Положения).

8) копии документов об образовании и квалификации работников соискателя лицензии, осуществляющих техническое обслуживание медицинской техники, или договора с организацией, имеющей лицензию на осуществление этого вида деятельности (пп. «е» п. 7 Положения);

9) копию выданного в установленном порядке санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии осуществляемой медицинской деятельности санитарным правилам (пп. «ж» п. 7 Положения).

Порядок выдачи санитарно-эпидемиологических заключений приведен в Приложении № 2 к Приказу Роспотребнадзора от 19.07.2007 № 224. Форма

бланка санитарно-эпидемиологического заключения (форма № 303-00-5/у) утверждена Приказом Минздрава России от 27.10.2000 № 381;

10) опись прилагаемых документов (п. 4 ч. 3 ст. 13 Закона о лицензировании).

Исходя из ч. 4 ст. 13 Закона о лицензировании, лицензирующий орган не вправе требовать от соискателя лицензии представлять документы, которые не предусмотрены ч. 3 ст. 13 Закона о лицензировании и п. 7 Положения. В случае если на практике лицензирующий орган выдвигает такие требования, отказ в выдаче лицензии по причине непредставления документов, не предусмотренных ни Законом о лицензировании, ни Положением, соискатель лицензии вправе обжаловать.

В частности, лицензирующие органы могут потребовать (либо порекомендовать) представить сведения о профессиональной подготовке специалистов и сведения о материально-техническом оснащении соискателя лицензии в виде отдельных справок (таблиц). Во избежание возможных конфликтов рекомендуется предварительно уточнить (например, на сайте лицензирующего органа) дополнительные требования к комплекту документов. Если сведения об образовании и материально-техническом оснащении запрашиваются в виде отдельных документов, рекомендуем их подготовить и представить.

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ В ЛИЦЕНЗИРУЮЩИЙ ОРГАН

Заявление о предоставлении лицензии и прилагаемые к нему документы представляются в лицензирующий орган непосредственно или направляются заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 5 ст. 13 Закона о лицензировании).

На практике, если документы непосредственно подаются представителем организации или индивидуального предпринимателя, лицензирующий орган требует от подающего их лица предъявления доверенности. То, что данное требование предъявляется, подтверждается

тем, что доверенность на лицо, представляющее документы, упомянута в форме описи.

Представленные документы принимаются лицензирующим органом по описи, копия которой с отметкой о дате приема в этот же день вручается соискателю лицензии либо направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 7 ст. 13 Закона о лицензировании).

Последствия представления неполного комплекта документов или неправильно заполненного заявления

Если заявление о предоставлении лицензии оформлено с нарушением установленных требований или прилагаемые к нему документы представлены не в полном объеме, лицензирующий орган в течение трех рабочих дней со дня приема заявления вручает соискателю уведомление о необходимости устранения в тридцатидневный срок выявленных нарушений (представления отсутствующих документов) или направляет его заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 8 ст. 13 Закона о лицензировании).

После представления правильно оформленного заявления (недостающих документов) лицензирующий орган в течение трех рабочих дней принимает одно из следующих решений (ч. 9 ст. 13 Закона о лицензировании):

- о рассмотрении заявления и прилагаемых документов;
- о возврате заявления и прилагаемых документов, с мотивированным обоснованием причин возврата - если повторно представленное заявление (документы) также не соответствуют установленным требованиям.

Если соискатель не представил правильно оформленное заявление (полный комплект документов) в тридцатидневный срок, ему возвращаются ранее поданные заявление и документы (ч. 10 ст. 13 Закона о лицензировании).

Представление и получение при лицензировании документов в электронном виде

С 1 июля 2012 г. (ч. 5 ст. 24 Закона о лицензировании) вступают в силу положения Закона о лицензировании, согласно которым:

- заявление о предоставлении лицензии и прилагаемые к нему документы можно направить в лицензирующий орган в форме электронного документа, подписанного электронной подписью (ч. 6 ст. 13 Закона о лицензировании). Также в электронном виде можно направлять заявление о переоформлении лицензии (ч. 4 ст. 18 Закона о лицензировании), выдаче дубликата лицензии или ее копии (ч. 5 ст. 17 Закона о лицензировании);

- если в заявлении о предоставлении лицензии указано на необходимость ее выдачи в форме электронного документа, копия описи с отметкой о приеме заявления и прилагаемых к нему документов или уведомление о необходимости устранения выявленных нарушений (представления отсутствующих документов) направляется соискателю в форме электронного документа, подписанного электронной подписью (ч. 11 ст. 13 Закона о лицензировании). Такой же порядок применяется при приеме заявления о переоформлении лицензии (ч. 13 ст. 18 Закона о лицензировании);

- по просьбе соискателя, указанной в заявлении, лицензия или уведомление об отказе в ее предоставлении направляются в форме электронного документа, подписанного электронной подписью (ч. 9 ст. 14 Закона о лицензировании). В таком же порядке может направляться переоформленная лицензия или уведомление об отказе в ее переоформлении (ч. 20 ст. 18 Закона о лицензировании), дубликат лицензии или копия лицензии (ч. 6 ст. 17 Закона о лицензировании).

**ПРОВЕРКА ЛИЦЕНЗИРУЮЩИМ ОРГАНОМ СООТВЕТСТВИЯ
СОИСКАТЕЛЯ ЛИЦЕНЗИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ**

После получения заявления о предоставлении лицензии и прилагаемых к нему документов лицензирующий орган осуществляет проверку полноты и достоверности содержащихся в них сведений, в том числе проверку соответствия соискателя лицензии лицензионным требованиям (ч. 1 ст. 14 Закона о лицензировании).

К таким проверкам применяются положения Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» (далее - Закон № 294-ФЗ), с учетом установленных в ст. 19 Закона о лицензировании особенностей (ч. 1 ст. 19 Закона о лицензировании).

Лицензирующим органом проводятся (ч. 2 ст. 19 Закона о лицензировании):

- документарные проверки.

Предметом документарной проверки являются содержащиеся в представленном заявлении и прилагаемых документах сведения, в целях оценки их соответствия требованиям, предъявляемым к заявлению и документам, а также сведениям о соискателе, содержащихся в ЕГРЮЛ, ЕГРИП и иных федеральных информационных ресурсах (ч. 4 ст. 19 Закона о лицензировании);

- внеплановые выездные проверки.

Предметом внеплановой выездной проверки являются состояние помещений, зданий, сооружений, технических средств, оборудования, иных объектов, которые предполагается использовать при осуществлении лицензируемого вида деятельности, и наличие необходимых для осуществления данной деятельности работников в целях оценки соответствия таких объектов и работников лицензионным требованиям (ч. 5 ст. 19 Закона о лицензировании).

Все проверки осуществляются без согласования с органом прокуратуры (ч. 2 ст. 19 Закона о лицензировании).

Срок проведения каждой из проверок (документарной и выездной) не может превышать 20 рабочих дней (п. 1 ст. 13 Закона № 294-ФЗ). При этом общий срок проверок не может превышать срока, установленного для выдачи лицензии.

Основанием для проведения проверки соискателя является предоставление им в лицензирующий орган заявления о выдаче лицензии (ч. 3 ст. 19 Закона о лицензировании). Таким образом, правила ст. 14 Закона № 294-ФЗ, согласно которым проверка должна проводиться на основании распоряжения или приказа руководителя (заместителя руководителя) контролирующего органа, в отношении проверок соискателя лицензии не применяются.

Порядок оформления результатов проверки установлен в ст. 16 Закона № 294-ФЗ, в соответствии с п. 1 данной статьи по результатам должен составляться акт проверки в двух экземплярах. Требования к его содержанию установлены в п. 2 ст. 16 Закона № 294-ФЗ. Типовая форма акта приведена в Приложении 3 к Приказу Минэкономразвития России от 30.04.2009 № 141. Если же лицензирующим органом является территориальный орган Росздравнадзора, то используется форма акта проверки возможности выполнения соискателем лицензии лицензионных требований и условий для осуществления медицинской деятельности (образец заполнения данной формы акта), приведенная в Приложении № 1 к Приказу Росздравнадзора от 01.03.2010 № 1490-Пр/10.

2.4. Получение лицензии

В течение 45 рабочих дней со дня приема заявления и прилагаемых к нему документов лицензирующий орган после проведения проверки достоверности содержащихся в них сведений (в том числе проверки соответствия соискателя лицензионным требованиям) должен принять

решение о предоставлении лицензии или об отказе в ее предоставлении (ч. 1 ст. 14 Закона о лицензировании).

В случае если соискатель представил неполный комплект документов или заявление было оформлено с нарушениями требований, срок на принятие решения исчисляется со дня поступления в лицензирующий орган полного комплекта документов (правильно оформленного заявления) (ч. 10 ст. 13 Закона о лицензировании).

Предоставление лицензии

Решение о предоставлении лицензии оформляется приказом (распоряжением) лицензирующего органа, одновременно оформляется сама лицензия (ч. 2 и 3 ст. 14 Закона о лицензировании). Приказ (распоряжение) и лицензия подписываются руководителем (заместителем руководителя) лицензирующего органа и регистрируются в реестре лицензий (ч. 4 ст. 14 Закона о лицензировании).

Требования к содержанию лицензии перечислены в ч. 1 ст. 15 Закона о лицензировании. Лицензия оформляется по форме, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 06.10.2011 № 826 (ч. 2 ст. 15 Закона о лицензировании).

В течение трех рабочих дней после подписания и регистрации лицензии она вручается лицензиату или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 5 ст. 14 Закона о лицензировании). О возможности получения лицензии в форме электронного документа см. в разделе материала о представлении документов в лицензирующий орган.

Организация или индивидуальный предприниматель, получившие лицензию, вправе осуществлять лицензируемую деятельность со следующего после принятия решения о предоставлении лицензии дня (ч. 2 ст. 9 Закона о лицензировании).

Отказ в предоставлении лицензии

К основаниям для отказа в предоставлении лицензии относятся:

- наличие в представленных соискателем лицензии заявлении или прилагаемых к нему документах недостоверной или искаженной информации (п. 1 ч. 7 ст. 14 Закона о лицензировании);
- установленное в ходе проверки несоответствие соискателя лицензионным требованиям (п. 2 ч. 7 ст. 14 Закона о лицензировании).

Решение об отказе в предоставлении лицензии оформляется приказом (распоряжением) лицензирующего органа (ч. 2 ст. 14 Закона о лицензировании). При этом соискателю лицензии направляется заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (или в течение трех рабочих дней с момента принятия решения вручается) уведомление об отказе в предоставлении лицензии. Данное уведомление должно содержать мотивированное обоснование причин отказа со ссылкой на конкретные положения нормативных правовых актов и иных документов, на основании которых принято решение об отказе. Если же причиной отказа является установленное в ходе проверки несоответствие соискателя лицензионным требованиям, в уведомлении должны быть приведены реквизиты акта проверки (ч. 6 ст. 14 Закона о лицензировании).

Дополнительная информация о возможных действиях соискателя при отказе в выдаче лицензии либо в случае, если лицензия не выдана в установленный срок

Если организации или индивидуальному предпринимателю было отказано в выдаче лицензии (по основаниям, которые не установлены в ч. 7 ст. 14 Закона о лицензировании, или в случае если соискатель уверен в том, что все документы были оформлены верно и представлены в полном объеме и лицензионным требованиям он соответствует) либо лицензия не была выдана в установленный срок, отказ (бездействие) лицензирующего органа можно обжаловать в судебном порядке.

Обращаться следует в арбитражный суд. Заявление при этом будет рассматриваться в порядке, предусмотренном гл. 24 АПК РФ.

Обжаловать действие (бездействие) можно в течение 3 месяцев со дня, когда организации или индивидуальному предпринимателю стало известно о нарушении их прав и законных интересов (п. 4 ст. 198 АПК РФ).

Возможен и административный порядок обжалования, установленный в гл. 2.1 Федерального закона от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (далее - Закон № 210-ФЗ).

В ст. 11.1 Закона № 210-ФЗ приведен примерный перечень тех нарушений порядка предоставления государственных услуг, которые могут обжаловаться в досудебном (внесудебном) порядке. К ним относятся, в частности, нарушение срока предоставления государственной услуги (п. 2 ст. 11.1 Закона № 210-ФЗ), отказ в ее предоставлении по основаниям, не установленным нормативно-правовыми актами (п. 5 ст. 11.1 Закона № 210-ФЗ), требование у заявителя документов, не предусмотренных нормативно-правовыми актами (п. 3 ст. 11.1 Закона № 210-ФЗ), или отказ в приеме документов (п. 4 ст. 11.1 Закона № 210-ФЗ).

Общие требования к порядку подачи и рассмотрения жалобы установлены в ст. 11.2 Закона № 210-ФЗ. Жалоба подается непосредственно в тот орган, который предоставляет государственную услугу, а в случае, если обжалуется решение руководителя этого органа, - в вышестоящий орган. При отсутствии вышестоящего органа данная жалоба рассматривается руководителем органа, предоставляющего государственную услугу (ч. 1 ст. 11.2 Закона № 210-ФЗ).

Требования к содержанию жалобы указаны в ч. 5 ст. 11.2 Закона № 210-ФЗ.

Нарушение сроков предоставления государственной услуги либо ее непредоставление влечет за собой для должностного лица федерального

органа исполнительной власти административную ответственность по ч. 1 ст. 5.63 КоАП РФ (штраф в размере от 3000 до 5000 руб.), а требование им в ходе предоставления государственной услуги от заявителя документов или платы, не предусмотренных законодательством, - административную ответственность по ч. 2 ст. 5.63 КоАП РФ (штраф в размере от 5000 до 10 000 руб.).

ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ

СЛУЧАИ, В КОТОРЫХ НЕОБХОДИМО ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ

Необходимость переоформления лицензии возникает в следующих случаях (ч. 1 ст. 18 Закона о лицензировании):

- реорганизации юридического лица в форме преобразования. Также возможно переоформление лицензии при реорганизации в форме слияния, но только при условии, что у каждой организации, участвующей в слиянии, на дату государственной регистрации правопреемника имеется лицензия на соответствующий вид деятельности (ч. 6 ст. 18 Закона о лицензировании);

- изменения наименования юридического лица;

- изменения адреса места нахождения юридического лица (согласно п. 2 ст. 54 ГК РФ место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации);

- изменения фамилии, имени, отчества индивидуального предпринимателя либо реквизитов документа, удостоверяющего его личность;

- изменения места жительства индивидуального предпринимателя;

- изменения адресов мест осуществления лицензируемого вида деятельности;

- изменения перечня видов работ (оказываемых услуг), составляющих лицензируемый вид деятельности.

Лицензии на осуществление отдельных видов медицинской деятельности, выданные до 1 января 2012 года медицинским организациям муниципальной системы здравоохранения, не должны переоформляться в связи с передачей указанных организаций в состав государственной системы здравоохранения. Такие лицензии действуют до истечения указанного в них срока (ч. 15 ст. 100 Закона об основах охраны здоровья граждан).

В ч. 4 ст. 22 Закона о лицензировании предусмотрены дополнительные основания для переоформления по истечении срока действия лицензий, выданных ранее (до вступления в силу Закона о лицензировании, то есть до 03.11.2011):

- отсутствие в лицензии перечня работ (услуг), которые выполняются (оказываются) в составе лицензируемого вида деятельности;
- изменение наименования лицензируемого вида деятельности.

В отношении медицинской деятельности включение в лицензию (приложение к лицензии, которое является ее неотъемлемой частью - п. 10 Положения) перечня видов работ и услуг было предусмотрено и ранее, поэтому такое основание для переоформления лицензии, как отсутствие в ней перечня работ (услуг), в отношении ранее выданных лицензий на медицинскую деятельность применяться не должно.

В отношении же иного дополнительного основания для переоформления - изменения наименования лицензируемого вида деятельности - необходимо отметить следующее.

Согласно пп. 96 п. 1 ст. 17 Федерального закона от 08.08.2001 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», действовавшего до 3 ноября 2011 г., наименование данного вида деятельности было указано как «медицинская деятельность». При этом в п. 2 ст. 1 данного Закона было установлено, что его действие не распространяется на медицинскую деятельность, осуществляемую негосударственными медицинскими и иными

организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра «Сколково».

В новом Законе о лицензировании наименование лицензируемого вида деятельности приведено в следующем виде: «медицинская деятельность (за исключением указанной деятельности, осуществляемой медицинскими организациями и другими организациями, входящими в частную систему здравоохранения, на территории инновационного центра «Сколково»)» (п. 46 ч. 1 ст. 12 Закона о лицензировании). Несмотря на то, что данная поправка не внесла каких-либо изменений по существу, не исключено что такое изменение формулировки может быть расценено лицензирующими органами как изменение наименования лицензируемого вида деятельности.

Это может способствовать возникновению спорных ситуаций, поскольку у лицензирующих органов в этой связи появляются формальные основания по истечении срока действия лицензий на медицинскую деятельность, выданных до 03.11.2011, требовать их переоформления.

Данный подход косвенно подтверждается также разъяснениями, данными Минздравсоцразвития России в письме от 16.12.2011 № 12-1/10/2-12710 по вопросу наименования лицензируемого вида деятельности, указываемого лицензирующим органом при заполнении бланка лицензии. В п. 1 данного письма разъясняется, что при заполнении формы лицензии на осуществление медицинской деятельности наименование лицензируемого вида деятельности необходимо указывать в полном соответствии с п. 46 ч. 1 ст. 12 Закона о лицензировании. Таким образом, Минздравсоцразвития России исходит из того, что наименование лицензируемого вида деятельности составляет формулировка п. 46 ч. 1 ст. 12 Закона о лицензировании целиком.

Если срок действия ранее выданной лицензии истекает, рекомендуем организациям и предпринимателям уточнить в лицензирующем органе, нужно ли переоформлять имеющуюся у них лицензию.

До переоформления лицензии организация и индивидуальный предприниматель вправе продолжать осуществлять лицензируемый вид деятельности во всех случаях, указанных в ч. 1 ст. 18 Закона о лицензировании, за исключением следующих (ч. 2 ст. 18 Закона о лицензировании):

- ведения лицензируемой деятельности не по адресу, указанному в лицензии;

- начала осуществления видов работ (услуг), составляющих лицензируемый вид деятельности, но в лицензии не указанных;

- реорганизация юридического лица в форме преобразования. В данном случае заявление о переоформлении лицензии и прилагаемые документы должны быть поданы в лицензирующий орган не позднее чем через 15 рабочих дней со дня внесения соответствующих изменений в ЕГРЮЛ (ч. 5 ст. 18 Закона о лицензировании). В течение этого срока (15 рабочих дней) организация вправе продолжать осуществлять лицензируемый вид деятельности. Отметим, что для случая реорганизации в форме слияния такая возможность (осуществлять лицензируемый вид деятельности в течение 15 рабочих дней после внесения изменений в ЕГРЮЛ) Законом о лицензировании не предусмотрена.

Представление документов в лицензирующий орган

Заявление о переоформлении лицензии и прилагаемые к нему документы представляются непосредственно в лицензирующий орган, выдавший лицензию, либо направляются заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 3 ст. 18 Закона о лицензировании). При непосредственной подаче документов представителем организации или индивидуального предпринимателя ему рекомендуем иметь доверенность.

О возможности представления заявления и получения переоформленной лицензии в электронном виде см. в разделе материала о представлении документов в лицензирующий орган.

Представленные документы принимаются лицензирующим органом по описи, копия которой с отметкой о дате приема в этот же день вручается лицензиату или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 11 ст. 18 Закона о лицензировании).

Если заявление о переоформлении лицензии составлено с нарушением установленных требований или прилагаемые к нему документы представлены не в полном объеме, лицензирующий орган в течение трех рабочих дней со дня приема заявления вручает лицензиату уведомление о необходимости устранения выявленных нарушений (представления отсутствующих документов) в тридцатидневный срок либо направляет такое уведомление заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 12 ст. 18 Закона о лицензировании).

После представления исправленного заявления (недостающих документов) лицензирующий орган в течение трех рабочих дней принимает одно из следующих решений (ч. 14 ст. 18 Закона о лицензировании):

- о рассмотрении заявления и прилагаемых документов;
- о возврате заявления и прилагаемых документов, с обоснованием причин возврата - если они не соответствуют положениям ч. 3, 7 или 9 ст. 18 Закона о лицензировании (то есть представление неполного комплекта документов либо не указание в установленных случаях в заявлении нового адреса осуществления лицензируемой деятельности, новых или прекращаемых видов работ и услуг).

Если в тридцатидневный срок лицензиат так и не представил правильно оформленное заявление (полный комплект документов), ранее поданное им заявление возвращается (ч. 14 ст. 18 Закона о лицензировании).

Проверка сведений, содержащихся в заявлении и прилагаемых документах

После получения заявления о переоформлении лицензии и прилагаемых к нему документов лицензирующий орган осуществляет их

рассмотрение с учетом сведений о лицензиате, имеющихся в его лицензионном деле, а также проводит проверку достоверности содержащихся в заявлении и документах сведений (ч. 16 ст. 18 Закона о лицензировании).

К данным проверкам применяются положения Закона № 294-ФЗ, с учетом установленных в ст. 19 Закона о лицензировании особенностей (ч. 1 ст. 19 Закона о лицензировании).

Лицензирующим органом проводятся (ч. 2 ст. 19 Закона о лицензировании):

- документарные проверки.

Предметом документарной проверки являются содержащиеся в представленном заявлении и прилагаемых документах сведения, в целях оценки их соответствия требованиям, предъявляемым к заявлению и документам, а также сведениям о соискателе, содержащимся в ЕГРЮЛ, ЕГРИП и иных федеральных информационных ресурсах (ч. 4 ст. 19 Закона о лицензировании);

- внеплановые выездные проверки.

В случаях когда лицензиат намерен осуществлять лицензируемый вид деятельности по новому адресу или внести изменения в перечень работ и услуг, лицензирующий орган проводит внеплановую выездную проверку его соответствия лицензионным требованиям при выполнении новых работ (услуг) или при осуществлении лицензируемой деятельности по новому адресу (ч. 17 ст. 18 Закона о лицензировании). Предметом внеплановой выездной проверки в данном случае являются состояние помещений, зданий, сооружений, технических средств, оборудования, иных объектов, которые предполагается использовать при осуществлении лицензируемого вида деятельности, и наличие необходимых для ее осуществления работников в целях оценки соответствия таких объектов и работников лицензионным требованиям (ч. 5 ст. 19 Закона о лицензировании).

Все проверки осуществляются без согласования с органом прокуратуры (ч. 2 ст. 19 Закона о лицензировании).

Срок проведения каждой из проверок (документарной и выездной) не может превышать 20 рабочих дней (п. 1 ст. 13 Закона № 294-ФЗ). При этом общий срок проводимых проверок не может превышать срока, установленного для переоформления лицензии.

Основанием для проведения проверки лицензиата является предоставление им в лицензирующий орган заявления о переоформлении лицензии (ч. 3 ст. 19 Закона о лицензировании). Таким образом, правила ст. 14 Закона № 294-ФЗ, согласно которым проверка должна проводиться на основании распоряжения или приказа руководителя (заместителя руководителя) контролирующего органа, в отношении проверок лицензиата в данном случае не применяются.

Порядок оформления результатов проверки установлен в ст. 16 Закона № 294-ФЗ, в соответствии с п. 1 данной статьи по результатам проверки должен составляться акт в двух экземплярах. Требования к содержанию акта проверки установлены в п. 2 ст. 16 Закона № 294-ФЗ. Его типовая форма приведена в Приложении 3 к Приказу Минэкономразвития России от 30.04.2009 № 141.

Получение переоформленной лицензии

В течение 10 рабочих дней (30 - если проводилась выездная проверка) со дня приема заявления и прилагаемых к нему документов лицензирующий орган принимает решение о переоформлении лицензии или об отказе в ее переоформлении (ч. 18 ст. 18 Закона о лицензировании).

Если лицензиат представил неполный комплект документов или заявление было оформлено с нарушениями установленных требований, срок на принятие решения исчисляется со дня поступления в лицензирующий орган полного комплекта документов (правильно оформленного заявления) (ч. 15 ст. 18 Закона о лицензировании).

Порядок принятия решения о переоформлении лицензии аналогичен порядку принятия решения о ее выдаче (ч. 18 ст. 18 Закона о лицензировании). Оформляется данное решение приказом (распоряжением) лицензирующего органа, одновременно переоформляется сама лицензия (ч. 2 и 3 ст. 14 Закона о лицензировании). Приказ (распоряжение) и переоформленная лицензия подписываются руководителем (заместителем руководителя) лицензирующего органа и регистрируются в реестре лицензий (ч. 4 ст. 14 Закона о лицензировании).

При переоформлении лицензии в связи изменением адреса места осуществления лицензируемой деятельности и указании в заявлении нескольких новых адресов лицензирующий орган принимает решение по каждому из них. В этом случае в решении указываются как положительные, так и отрицательные результаты рассмотрения по каждому адресу. В отношении адресов, по которым приняты отрицательные решения, лицензиату направляется соответствующее уведомление с указанием причин отказа (письмо Минэкономразвития России от 19.12.2011 № 28497-ОФ/Д09).

Требования к содержанию лицензии перечислены в ч. 1 ст. 15 Закона о лицензировании. Лицензия оформляется по форме, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 06.10.2011 № 826 (ч. 2 ст. 15 Закона о лицензировании).

В течение трех рабочих дней после подписания и регистрации лицензия вручается лицензиату или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 5 ст. 14 Закона о лицензировании). О возможности получения лицензии в форме электронного документа см. в разделе материала о представлении документов в лицензирующий орган.

Отказ в переоформлении лицензии

Отказ в переоформлении лицензии возможен по следующим основаниям (ч. 7 ст. 14, ч. 19 ст. 18 Закона о лицензировании):

- наличие в представленных лицензиатом заявлении или прилагаемых к нему документах недостоверной или искаженной информации (п. 1 ч. 7 ст. 14 Закона о лицензировании);

- установленное в ходе проверки несоответствие лицензиата лицензионным требованиям (п. 2 ч. 7 ст. 14 Закона о лицензировании).

Порядок принятия решения об отказе в переоформлении лицензии аналогичен порядку принятия решения об отказе в выдаче лицензии (ч. 18 ст. 18 Закона о лицензировании). Данное решение оформляется приказом (распоряжением) лицензирующего органа (ч. 2 ст. 14 Закона о лицензировании). Лицензиату при этом направляется заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (или в течение трех рабочих дней с момента принятия решения вручается) уведомление об отказе в переоформлении лицензии. Данное уведомление должно содержать мотивированное обоснование причин отказа со ссылкой на конкретные положения нормативных правовых актов и иных документов, являющихся основанием для отказа. Если же причиной отказа является установленное в ходе проверки несоответствие лицензионным требованиям, в уведомлении должны быть приведены реквизиты акта проверки (ч. 6 ст. 14 Закона о лицензировании). Форма уведомления об отказе в переоформлении лицензии на медицинскую деятельность приведена в Приложении № 8 к Приказу Росздравнадзора от 09.10.2007 № 3063-Пр/07.

О возможных действиях лицензиата при отказе в переоформлении лицензии либо в случае, если лицензия не переоформлена в установленный срок, см. в разделе материала о получении лицензии.

ПОЛУЧЕНИЕ ДУБЛИКАТА ЛИЦЕНЗИИ И КОПИИ ЛИЦЕНЗИИ

Получение дубликата лицензии

Получение дубликата лицензии возможно в случаях ее утраты или порчи (ч. 1 ст. 17 Закона о лицензировании). Для этого в лицензирующий орган необходимо представить (ч. 1 и 2 ст. 17 Закона о лицензировании):

а) заявление о выдаче дубликата лицензии.

Статья 17 Закона о лицензировании не предусматривает составления заявления о выдаче дубликата лицензии по какой-либо обязательной форме, следовательно, она может быть произвольной.

В данном заявлении указываются:

- дата заполнения заявления;
- полное наименование юридического лица либо фамилия, имя и отчество индивидуального предпринимателя.

Полное наименование юридического лица согласно п. 1 ст. 54 ГК РФ должно включать указание на его организационно-правовую форму;

- место нахождения юридического лица или место жительства индивидуального предпринимателя.

Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации (п. 2 ст. 54 ГК РФ);

- основной государственный регистрационный номер (ОГРНИП) - для индивидуального предпринимателя, государственный регистрационный номер (ОГРН) - для юридического лица;

- идентификационный номер налогоплательщика (ИНН).

В заявлении следует отметить, какой документ запрашивается у лицензирующего органа - дубликат лицензии или ее копия. Заявление подписывается руководителем организации или индивидуальным предпринимателем, указывается фамилия, имя и отчество подписавшего заявление лица, на нем проставляется оттиск печати (индивидуальный предприниматель проставляет ее лишь в случае наличия);

б) документ, подтверждающий уплату госпошлины.

За выдачу дубликата лицензии должна уплачиваться госпошлина (ч. 1 ст. 10 Закона о лицензировании, п. 15 Положения). Ее размер равен 200 руб. (пп. 92 п. 1 ст. 333.33 НК РФ). О том, какой документ подтверждает уплату госпошлины и где можно найти реквизиты для ее уплаты, см. в разделе

материала о подготовке документов, прилагаемых к заявлению о предоставлении лицензии;

в) испорченный бланк лицензии - в случае ее порчи.

Порядок представления документов, необходимых для получения дубликата лицензии, в ст. 17 Закона о лицензировании не конкретизирован. По аналогии с процедурой представления заявления о выдаче лицензии можно предположить, что сделать это можно как обратившись непосредственно в лицензирующий орган, так и отправив документы заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении. При непосредственной подаче документов представителем организации или индивидуального предпринимателя ему рекомендуем иметь доверенность.

О возможности представления заявления и получения дубликата лицензии в электронном виде см. в разделе материала о представлении документов в лицензирующий орган.

В течение трех рабочих дней со дня получения заявления лицензирующий орган оформляет дубликат лицензии. Он оформляется на бланке лицензии с пометками «дубликат» и «оригинал лицензии признается недействующим». Дубликат вручается лицензиату или направляется ему заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 3 ст. 17 Закона о лицензировании).

Получение копии лицензии

Лицензиат имеет право на получение от лицензирующего органа заверенной копии лицензии. Для этого в лицензирующий орган необходимо представить соответствующее заявление (ч. 4 ст. 17 Закона о лицензировании).

Статья 17 Закона о лицензировании не предусматривает составления заявления о выдаче копии лицензии по какой-либо обязательной форме, следовательно, она может быть произвольной. В то же время в случае, если лицензирующим органом является территориальное управление

Росздравнадзора, применяется форма заявления о предоставлении дубликата или копии лицензии, приведенная в Приложении № 3 к Приказу Росздравнадзора от 09.10.2007 № 3063-Пр/07. О порядке заполнения данного заявления см. в разделе материала о получении дубликата лицензии.

Закон о лицензировании не предусматривает взимание госпошлины за выдачу копии лицензии (ч. 1 ст. 10 Закона о лицензировании), взимание же с соискателей и лицензиатов иной платы за осуществление лицензирования не допускается (ч. 2 ст. 10 Закона о лицензировании). Поэтому требовать от лицензиата платы за выдачу копии лицензии лицензирующий орган не вправе.

Порядок представления документов, необходимых для получения копии лицензии, в ст. 17 Закона о лицензировании не конкретизирован. По аналогии с процедурой представления заявления о выдаче лицензии можно предположить, что сделать это можно как обратившись непосредственно в лицензирующий орган, так и отправив документы заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении. При непосредственной подаче документов представителем организации или индивидуального предпринимателя рекомендуем ему иметь доверенность.

О возможности представления заявления и получения копии лицензии в электронном виде см. в разделе материала о представлении документов в лицензирующий орган.

В течение трех рабочих дней со дня получения заявления лицензирующий орган вручает лицензиату копию лицензии или направляет ее заказным почтовым отправлением с уведомлением о вручении (ч. 4 ст. 17 Закона о лицензировании)

Тема 6 Противодействие административным барьерам

Как известно, предпринимательская деятельность является свободной, инициативной деятельностью дееспособных физических лиц и юридических лиц, о чем говорится в Конституции страны и в ГК РФ, однако государство в лице законодательных и исполнительных органов регулирует деятельность субъектов предпринимательства. Суть проблемы состоит в том, чтобы ограничить объем государственного регулирования, так как полностью отказаться от применения административных барьеров невозможно. Однако практика деятельности субъектов предпринимательства свидетельствует, что на пути развития предпринимательства имеются многочисленные административные барьеры: сложное законодательство непрямого действия, наличие многочисленных подзаконных актов, противоречия между законодательством на федеральном, региональном и местном уровнях, высокая степень инспектирования и контроля без предварительного извещения субъектов предпринимательства, значительный объем различной отчетности и слишком большое количество контролирующих органов на разных уровнях хозяйствования.

Административные барьеры (бремя) имеются во всех развитых странах. Так, основными причинами административного бремени в странах — членах ЕС являются слишком сложные формы и требования; слишком большое количество форм и требований; слишком частая необходимость их предоставления контролирующим органам; частые изменения форм отчетности; большое число государственных органов, осуществляющих контроль за деятельностью малых предприятий и др. Осуществление проекта ТАСИС Смерус 9803 «Поддержка развития малого предпринимательства» показало, что административные барьеры обходятся предприятиям в странах ЕС в сумму, составляющую примерно 3—4% от валового внутреннего продукта (ВВП). Больше от административных барьеров страдают малые

предприятия, так как административное бремя из расчета на одно предприятие и на одного работника существенно различается в зависимости от размера предприятия. Так, административное бремя в расчете на одного работника для предприятия со штатом 1—9 человек составляет в среднем 3500 евро, тогда как для фирм со штатом 100 человек этот показатель равен 600 евро. В США, например, конторские затраты и время, связанное с бумажной работой и исполнением административных требований, обходится для фирм с 1—4 работниками в 2080 долл. в расчете на одного работника в год. В то же время крупные фирмы с числом работников от 500 до 900 человек тратят на преодоление административного бремени 120 долл. в расчете на одного работника.

Во Всемирном банке считают основными препятствиями, мешающими в России развитию предпринимательства, административные барьеры, налоговое бремя и коррупцию. Что следует понимать под административными барьерами? Ресурсный центр малого предпринимательства дает следующее определение административных барьеров: «Помехи, с которыми предприниматели сталкиваются в процессе своей хозяйственной деятельности и которые создаются чиновниками органов исполнительной власти». Когда речь идет об административных барьерах, то многие исследователи полагают, что речь идет о затратах предприятий, связанных с исполнением законодательства и многочисленных нормативных документах, так называемых подзаконных актах.

Однако в Ресурсном центре малого предпринимательства полагают, что понятие административных барьеров шире.

По мнению авторов программного документа «Борьба с административными барьерами на пути развития предпринимательства. Практика стран ЕС», для наличия административных барьеров в РФ имеется несколько причин, причем каждая создает препятствие для хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства.

Во-первых, «некачественное законодательство», которому не хватает прозрачности и которое в общем-то сложно исполнять. Следование законным путем оборачивается огромной потерей времени. Временные затраты или взятки, позволяющие их избежать, превращаются в значительные барьеры. По сути, взяткой являются и предложения каких-то структур быстро провести регистрацию нового предприятия, но за определенную плату.

Во-вторых, противоречия между федеральными и региональными законами, что создает массу конфликтов интересов, которые можно разрешить либо с помощью дорогостоящего юриста, либо путем дачи взятки ответственному чиновнику. И то и другое оборачивается серьезными барьерами на пути развития предпринимательства вообще и малого — в частности.

В-третьих, необоснованный отказ в государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя; длительная волокита в процессе государственной регистрации, получении лицензий, сертификатов, отказ в предоставлении консультаций, например о порядке взимания отдельных видов налогов. В ст. 169 УК РФ установлена уголовная ответственность за воспрепятствование законной предпринимательской деятельности: за неправомерный отказ в регистрации индивидуального предпринимателя или коммерческой организации либо уклонение от их регистрации, неправомерный отказ в выдаче специального разрешения (лицензии) на осуществление определенной деятельности либо уклонение от его выдачи, ограничение прав и законных интересов индивидуального предпринимателя или коммерческой организации в зависимости от организационно-правовой формы или формы собственности, а равно ограничение самостоятельности либо иное незаконное вмешательство в деятельность индивидуального предпринимателя или коммерческой организации. Однако на практике эта статья УК РФ фактически не действует.

В-четвертых, проведение большого количества проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, к тому же различными контролирующими органами, количество которых пока на федеральном и региональных уровнях весьма велико, причем проверки они проводят несогласованно, нередко предприниматели и государственные служащие имеют разные права и обязанности, что приводит к неоправданным санкциям в случае выявления нарушений. В Российском обозрении малых и средних предприятий (2012) говорится: «В деятельности контролирующих ведомств явно отсутствует принцип презумпции невиновности, осуществление различных контрольных функций не скоординировано между собой, их масштаб явно чрезмерен, а эффективность низка». Но главная трудность предпринимателей состоит в том, что контролирующие органы (должностные лица) фактически не несут никакой ответственности за результаты проверок. Согласно проведенному исследованию Института социально-экономического анализа и развития предпринимательства среднее число проверок для малых предприятий составляло около 7 в год, но на подавляющем числе предприятий их было больше. На федеральном уровне проверками деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей занимается около 30 федеральных органов исполнительной власти, а в отдельных субъектах РФ — значительно больше. Так, даже в Москве до недавнего времени таких органов насчитывалось 57.

Осознавая негативное воздействие на развитие предпринимательства чрезмерного числа административных барьеров, уже в начале 90-х гг. европейские страны начали принимать меры по оценке и устранению ненужных административных барьеров, в основном в рамках общей политики дерегулирования. Эта политика направлена на уменьшение всех препятствий для предприятий, а также на улучшение условий функционирования рынков и увеличение доверия к сектору малого

предпринимательства. Разработанные и применяемые в странах ЕС политика, стратегии и меры по преодолению административных барьеров включают:

- сбор информации и проведение исследований относительно размера и областей применения административных барьеров;
- информационно-консультативную поддержку малых предприятий относительно требований со стороны контролирующих органов;
- совершенствование и упрощение форм отчетности малых предприятий;
- упрощение процедур, сокращение частоты их использования и количества организаций, требующих предоставления информации;
- предоставление льгот предприятиям, в наибольшей степени страдающим от административных барьеров;
- замену существующих законов новыми (в меньшем количестве и более простыми);
- изучение нового законодательства в целях устранения административных барьеров.

В ЕС основана специальная рабочая группа по упрощению условий деятельности предприятий, в которую входят предприниматели, общественные администраторы и эксперты-ученые из всех государств — членов ЕС. Главная цель рабочей группы — изучение законодательства, разработка рекомендаций по улучшению процедур для создаваемых малых предприятий и облегчению давления со стороны налоговой, социальной среды и статических требований в первые годы существования предприятий. Важную роль играет оценка последствий административных барьеров для малого бизнеса. Так, в Великобритании разработаны принципы, в соответствии с которыми измеряются правила администрирования: прозрачность, адресность, согласованность, пропорциональность и отчетность. Создана рабочая группа «Помощь малым предприятиям в

выполнении требований законодательства», которая оказывает консультационную поддержку малым предприятиям по этим проблемам.

В ряде западноевропейских стран в каждом министерстве есть лицо, отвечающее за определение административного бремени на стадии подготовки новых законов, разработку плана действий по уменьшению административного бремени, постоянное измерение и наблюдение за размером и развитием административного бремени. Несколько лет назад в странах — членах ЕС были созданы комитеты по административному бремени, которые изучают влияние административных барьеров на развитие предпринимательства, поэтому центральным вопросом является измерение последствий административного бремени применительно к результатам деятельности предпринимателей. Разработанная в Нидерландах методология измерения административного бремени на предприятие в год осуществляется по следующей формуле: «количество действий, необходимых для выполнения требований», умноженное на «время проведения этих действий», умноженное на «тариф» и на «частоту выполнения требований».

В РФ государство и органы власти субъектов РФ принимают некоторые меры по сокращению административных барьеров в деятельности субъектов малого предпринимательства.

Определенную роль в сокращении административного бремени сыграл Указ Президента РФ от 29 июня 1998 г. № 73, касающийся следующих мер устранения административных барьеров на пути развития предпринимательства:

- снижение административных барьеров, с которыми предприятие сталкивается в процессе хозяйственной деятельности;
- сокращение числа лицензирующих органов и строгий контроль всех связанных с лицензированием операций вышестоящими органами;
- четкое распределение функций по лицензированию, контролю и регулированию между отдельными органами.

Летом 2001 г. Правительство РФ создало Комиссию Правительства РФ по сокращению административных ограничений, основными задачами которой являются:

- рассмотрение вопросов применения конкретных форм государственного регулирования предпринимательской деятельности и подготовка предложений о целесообразности их использования;
- подготовка предложений об упорядочении контрольных (надзорных) функций федеральных органов исполнительной власти и их подразделений и подведомственных государственных учреждений, органов власти субъектов РФ и должностных лиц, уполномоченных на осуществление государственного контроля (надзора), за исключением налоговой и финансовых сфер;
- разработка предложений о порядке финансирования уполномоченных органов и организаций, а также предложений по оптимизации расходов федерального бюджета на государственное управление.

Большая роль в осуществлении мероприятий по ограничению административных барьеров принадлежала бывшему Министерству РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, которое разработало и утвердило Комплекс мер по ограничению и регламентации количества проверок частных предприятий и организаций, проводившихся органами государственной власти, и по снятию избыточных барьеров в деятельности малых предприятий. Комплекс мер предусматривал проведение масштабных обследований для выявления наличия административных барьеров (в региональном и отраслевом разрезах). Главная цель данной работы, проводившейся бывшим министерством со всеми территориальными органами, — это:

- выявление фактов неправомерного нормотворчества органов власти, подавляющих развитие предпринимательства и конкуренции;

- реализация мер совместно с правоохранительными органами и полномочными представителями Президента РФ в федеральных округах, направленных на отмену (изменение указанных актов);
- разработка предложений по совершенствованию федерального законодательства об административных правонарушениях, направленных на упорядочение контрольно-надзорной деятельности исполнительных органов власти всех уровней и др.

Как показывает практика, одним из распространенных ограничений предпринимательской деятельности, служащим барьером выхода товаров на рынок, является маркирование потребительских товаров местными идентификационными марками, которое вводится нормативными актами органов власти субъектов РФ под разными наименованиями и под предлогом борьбы с некачественными товарами. Распространенными ограничениями в деятельности предпринимателей в регионах являются решения органов исполнительной власти субъектов РФ об усложнении процедур лицензирования отдельных видов деятельности, о неправомерности расширения полномочий органов лицензирования, об ограничении свободы перемещения товаров за пределы территории субъекта РФ, что противоречит Конституции страны и части первой ГК РФ. Так, антимонопольные органы только в 2001 г. рассмотрели более 1,7 тыс. фактов нарушения антимонопольного законодательства органами власти субъектов РФ, выражающихся в принятии актов о совершении действий, ограничивающих конкуренцию.

По инициативе МАП России в субъектах РФ было создано более 30 специальных комиссий по устранению административных барьеров (по состоянию на 1 января 2002 г.). Процесс создания таких комиссий в регионах продолжается в соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ (в ред. последующих изменений) «О защите прав юридических лиц и

индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».

В ст. 3 данного Федерального закона установлены следующие принципы защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора):

- презумпция добросовестности юридического лица или индивидуального предпринимателя;
- открытость и доступность для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей нормативных правовых актов, устанавливающих обязательные требования, выполнение которых проверяется при проведении государственного контроля (надзора);
- установление обязательных требований федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами;
- соответствие предмета проводимого мероприятия по контролю компетенции органа государственного контроля (надзора);
- периодичность и оперативность проведения мероприятия по контролю, предусматривающего полное и максимально быстрое осуществление его в течение установленного срока;
- учет мероприятий по контролю, проводимых органами государственного контроля (надзора);
- возможность обжалования действий (бездействия) должностных лиц органов государственного контроля (надзора), нарушающих порядок проведения мероприятий по контролю, установленных федеральным законодательством;
- ответственность органов государственного контроля (надзора) и их должностных лиц при проведении государственного контроля (надзора) за нарушение законодательства РФ;
- недопустимость взимания органами государственного контроля (надзора) платы с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за

проведение мероприятий по контролю, за исключением случаев возмещения расходов органов государственного контроля (надзора) на осуществление исследований (испытаний) экспертиз, в результате которых выявлены нарушения обязательных требований;

- недопустимость непосредственного получения органами государственного контроля (надзора) отчислений от сумм, взысканных с юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей в результате проведения мероприятий по контролю;

- другие принципы.

Однако положения данного Федерального закона не применяются к отношениям, связанным с проведением налогового контроля; валютного контроля; бюджетного контроля; банковского и страхового надзора и других видов специального государственного контроля за деятельностью юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на финансовом рынке; транспортного контроля; государственного контроля (надзора) над администрациями морских, речных портов и инспекторскими службами гражданской авиации аэропортов на территориях указанных портов; государственного метрологического контроля (надзора), что суживает сферу действия этого Закона.

Важно, что мероприятия по контролю должны проводиться на основании приказов (распоряжений) органов государственного контроля, в которых должны указываться следующие сведения: номер и дата распоряжения (приказа) о проведении мероприятия по контролю; наименование органа государственного контроля (надзора), фамилия, имя, отчество и должность лица (лиц), уполномоченного на проведение мероприятия по контролю; наименование юридического лица или фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, в отношении которых проводится мероприятие по контролю; цели, задачи и предмет проводимого мероприятия по контролю; правовые основания проведения мероприятия по

контролю, в том числе нормативные акты, обязательные требования которых подлежат проверке; дата начала и окончания мероприятия по контролю.

Продолжительность мероприятия по контролю не должна превышать 1 месяц, однако срок проведения мероприятия по контролю в исключительных случаях может быть продлен, но не более чем на 1 месяц. Важно, что в отношении одного юридического лица или индивидуального предпринимателя каждым органом государственного контроля (надзора) плановое мероприятие по контролю может быть проведено не более чем 1 раз в 3 года, но в соответствии с Федеральным законом в отдельных случаях могут проводиться внеплановые мероприятия по контролю.

По результатам проведенного мероприятия по контролю должностным лицом (лицами) государственного контроля (надзора), осуществляющим проверку, составляется акт установленной формы в 2 экземплярах. В акте указываются дата, время и место составления акта; наименование органа государственного контроля (надзора); дата и номер распоряжения, на основании которого проведено мероприятие по контролю; фамилия, имя, отчество и должность лица (лиц), проводившего мероприятие по контролю; наименование юридического лица или фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя, фамилия, имя, отчество, должность представителя юридического лица или представителя индивидуального предпринимателя, присутствующих при проведении мероприятия по контролю; дата, время и место проведения мероприятия по контролю; сведения о результатах мероприятия по контролю, в том числе о выявленных нарушениях, об их характере, о лицах, на которых возлагается ответственность за совершение этих нарушений; сведения об ознакомлении или отказе в ознакомлении с актом представителя юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также лиц, присутствующих при проведении мероприятия по контролю, их подписи или отказ от подписи;

подпись должностного лица (лиц), проводившего(их) мероприятие по контролю.

Один экземпляр акта с копиями приложений вручается руководителю юридического лица или его заместителю и индивидуальному предпринимателю или их представителям под расписку либо направляется посредством почтовой связи с уведомлением о вручении, которое приобщается к экземпляру акта, остающегося в деле органа государственного контроля (надзора).

Юридические лица и индивидуальные предприниматели должны вести журнал учета мероприятий по контролю, в котором должностное лицо органа государственного контроля (надзора) производит запись о проведении мероприятия по контролю, содержащую сведения о наименовании органа государственного контроля (надзора), дате, времени проведения мероприятия по контролю, о правовых основаниях, целях, задачах и предмете мероприятия по контролю, выявленных нарушениях, составленных протоколах, об административных правонарушениях и о выданных предписаниях; указываются также фамилия, имя, отчество, должность лица (лиц), осуществившего мероприятие по контролю, и его (их) подпись. Журнал учета мероприятий по контролю должен быть прошит, пронумерован и удостоверен печатью юридического лица или индивидуального предпринимателя.

Вред, причиненный юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю вследствие действий (бездействия) должностных лиц органов государственного контроля (надзора), признанных в порядке, установленном законодательством РФ, неправомерными, подлежит возмещению в соответствии с гражданским законодательством. При определении размера убытков, причиненных юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю неправомерными действиями должностных лиц органа государственного контроля (надзора), также

учитываются расходы юридического лица или индивидуального предпринимателя, относимые на себестоимость продукции (работ, услуг) или на финансовые результаты по деятельности, а также затраты, которые юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, чьи права нарушены, произвели или должны будут произвести для получения юридической или иной профессиональной поддержки.

Таким образом, в Федеральном законе изложен наиболее прогрессивный механизм сокращения административных барьеров в деятельности субъектов малого предпринимательства, однако его практическая реализация во многом зависит от деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, о чем свидетельствует опыт органов власти Москвы. Так, уже в ноябре 1998 г. постановлением правительства города было утверждено Положение о Межведомственной комиссии при правительстве Москвы по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства; 16 февраля 1999 г. мэр Москвы издал распоряжение № 116-РМ «О мерах по упорядочению проведения контролирующими органами проверок деятельности субъектов малого предпринимательства Москвы», в котором установлено, что руководители комплексов городского управления обязаны обеспечить совместно с межведомственной комиссией при правительстве Москвы по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства координацию деятельности подведомственных им контролирующих органов в целях сокращения числа необоснованных проверок исключительно на плановой комплексной основе или по сигналам о допущенных нарушениях. Руководителям подведомственных контролирующих органов поручено использовать, как правило, форму проведения комплексных совместных проверок, а в случае, если общее количество проверок субъекта малого предпринимательства контролирующим органом в течение календарного года было больше 2, согласовывать необходимость очередных проверок с

Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства правительства Москвы.

Данному департаменту поручено обеспечить совместно с контролирующими органами, осуществляющими проверки субъектов малого предпринимательства г. Москвы, информирование предпринимателей о порядке проведения проверок, в том числе путем проведения семинаров, издания информационно-справочных материалов, создания системной телефонной «горячей» линии и информационного сервера в Интернете. Департаменту также поручено обеспечить предоставление субъектам малого предпринимательства информации по основным вопросам предпринимательской деятельности, по обеспечению их личной имущественной безопасности, отстаиванию интересов в арбитражных и иных судах, в том числе предусмотрев привлечение уполномоченных организаций для оказания высококвалифицированных юридических, охранных и иных услуг.

Распоряжением мэра Москвы утверждена форма Книги инспекторских проверок субъекта малого предпринимательства, которая является официальным документом для регистрации всех проверок субъектов предпринимательства г. Москвы, проводимых контролирующими органами, и ведется субъектом малого предпринимательства в течение всего времени осуществления им предпринимательской деятельности. Выдача Книги осуществляется при внесении малых предприятий в Реестр субъектов малого предпринимательства в порядке и на условиях, предусмотренных для выдачи свидетельства о внесении в Реестр.

Мэр Москвы 16 июня 1999 г. издал распоряжение «О первоочередных мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства», а 15 марта 2000 г. — распоряжение «О мерах по совершенствованию взаимоотношений контролирующих органов и субъектов предпринимательской деятельности на территории г. Москвы»; 5

сентября 2000 г. распоряжением мэра утверждается форма единого бланка направления на проведение проверки субъекта предпринимательства. Выполнение этих распоряжений способствовало лучшему развитию предпринимательства в столице.

Однако законотворческий процесс по устранению административных барьеров в деятельности субъектов малого предпринимательства в Москве продолжается. В сентябре 2001 г. правительство Москвы приняло постановление № 829-ПП «О совершенствовании системы государственного контроля за юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на территории г. Москвы», в котором разработаны меры по устранению административных барьеров, мешающих развитию малого предпринимательства. В апреле 2002 г. были изданы распоряжение мэра Москвы № 237-РМ «О мерах по реализации Федерального закона "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)"» и постановление правительства Москвы «О совершенствовании системы государственного контроля за юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на территории Москвы». В распоряжении подчеркивается намерение исключить дублирование деятельности органов, уполномоченных на осуществление государственного контроля (надзора) на территории Москвы; определены виды контроля, осуществляемые на территории Москвы и относящиеся к ведению РФ, к ведению Москвы и к совместному ведению; проведен мониторинг нормативных правовых актов, устанавливающих ответственность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за различные нарушения, намечено внести изменения в городское законодательство, предусматривающие снижение санкций за незначительные нарушения и ужесточение санкций за нарушения, представляющие угрозу жизни и здоровью населения.

Распоряжениями мэра Москвы утвержден перечень органов исполнительной власти Москвы и подведомственных им организаций, уполномоченных на проведение государственного контроля (надзора) на территории Москвы в соответствии с законодательством РФ и Москвы. Число таких органов исполнительной власти Москвы сократилось с 57 (в 2000 г.) до 29 (в 2003 г.).

Департамент поддержки и развития малого предпринимательства Москвы издал несколько справочных пособий, в которых изложены функции, права, обязанности и ответственность органов власти Москвы, осуществляющих контроль (надзор) за деятельностью юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Разработанный пакет документов направлен на повышение эффективности контрольно-надзорной деятельности, а также защиту прав предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).

Для защиты своих законных прав и интересов субъекты малого предпринимательства должны хорошо знать положения ГК РФ, регулирующего все виды предпринимательской деятельности, АПК РФ, УК РФ, НК РФ, Таможенного кодекса РФ и особенно КОАП РФ, знать компетенцию органов, осуществляющих контроль (надзор) за деятельностью юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

По нашему мнению, предприниматели должны обстоятельно изучить КОАП РФ, особенно гл. 14 «Административные правонарушения в области предпринимательской деятельности» и гл. 15 «Административные правонарушения в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг», и знать, что в пределах своей компетенции протоколы об административных правонарушениях имеют право составлять должностные лица: органов внутренних дел (милиции); налоговых органов; органов, осуществляющих государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним; органов, уполномоченных в области банкротства

и финансового оздоровления; федеральной инспекции труда и подведомственных ей государственных инспекций труда; органов, осуществляющих санитарно-эпидемиологический надзор; органов, проводящих экологический контроль; органов государственного энергетического, государственного горного и промышленного надзора; органов, осуществляющих государственный пожарный контроль; органов, уполномоченных в области рынка ценных бумаг; федерального антимонопольного органа; органов государственной инспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей; органов, осуществляющих государственный контроль за соблюдением порядка ценообразования; органов стандартизации, метрологии и сертификации; органов государственного статического учета; органов, уполномоченных в области правовой защиты результатов интеллектуальной собственности, военного, социального и двойного назначения; органов, уполномоченных в области регулирования и защиты патентных прав; органов управления дорожным хозяйством; судебных приставов, органов и агентов валютного контроля; других органов государственной власти и управления.

Большое воздействие в организации обучения должностных лиц и индивидуальных предпринимателей могут оказать общественные организации предпринимателей. Так, воронежская областная организация «Объединение предпринимателей» при финансовой поддержке фонда «Евразия» разработала пособие для предпринимателей «Как вести себя при проверке». В пособии разъясняются порядок проведения проверок различными контролирующими органами, права и обязанности предпринимателей при осуществлении таких проверок; подробно рассматриваются акты (протоколы), составляемые в ходе проверки, требования к их содержанию; подробно изложены порядок рассмотрения дел об административных правонарушениях и порядок обжалования постановлений о наложении административных штрафов.

Особенно острой является проблема проверок предпринимателей налоговыми органами, органами санэпиднадзора, пожарного надзора, поэтому целесообразно во всех субъектах РФ разработать такие пособия для предпринимателей или, используя опыт органов власти Москвы, издать пособия о функциях, правах, обязанностях всех контролирующих органов.

Тема 7. Цели внутрифирменного предпринимательства

Стратегия развития предприятия и стратегия сбыта продукции

Понятие предпринимательской стратегии вошло в обиход управления предприятием в середине прошлого столетия, когда возникла и стала важной для жизнеспособности предприятия его реакция на быстрые изменения во внешней среде.

Стратегия развития имеет своей задачей достижение долгосрочных конкурентных преимуществ, обеспечивающих высокую рентабельность капитала, и заключается в выработке целей развития и функционирования предприятия на определенный период времени, а также способов использования средств для достижения поставленных целей.

Выбор стратегии развития зависит от уровня конкурентоспособности.

➤ Первый уровень конкурентоспособности имеют небольшие предприятия, имеющие свою нишу на рынке, не претендующие на сюрпризы и новинки для конкурентов и потребителей. Они могут существовать долго, но имеют небольшую рентабельность и малый рост капитала.

➤ Второй уровень конкурентоспособности имеют предприятия, перерастающие свою рыночную нишу, стремящиеся к увеличению капитала и рентабельности. Их называют "следующие за лидером". Они перенимают передовые технологии, стереотипы делового поведения, что увеличивает их конкурентоспособность.

➤ Третий уровень конкурентоспособности характерен для

предприятий, добившихся успехов в росте объемов продаж, осознавших, что прибыль зависит не только от производства, но и способов управления им, что постоянная реорганизация производства и смена продукции являются залогом высокой конкурентоспособности и долгосрочных преимуществ.

➤ Четвертый уровень конкурентоспособности свойственен компаниям, опередивших конкурентов на долгие годы, ставших компаниями мирового значения и известных во всех странах продукцией высочайшего качества.

Различные модификации стратегического делового поведения предприятий представлены на рис. 11.

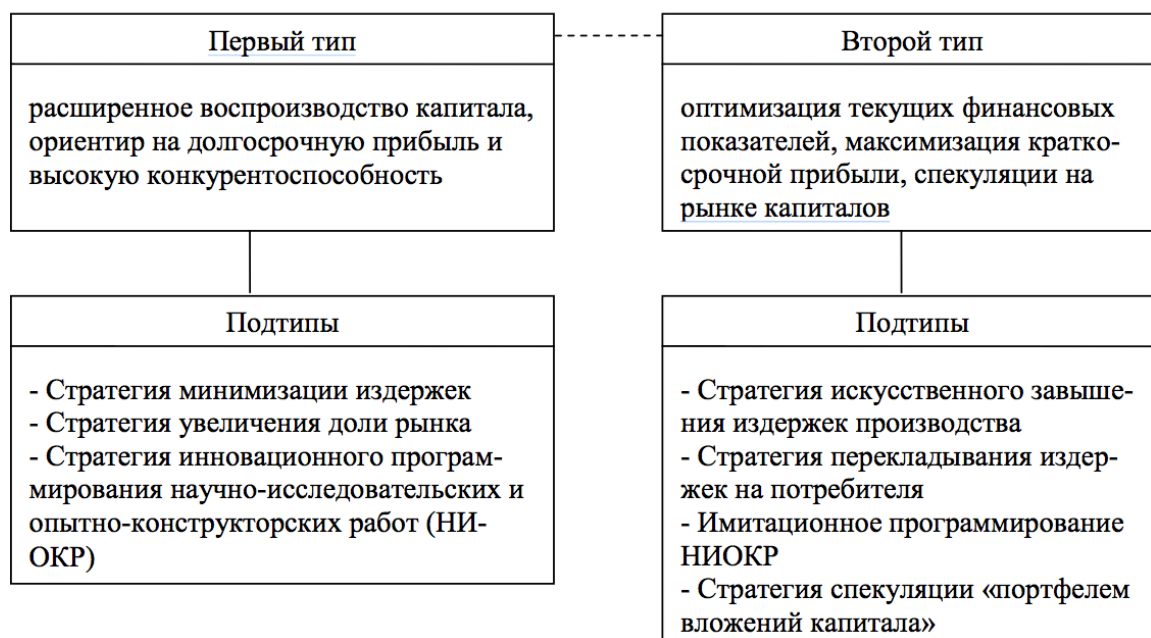


Рис. 11. Типы предпринимательских стратегий

В реальных условиях разделение стратегий является достаточно условным. Краткая характеристика подтипов следующая.

Минимизация издержек достигается применением высокопроизводительной техники, экономичных видов сырья, увеличением концентрации капитала и серийности выпуска продукции, снижением удельного веса постоянных издержек, совершенствованием управления

производством и сбыта и т.п.

Увеличение доли рынка вызывается достижением превосходства над конкурентами, ростом потребительских свойств товара, его качества, улучшением послепродажного обслуживания товара, выдачей гарантий и т.п.

Инновационное программирование НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) означает встроенность в производство постоянно действующих технологических цепей/контуров по подготовке и освоению новой продукции, новой технологии ее изготовления, формирования рынков новых товаров и услуг.

Следует подчеркнуть, что на практике все три подтипа первой стратегии существуют одновременно, переплетаясь, но меняя со временем пропорции между собой.

Искусственное завышение издержек нацелено на увеличение прибыли за счет государственных или иных субсидий при отсутствии внутриотраслевой ценовой конкуренции. Распространено на предприятиях военно-промышленного комплекса, работающих по государственным заказам.

Перекладывание издержек на потребителя происходит при ослаблении внутриотраслевой конкуренции в условиях роста цен на сырье и материалы; протекционистской поддержки государством отечественного производителя за счет высоких таможенных тарифов на импортную продукцию и т.п.

Имитационное программирование НИОКР предполагает "косметические изменения" в обновленной продукции (в том числе, упаковка, дизайн, цвет и т.п.) при опережающем росте цен. Это вариант перекладывания издержек производства на потребителя.

Спекуляция "портфелем вложений капитала" предполагает скупку и продажу предприятий, слияние и поглощение одних фирм другими путем операций с ценными бумагами на фондовом рынке. Это может отрицательно

влиять на динамику эффективности производства из-за непроизводительного отвлечения капитала.

Между двумя типами предпринимательских стратегий нет непроходимой стены. На отдельных этапах развития в силу сложившихся внутренних и внешних условий фирма может применять одновременно подтипы первой и второй стратегии в конфигурации, повышающей текущую прибыльность и финансовую устойчивость.

Сбытовая стратегия предприятия

В 60-х годах прошлого столетия рыночные отношения в части взаимодействия "продавец – покупатель" изменились и "рынок продавца", на котором продавец находится в лучшем положении с точки зрения заключения сделки, трансформировались в свою противоположность – "рынок покупателя". В России подобная ситуация четко обозначилась в последнем десятилетии прошедшего века. Сравнительная характеристика этих рынков дана в табл. 4.1, из которой следует, что сбытовая стратегия ключевой для успеха развития предприятия.

Таблица 3

Сравнение рынков продавца и покупателя

Показатели	Рынок продавца	Рынок покупателя
Стадия экономического развития	Дефицит ресурсов	Избыток ресурсов
Соотношение спроса и предложения	Спрос больше предложения	Предложение больше спроса
Проблемная сфера в деятельности предприятия	Снабжение и/или производство	Сбыт
Приоритетные интересы предприятия	Наращивание производственной мощности и снабжения	Стимулирование спроса
Приоритетные функции управления предприятием	Приоритет снабжения и производства	Приоритет сбыта

Общее понятие рынка для управления сбытом нуждается в детализации, которая представлена в табл. 3.

Структура рынка

Предметно-отраслевая структура рынков	Функциональная структура рынков				
	Рынки продаж	Рынки закупок	Финансовые рынки	Рынки труда	Посредники рыночных сделок
Внутренний рынок	Сфера рыночных отношений между покупателями и продавцами				
Внешний рынок					
Оптовый рынок					
Розничный рынок					
Рынок сырья: газ, нефть, уголь, руда, древесина, и т.п.					
Продовольственный рынок: зерно, мясо, рыба, овощи, фрукты, напитки и т.д.					
Рынок готовых изделий: одежда, обувь, машины, здания, лекарства, и т.д.					

Но и эта детализация для предпринимателя является слишком широкой, т.к. ни одно предприятие не в состоянии охватить всю сферу рыночного товарообмена и вынуждено действовать на достаточно узком участке, представляющем собой однородную группу товаров – бытовая техника, зерно, автомобили, парфюмерия и т.д. Важным показателем является доля рынка, занимаемая предприятием на конкретном участке рынка.

Чтобы добиться успеха на определенном участке рынка, необходимо помнить, что покупатели весьма неоднородны – по доходу, вкусам, привычкам, социальному статусу, полу, размеру семьи, роду занятий, образованию, религиозным убеждениям, национальности, интенсивности потребления, образу жизни и т.д. Поэтому рынок делится на сегменты, каждый из которых представлен однородной группой покупателей.

На рис. 12 показана принципиальная сегментация рынка, состоящего условно из шести групп покупателей. Нужды, цели, доходы и другие свойства каждой группы уникальны. Поэтому можно считать, что рынок состоит из шести сегментов (нижний правый квадрат) и с каждой группой покупателей работать по своей сбытовой схеме (цена, доставка, скидки, послепродажное обслуживание и т.д.). Но иногда в этом нет нужды и тогда

можно со всеми группами покупателей работать одинаково, как это часто бывает в универсальных магазинах (нижний левый квадрат). Возможны и промежуточные схемы (верхний ряд квадратов), тогда для каждого сегмента рынка разрабатывается собственная сбытовая тактика.

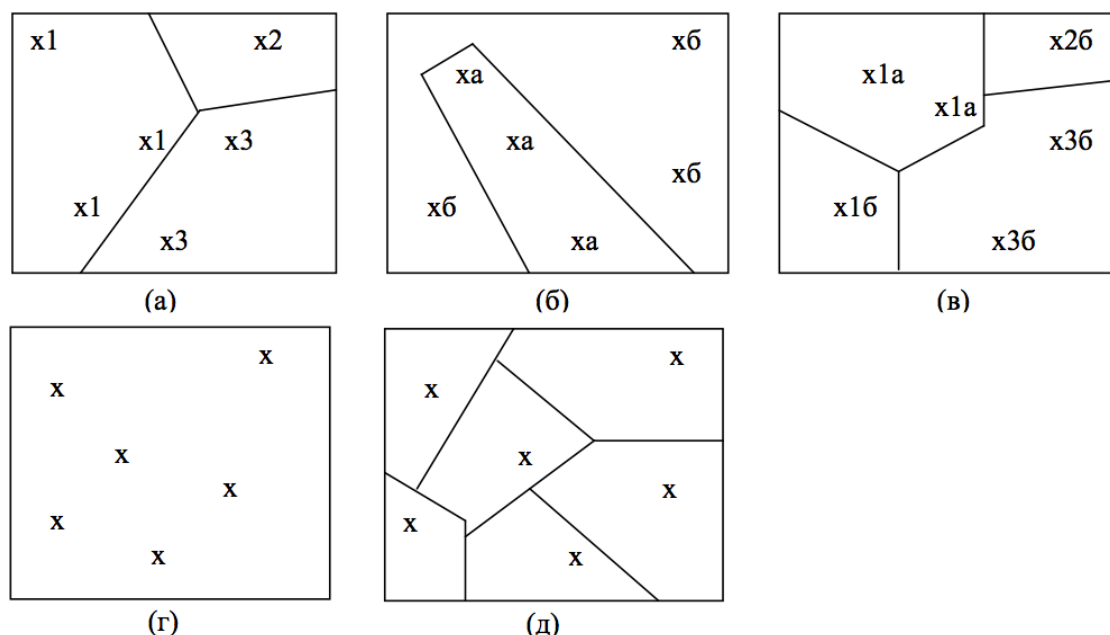


Рис. 12. Варианты сегментирования рынка: а) сегментирование по уровню дохода (x_1 , x_2 , x_3); б) сегментирование по возрасту (x_a , x_b); в) сегментирование по уровню дохода и возрасту; г) сегментирование отсутствует; д) сегментирование полное

Если предприятие товар еще не выпускает, но уже решает на каком сегменте рынка следует выступать, то оно должно выбрать способ как проникнуть на этот сегмент. Если сегмент устоялся, то на нем есть конкуренция. Для этого нужно определить позиции своих конкурентов.

После принятия решения о сегменте рынка, с учетом позиции конкурентов, особенностей производства, способов сбыта, рассматривается инструментарий обработки целевого рынка (табл.4).

**Назначение товара, цены, каналы распространения
и система стимулирования**

Группы товаров	Цены	Каналы распространения	Системы стимулирования
Потребительские товары			
Товары повседневного спроса: - основные - периодической покупки	Поддержание стабильных цен со "средней" рентабельностью Реализация товаров со скидкой	Создание собственной сети магазинов, приближенных к покупателям Использование существующей сети других товаров	Адресная реклама Стимулирование сбыта (лотереи, конкурсы)
Товары предварительного выбора	Дифференциация цен в рамках предлагаемого товарного ассортимента	Создание специализированных магазинов и салонов	Расширение ассортимента, реализация по каталогам. Скидки для постоянных клиентов
Товары особого спроса	Установление цен в зависимости от спроса и поведения конкурентов	Создание магазинов и секций с консультационно-гарантийным обслуживанием	Реклама, стимулирование личных продаж
Товары промышленного назначения			
Сырье	Дифференциация скидок и пени по срокам оплаты	Торговые представительства	Товарные кредиты посредникам
Полуфабрикаты и детали	Учет цен конкурентов	Посредническая сеть	Стимулирование посредников
Основное оборудование	Учет платежеспособного спроса	Техника индивидуальной продажи с организацией послепродажного обслуживания и ремонта	Пропаганда обновления производства
Вспомогательное оборудование	Цена со средней рентабельностью	Сеть собственных магазинов	Реклама, стимулирование объема продаж

В тех случаях, когда товар имеет высокое качество по отношению к цене, рынок может быть расширен за счет зарубежных покупателей. С отменой в России монополии государства на внешнюю торговлю предприятия получили право самостоятельно выходить на внешний рынок. Формы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия могут быть различными.



Практика внешнеэкономической деятельности регламентируется документами, принятыми Венской конвенцией (1980 г) о международных договорах купли – продажи между сторонами (действует в РФ с 1.09.1991 г.) и Новой Гаагской конвенцией о праве, применяемом к договорам международной купли – продажи (1985 г.).

Ценовая политика

Цены определяют объем и структуру производства, размер получаемой прибыли, рентабельность продукции и вложенного капитала, а в конечном итоге экономическое и социальное положение предпринимателя.

Цена – это денежное выражение стоимости продукции. За нее продавец согласен продать, а покупатель купить продукт. И слишком низкая цена и слишком высокая не позволяют получить необходимую массу прибыли, в первом случае из-за низкой прибыли, приносимой единицей проданной продукции, а во втором – из-за падения спроса.

Правильно установленный уровень цены устраняет как дефицит, так и избыток товара, удерживает спрос и предложение в статическом положении, не позволяя цене расти и падать.

Нередко предприниматели, не разбираясь в ценовой политике, вопрос с ценами решают интуитивно просто:

- 1) к затратам на производство добавляют некоторую прибыль;
- 2) цену устанавливают на глазок, сравнивая свой товар с аналогичным на рынке;
- 3) стараются продать как можно дороже, не сообразуясь со спросом и

т.п.

Такой подход нельзя назвать рациональным, потому что ценовая политика практически сразу сказывается на финансовых результатах. Изменение цен лишь внешне выглядит простым делом в отличие от разработки нового товара, проведения рекламной компании, устройства новых способов продвижения товара к потребителю и других хозяйственных мероприятий.

Смысл ценовой политики показан на рисунке. Он выражается в действиях руководства предприятия по мотивированному установлению, поддержанию и изменению цен, направленных на достижение поставленных целей. Такими могут быть:

- выживание предприятия, попавшего в сложное положение и выражающееся, например, в снижении цен для ликвидации возрастающих запасов продукции на складе;

- максимизация прибыли в краткосрочном периоде, чтобы за счет изменения цен увеличить инвестиционные ресурсы или поднять рыночную оценку стоимости активов (стоимость акций);

- увеличение сбыта в краткосрочном периоде. Делается в основном за счет снижения цен при высокой эластичности спроса, ведет к расширению рыночного сегмента, но и к ценовой войне с конкурентами;

- завоевание лидерства на рынке за счет гарантированно высокого качества продукции, отражающегося в высоких ценах. Например, фирмы Мерседес Бенц, Шарп, Филипс и т.д.

Стратегии дифференцированного ценообразования основаны на качественной разнородности (дифференциации) покупателей и возможности продажи одного и того же товара по разным ценам – стратегии периодических, случайных скидок, скидок на вторичном рынке и т.д.

Стратегии ассортиментного ценообразования используются, когда предприятие выпускает аналогичные, сопряженные или взаимозаменяемые

товары. Это стратегии «набор», «комплект», «имидж» и др.

Стратегии конкурентного ценообразования опираются на конкурентоспособность предприятия и принимают форму назначения цены в зависимости от решаемых задач: стратегия проникновения на рынок, ценообразование по «кривой освоения продукции», стратегия сигнализирования, географическая стратегия и др.

Выбрав необходимую ценовую стратегию, ориентированную на долгосрочные цели и/или решение тактических задач, рассчитываются возможные варианты цены и ее экономические последствия, принимается во внимание реакция покупателей и конкурентов, макро- и микроэкономические тенденции, экологическая обстановка, политическая нестабильность и др.

Итоговая цена должна соответствовать образу фирмы (высокое качество товаров и обслуживания, низкие цены, разумные пропорции «цена/качество» и т.д.) и проводимой его ценовой политике.

Финансовая деятельность

Финансы играют особую роль в экономике, т.к. в денежной форме служат единым мерилom всего разнообразия деятельности предприятия и позволяют оценить работу всех хозяйствующих субъектов рынка тождественным способом. Финансовый механизм предприятия представлен на рис. 13.



Рис. 13. Управление финансами на предприятии

Любое предприятие является элементом целостной экономической системы и вступает в разносторонние отношения с партнерами и государством (левая часть рис. 5.9). Эти отношения выражены в денежной форме и привязаны по времени, т.е. являются денежными потоками (руб./год); они носят двусторонний характер, показывая результаты хозяйственных операций предприятий с другими участниками рынка. В процессе движения денежных средств формируются денежные фонды (руб.), имеющие специфические назначения (правая часть рис. 14).

Так уставной капитал – первый источник собственных средств предприятия с момента организации. Его величина фиксируется в Уставе и подлежит регистрации в установленном законом порядке, а используется

для приобретения основ- ных и оборотных средств предприятия.

Добавочный капитал формируется за счет прироста основных средств в ре- зультате их переоценки, доходов от продажи акций сверх номинальной стоимости (эмиссионный доход), безвозмездно полученных денежных сумм и материальных ценностей на производственные цели.



Рис. 14. Источники финансовых ресурсов

Резервный капитал формируется из чистой прибыли (в размере ежегодно не менее 5 % чистой прибыли) пока не будет достигнута величина не менее 15 % уставного капитала. Используется для покрытия убытков предприятия и выплаты дивидендов при отсутствии необходимой прибыли.

Фонд накопления формируется из чистой прибыли и предназначен для

развития производства, т.е. прироста основных и оборотных средств (др. название инвестиционный фонд).

Фонд потребления формируется из чистой прибыли и предназначен для финансирования объектов непромышленной сферы, удовлетворения материальных потребностей работников предприятия, компенсационных выплат и т.п.

Валютный фонд формируется из валютной выручки от экспорта продукции или путем приобретения валюты для импортных операций.

Если деятельность предприятия протекает экономически грамотно, то оно работает как минимум безубыточно, т.е. покрывает все свои расходы выручкой от реализации. Поэтому необходимо определять тот минимум производства продукции, который обеспечивает безубыточную работу. Ранее в п. 2.1 об этом кратко говорилось. Здесь на примере рассмотрим вопрос подробнее.

Точка безубыточности – это такой объем реализации продукции, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают еще возможности получить прибыль.

Нахождение этой точки связано с изменением соотношения между переменными затратами (стоимость материалов, рабочей силы и т.п.) и постоянными затратами (амортизация, арендная плата, управленческие расходы, проценты за кредит, налоги, относимые на себестоимость продукции и т.п.) при изменении объемов производства. В точке безубыточности (нулевой рентабельности, критической или мертвой точке) сумма постоянных и переменных затрат по определению в точности равна выручке от реализации. Нахождение точки безубыточности покажем на примере.

Предпринимателю, как правило, выгодно использовать в работе не только свой, но и заемный капитал. Во-первых, это позволяет расширить дело и увеличить прибыль; во-вторых, повышает доходность собственного

капитала, если рентабельность суммарного капитала превышает плату за кредитные ресурсы (финансовый рычаг). Правда, за это приходится расплачиваться, во-первых, снижением финансовой устойчивости; во-вторых, при падении прибыли, а вместе с ней рентабельности ниже уровня ссудного процента, издержки по обслуживанию долга начинают превышать прибыль, которую он приносит. Но пользоваться или нет кредитом, это вопрос выбора в условиях обычного предпринимательского риска.

Работа с банками необходима, помимо кредитования, еще и потому, что расчеты предпринимателей с контрагентами проходят по законодательству в безналичной форме. Для этого в банках юридическим лицам – коммерческим организациям – открываются расчетные счета, а некоммерческим организациям – текущие счета.

Наличные денежные средства, поступающие в кассу предприятия, подлежат сдаче в банк для последующего зачисления на счет предприятия. Порядок и сроки сдачи наличных устанавливаются банком. В кассе предприятия могут храниться наличные деньги в пределах лимитов, установленных банком по согласованию с руководством предприятия.

Планирование – это формирование приоритетов и конечных целей развития предприятия, а также выбор средств и способов их достижения.

Видимой стороной этого процесса является разработка системы количественных и качественных показателей, характеризующих исходное, промежуточное и целевое состояния предприятия. Показатели связывают цели развития, время, ресурсы производства и технологию.

Количественные показатели плана являются абсолютными величинами: объем реализации продукции, численность рабочих и всего персонала, фонд заработной платы, величина прибыли, расход материалов, топлива, электроэнергии и др. Причем это должно быть установлено не только для предприятия в целом, но и для всех цехов основного и вспомогательного производств, обслуживающих хозяйств, для отдельных

участков и рабочих мест.

Качественные показатели плана являются, как правило, относительными величинами: производительность труда, материалоемкость и фондоемкость продукции, затраты на рубль реализованной продукции, показатели качества товаров, рентабельности продукции и капитала и др.

Планами охватываются все стороны деятельности предприятия. Система планов обычно представлена разделами:

- план производства продукции;
- план по маркетингу;
- план материально – технического обеспечения;
- план инвестиций и капитального строительства;
- план по труду, кадрам и заработной плате;
- план по издержкам производства и реализации продукции;
- план научных исследований и разработок;
- план повышения экономической эффективности производства;
- план социального развития коллектива предприятия;
- план природоохранных мероприятий;
- финансовый план.

Описанная система планов является характерной для уже действующего предприятия, нашедшего свою нишу на рынке. Если же речь идет о создании нового предприятия или предполагается осуществить новый коммерческий проект, то разрабатывается бизнес – план, обосновывающий целесообразность замысла.

Тема 6. Бизнес-план предпринимательской единицы в системе здравоохранения

Организация производства

Из всех видов предпринимательства – производственное, коммерческое, финансовое, консультационное – базовым, иницирующим

работу всех остальных, является производственное. Именно здесь производятся товары, работы, услуги, духовные ценности и т.п. для последующей реализации потребителям. Основой этого предпринимательства является производственный процесс.

Производственный процесс – это совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных, обслуживающих и естественных процессов, направленных на превращение сырья и материалов в готовую продукцию в заданном количестве, необходимого качества и ассортимента, в установленные сроки.

Всякий производственный процесс можно рассматривать с двух сторон: изменения, которые претерпевают в производстве предметы труда (технологический процесс); действия работников по изменению предметов труда (трудовой процесс). Производственные процессы классифицируют по различным признакам (табл.5).

Классификация производственных процессов

Признаки	Виды производственных процессов
1. Роль в изготовлении продукции	- основные (сборка, механообработка и т.п.) - вспомогательные (изготовление инструментов, запасных частей, ремонт и т.п.) - обслуживающие (транспортировка, складирование и т.п.) - естественные (остывание поковки, естественная сушка и т.п.)
2. Характер протекания	- простые (ткацкое производство, производство кирпича и т.п.) - синтетические (машиностроение, выплавка чугуна и т.п.) - аналитические (нефтехимия и др.)
3. Стадия изготовления	- заготовительная (литье, кузнечные процессы и т.п.) - обрабатывающая (механообработка и т.п.) - выпускающая (сборочное производство)
4. Степень непрерывности	- прерывные (машиностроение и т.п.) - непрерывные (плавка стали и т.п.)
5. Степень технической оснащенности	- ручные (ручная сборка и т.п.) - механизированные (механообработка с участием людей и т.п.) - автоматизированные (механообработка и сборка без участия людей)
6. Особенности оборудования	- аппаратное (печи, ванны, автоклавы и т.п.) - дискретные (на отдельных станках с участием рабочих)

Основные процессы превращают исходные материалы в готовую продукцию. Вспомогательные процессы подготавливают необходимое и оказывают услуги для основных процессов. Обслуживающие процессы обеспечивают бесперебойную работу всех подразделений предприятия.

Структурная сложность предприятия зависит от характера протекания

процесса, который можно изобразить в виде схемы, связывающей разнообразие исходных материалов с разнообразием конечной продукции (рис. 6.2).

Наиболее сложны в организации предприятия, использующие процессы, при которых из множества исходного сырья и материалов получают один или немного видов продукции (синтетические). Они типичны для машиностроения и именно здесь необходимость согласования работы частичных процессов достигает максимума.

Обилие частичных производственных процессов на любом предприятии требует согласования их работы в пространстве и времени. При большом разнообразии форм сочетания частичных процессов, их координация опирается на некие общие принципы. Перечислим их.

Специализация – это разделение труда между цехами и рабочими местами с последующей их кооперацией (объединением).

Пропорциональность – означает равную пропускную способность разных рабочих мест одного процесса и, следовательно, отсутствие избыточного технического оснащения и расхода капитала.

Непрерывность – означает максимальное сокращение перерывов в движении предметов труда и работе оборудования и максимальную продуктивность.

Параллельность – определяет степень одновременности выполнения различных операций. Она зависит от совмещения обработки предметов труда и выражается в сочетании операций: последовательное, последовательно – параллельное и параллельное.

Прямоточность – означает кратчайший путь прохождения предметов труда между операциями без петлеобразных и возвратных движений.

Ритмичность – характеризует равномерность выполнения операций (и выпуска продукции).

Техническая оснащенность – предполагает последовательную

механизацию и автоматизацию производственных процессов, с устранением ручного, монотонного, тяжелого и вредного труда.

Гибкость – заключается в быстрой переналадке оборудования в условиях часто меняющейся номенклатуры продукции. Обеспечивается внедрением гибких производственных систем, сочетающих в себе быстроту переналадки универсального оборудования с производительностью специального оборудования.

Эти принципы реализуются в разной степени на предприятиях и зависит это от широты номенклатуры продукции, регулярности и стабильности объема выпускаемой продукции, типа применяемого оборудования, квалификации кадров и длительности производственного цикла. На практике комбинация перечисленных факторов позволяет различить три главных типа организации промышленного производства:

- единичное производство характеризуется широким ассортиментом, малым объемом выпуска одинаковых изделий, слабой повторяемостью, отсутствием специализации рабочих мест и др. Так производятся прокатные станы, крупные экскаваторы, гидротурбины и т.п.

- серийное производство определяется изготовлением ограниченного ассортимента продукции, значительным объемом выпуска, повторяемостью производственного цикла (различают мелко-, средне- и крупносерийное производство), специализацией отдельных рабочих мест и др. Так выпускаются станки, насосы, оборудование химической и пищевой промышленности и др.

- массовое производство отличается изготовлением узкой номенклатуры продукции в больших объемах на специализированных рабочих местах. Механизация и автоматизация позволяют здесь существенно уменьшить долю ручного труда и вместе с этим снизить себестоимость продукции.

Управление предприятием

Процессы, протекающие на предприятии. Управление и его функции.
Структура аппарата управления предприятием

Деятельность столь сложного организма, как предприятие, может быть успешной лишь при наличии координирующей функции, которую выполняет управление предприятием.

Координация необходима потому, что производство продукции связано с преобразованием ресурсов на основе соединения разнообразных и разнокачественных процессов, перечисление которых для крупного и среднего предприятия представлено на рис. 15.

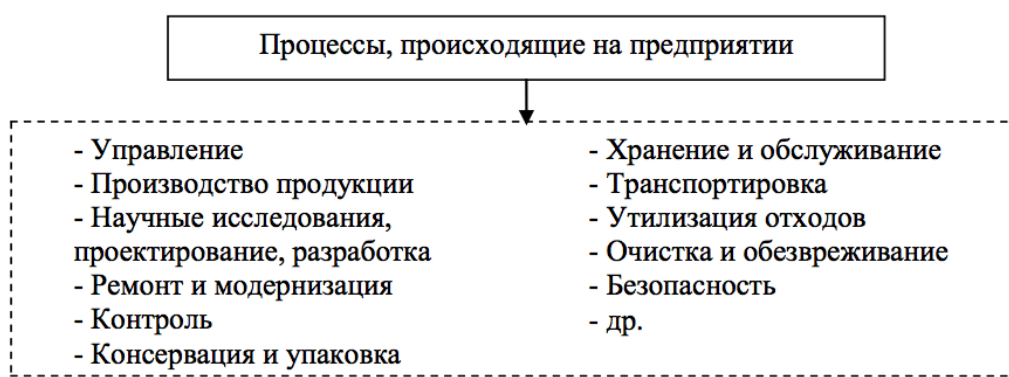


Рис. 5.6. Основные процессы, протекающие на предприятии

Для мелкого бизнеса и части среднего количество процессов может существенно сократиться, но один из них - управление - остается в любом случае, что видно из наименования некоторых функций, которые оно выполняет (рис. 6.7).

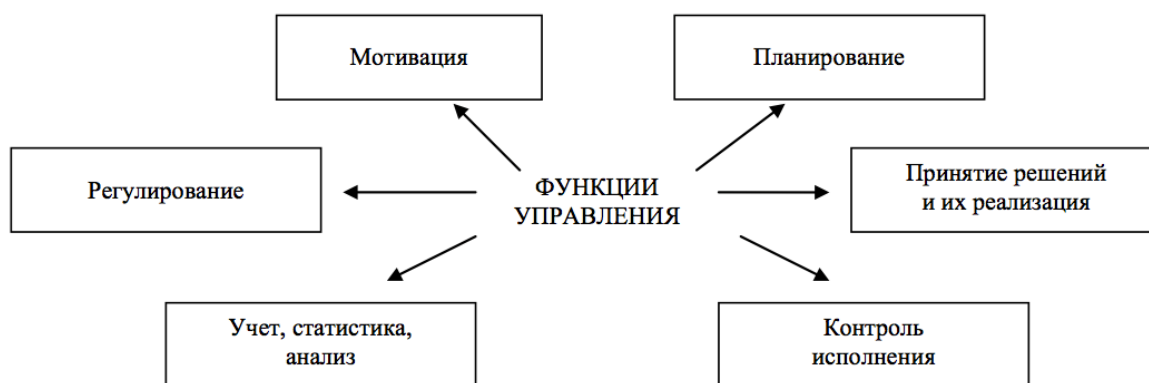


Рис. 5.7. Основные функции управления

Управление - это деятельность, обеспечивающая функционирование предприятия через эффективное использование его ресурсов и оперативную реакцию на изменения внешней и внутренней среды для достижения поставленных целей.

Под организационной структурой управления понимается состав отделов, служб и подразделений, выполняющих управленческие функции и подотчетных высшему органу управления предприятием.

Организационная структура управления является производной от производственной структуры предприятия. Кроме того, она зависит от внешних условий, сложившихся традиций, менталитета высших управленцев, поставленных перспективных целей, особенностей производимого продукта, масштаба производства и многих других факторов.

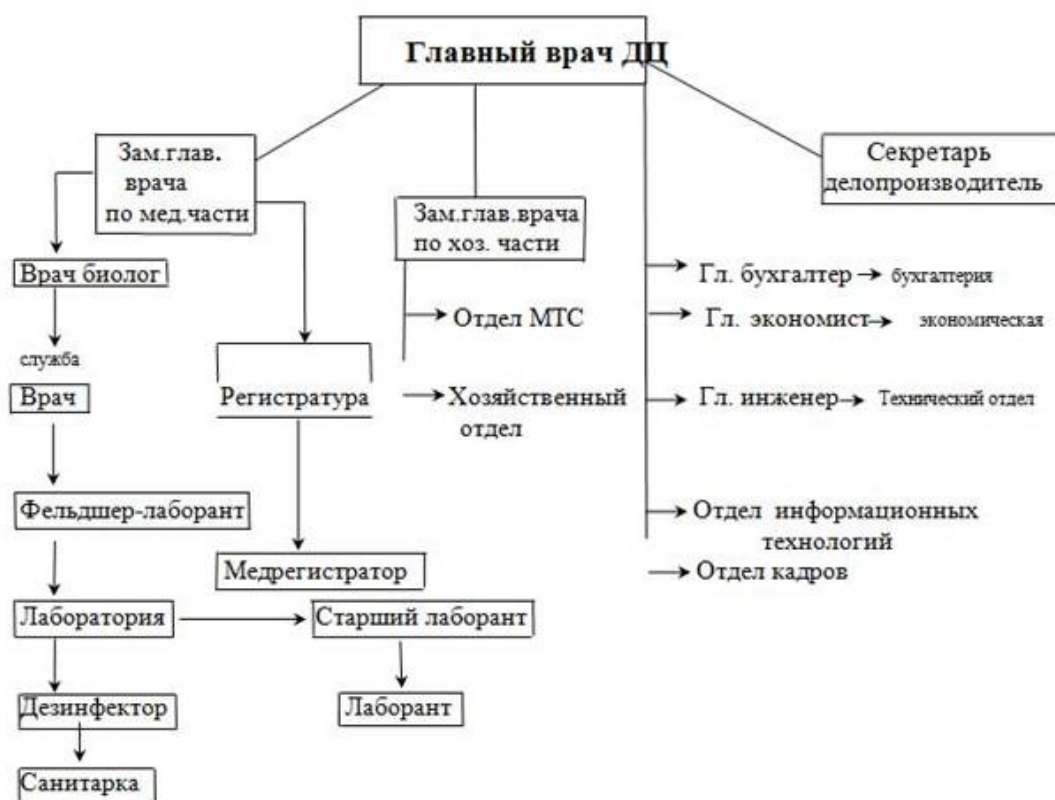
Различают линейную структуру управления, функциональную, линейноштабную, продуктовую, инновационно-производственную, проектную, матричную, дивизионную. Подробное описание этих структур дается в различных курсах "Менеджмента".

Ниже приведена достаточно типичная структура управления предприятием сферы здравоохранения (рис. 16).

Структура управления достаточно часто изменяется. В условиях нормально развивающейся экономики изменения структуры направлены на

рост эффективности работы предприятия за счет увеличения производительности труда, снижения себестоимости продукции, ускорения технического развития, повышения прибыли и рентабельности. В кризисный период изменения структуры управления направлены на выживание предприятия за счет рационального использования имеющихся ресурсов производства, снижения затрат и более гибкого приспособления к рынку.

В целом система управления предприятием должна обладать функциональной пригодностью, быть оперативной, гарантировать надежность управления, иметь минимальное количество уровней управления, не быть громоздкой.



На рис. 16 приведена одна из возможных структур управления предприятием сферы здравоохранения. Но разнообразие структур существенно больше, если учесть все организации, занятые в соответствующем секторе рынка. Например, на рынке недвижимости помимо домостроительных комбинатов; фирм, занимающихся строительством жилья,

промышленных, коммерческих, социальных объектов, обустройством территории и т.д., существует много других организаций: проектно-конструкторские, дизайнерские, риелторские, юридические, страховые, агентства оценщиков, консалтинговые фирмы и пр.

Вопрос о построении их организационно-управленческих структур решается с учетом специфических особенностей работы, масштаба деятельности, места на рынке, выгоды разделения функций и последующей кооперации, жесткости конкуренции и др. факторов.

Маркетинг, логистика, реклама

Маркетинг на разных стадиях жизни товара. Логистика в целом и на отдельном предприятии. Реклама промышленных и потребительских товаров. Связи с общественностью - PR

Маркетинг (англ. marketing - рыночная деятельность) - это управление работой организации по оформлению портфеля заказов товаров (услуг, работ), их продвижение от товаропроизводителя к потребителю, ориентированное на лучшее удовлетворение их потребностей, рентабельную работу организации и ее развитие.

По сути это новая предпринимательская философия, базирующаяся на социально-этических и моральных нормах делового общения, правилах добросовестной коммерции в интересах потребителей и общества в целом.

Маркетинг явился альтернативой традиционной концепции предпринимательства, которая состояла в стремлении к максимизации прибыли за счет массового производства товаров и интенсификации усилий по их сбыту.

Основное содержание, цели и задачи маркетинга удачно выражены в английском варианте его формулы «Mix 4-P», т.е. смесь четырех «P» (Product, Promotion, Price, Place - продукт, продвижение, цена, место), изображенного на рис. 17.



Рис. 17. Составляющие маркетинговой работы

На социально ориентированном рынке маркетинг выполняется с соблюдением законодательства, национальных традиций, сложившихся культурно-этических норм ведения цивилизованного предпринимательства. Он несовместим с теневой экономикой, фальсификацией товаров, недоброкачественной конкуренцией.

Социальная ответственность предпринимательства и проводимого им маркетинга не противоречат направленности на максимизацию прибыли. Прибыль - это показатель успеха, источник дальнейшего развития. В долгосрочной перспективе прибыль косвенно отражает, что бизнес не оторван от общества, а служит ему.

Маркетинг - сложный вид деятельности и поэтому им занимаются специализированные службы предприятий. Детально маркетинг изучается студентами в отдельной дисциплине. Приведем для образца (табл. 6.) как меняется маркетин- говая политика в зависимости от стадии жизненного цикла продукта.

В мировом маркетинге значимость его составляющих сегодня располагается по убывающей так: новизна и качество товара, реклама, уровень обслуживания, упаковка, снижение логистических затрат.

Для российского маркетинга специалисты эту цепочку трансформируют в следующую: политика цен, модернизация товара, выбор надежных партнеров, общественные связи, повышение квалификации торгового персонала.

Маркетинг на разных стадиях жизни товара

Признак	Стадия жизненного цикла товара			
	внедрение	рост	зрелость	спад
Товар	Базовый	Расширение номенклатуры	Внедрение на рынок новых товаров	Уход с рынка или умирание
Цена	Низкая или ориентированная на рынок	Цена выше, чем на первом этапе	Скидки и другие тактические действия с ценой	Соответствует прибыли
Сбыт	Концентрация на одном сегменте рынка	Расширение сбыта. Выход на новые сегменты	Интенсивный сбыт	Избирательный сбыт
Продвижение товара на рынок	Значительные усилия	Максимально возможные усилия	Ослабление усилий до уровня, соответствующего прибыли	Минимум усилий для «потерянного товара»
Сервисное обслуживание	Централизованное	Расширение и по возможности децентрализованное	Стабилизация расширения	Использование сервисных центров для создания новых возможностей продаж

Для российских предпринимателей (мелкого и среднего уровня) выработаны следующие эмпирические правила маркетинга, ведущие к успеху:

1. Главное - не максимизация прибыли, а создание репутации, имиджа, т.е. формирование истории успеха. История - это цепочка из производственных, торговых, сервисных, договорных, кредитных, платежных, налоговых, таможенных событий. Продукция маркетинга - не товар, а клиенты, их количество и качество, сохранение и расширение клиентской базы.

2. Цель важна, но главное постоянное движение к ней. Маркетинг малополезен, если нет точного ориентира движения, но любой инструмент маркетинга непродуктивен при однократном воздействии на покупателя - реклама, новый продукт, ценовые скидки, сервисное обслуживание и т.д. Системность, регулярность и настойчивость маркетинговой политики нужно

обеспечить ежегодным гарантированным финансированием. Если на первых порах это не получается, то с маркетингом лучше повременить и не тратить впустую деньги.

3. Любой служащий компании, особенно занятый в сбыте, торговле, сервисе для клиента является лицом компании. Если служащий продает только то, что клиент заказал, то он клерк, а не продавец. Премирование персонала следует делать с учетом вклада работника в формирование портфеля заказа и реализацию продукции.

Есть много других правил, но следует понимать, что маркетинг больше искусство, чем точная наука. На рынке постоянно случается малопредвидимое: неожиданные действия предпринимают конкуренты, меняются законодательные и другие нормативные регуляторы работы, появляются новые производители, покупатели, импортеры и т.п. Адекватно и нестандартно отвечать на произошедшее - это и есть главная задача маркетинга.

Логистика

По данным ООН с последней трети 20-го столетия время движения товаров от первичного сырья до конечного потребителя в среднем делится между фазами производства, транспортировки, нахождения в запасах различного вида в пропорции 2:5:93. Поэтому и управление товародвижением и запасами стало важнейшим условием снижения издержек обращения, капитала, улучшения обслуживания покупателей.

Логистика (от греч. *logistike* - искусство рассуждать, разумность, внутренняя закономерность) - это системное управление материальными потоками (добыча сырья, изготовление конечной продукции, транспортировка, сбыт) и связанными с ними финансовыми и информационными потоками, нацеленное на снижение запасов, издержек производства и обращения, высокое качество обслуживания и получение максимального эффекта.

По оценкам специалистов комплексное применение логистики способно сократить материальные затраты и запасы даже на успешных предприятиях на 15 - 20 %.

Содержание логистики, охватывающей деятельность предприятия, показано на рис. 18. Из него следует, что логистика предприятия делится по функциональному признаку на логистики снабжения, производства, распределения (сбыта), складирования, информационного и финансового обеспечения.

По сферам применения логистику подразделяют на производственную, торговую, транспортную, строительную, сферы услуг и т.д.

Подчеркнем еще раз, что деление логистики является лишь классификационным. Главное в ней системное (целостное) управление материальными, финансовыми, информационными потоками, направленное на наиболее полное удовлетворение потребителей, в установленные сроки и с минимальными издержками.

Логистическая деятельность в этих условиях означает, что для покупателя нужно доставить товар требуемого качества в нужное место, в нужное время, по приемлемой для него цене, в необходимом количестве.



Рис. 18. Традиционная и маркетинговая (в т.ч. логистическая)

предпринимательская философии

Не рассматривая разнообразные вопросы логистики, кратко остановимся на одном из ключевых вопросов - управление материальными запасами в производстве.

Основная задача управления запасами заключается в экономически целесообразном уменьшении зависимости производственного процесса при неизбежных отклонениях реальных поставок материальных ресурсов (по срокам, объему, качеству) от плановых, снижении влияния нарушений в ходе технологического процесса на последующие операции от предыдущих, создание устойчивого предложения готовой продукции при неустойчивом спросе, колебании цен, сезонности потребления товаров и т.д.

Заниженные запасы могут привести к снижению прибыли и даже убыткам из-за простоев производства, недополучения продукции, неудовлетворения спроса и потери потенциальных покупателей.

Излишние запасы требуют большего оборотного капитала на один и тот же производственный результат, повышенных издержек (хранение увеличивает стоимость ресурсов на 20-50 %) и, в конечном счете, снижают прибыль и эффективность предпринимательства.

Существует оптимальная, экономически выгодная для предприятия величина запасов (см. рис. 19). С позиции маркетинга (и логистики) оптимизация локальных запасов недостаточна, эффективным является только комплексный подход к созданию запасов в сферах снабжения, производства и сбыта, нацеленный на решение стратегических задач предприятия в складывающейся рыночной ситуации.

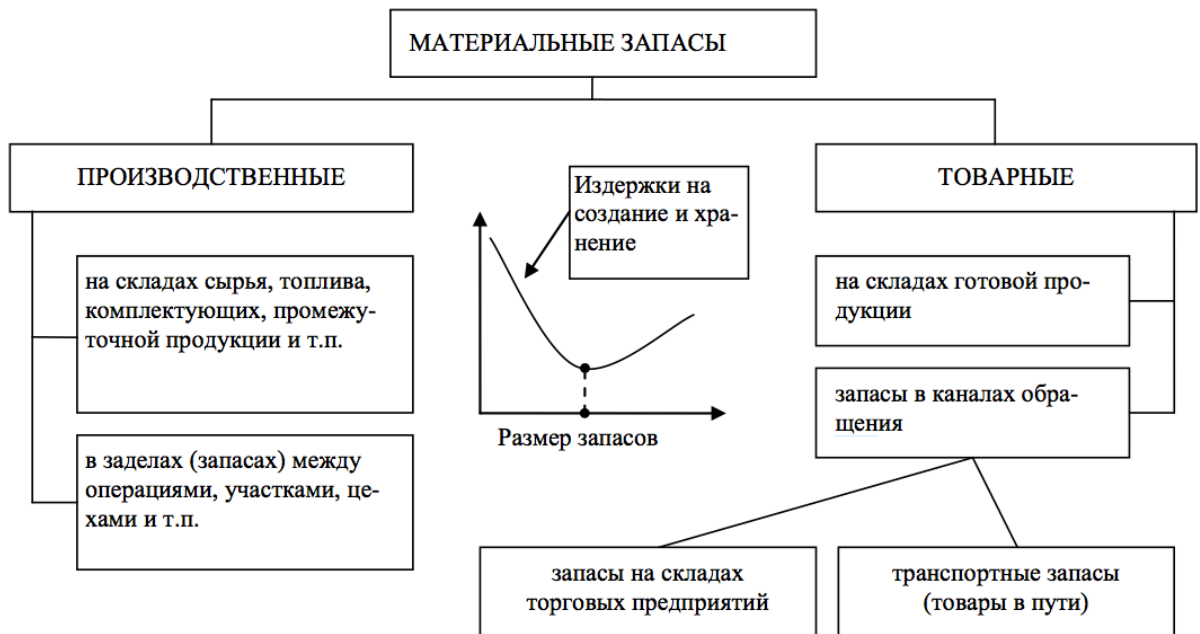


Рис. 19. Материальные запасы предприятия

Создание комплексных логистических систем непростая задача. Обследование логистической деятельности 500 ведущих корпораций Западной Европы показало, что около 60 % из них применяют простые логистические системы (закупки и снабжение), 20 % сложные (сбыт) и только 23 % используют комплексные системы логистики (снабжение - производство - сбыт). Комплексные системы строятся на разных принципах: планирование потребности в материальных ресурсах на основе производственного плана (MRP), минимизация запасов за счет оптимизации логистических функций («Точно - в - срок»), организация снабжения по заказам на основе минимизации запасов материальных ресурсов (Канбан), управление цепью поставок (SCM) и др.

Система «MRP» называется «толкающей», т.к. логистическая цепь начинается с первого этапа производственного процесса (создание запасов сырья) и заканчивается выпуском готовой продукции. Первое звено логистики толкает все последующие.

Система «Канбан» называется «тянущей», т.к. ее первое звено начинается с выпуска готовой продукции, а все предыдущие звенья

подстраиваются под него.

Система «Точно - в - срок» характеризуется минимальными, практически нулевыми, запасами сырья, комплектующих, незавершенного производства, готовой продукции. Небольшое количество надежных поставщиков и перевозчиков обеспечивают доставку точно в срок всего необходимого для производственного процесса без складирования поставляемых товаров.

Содержание системы «SCM» (управление цепью поставок) заключается в интеграции движения материальных потоков внутри предприятия с внешней средой. В результате звеньями общей логической цепи становятся субпоставщики, поставщики, транспортные организации и потребители.

Сегодня логистика в значительной степени используется в сфере закупок и снабжения для обеспечения своевременности и гибкости поставок материальных ресурсов, оптимизации производственных запасов и надежности функционирования производства. Но ее возможности значительно больше и системный (синергический) эффект наиболее полно проявляется при создании интегрированных логистических систем, охватывающих снабжение, производство, сбыт. Выбор типа таких систем зависит от масштаба деятельности компании, отраслевой специфики, возможностей информационных технологий.

Реклама

Среди комплекса мероприятий по продвижению товара к потребителю, к которым относятся конкурсы, лотереи, скидки с цены, кредитные условия продажи, премиальные продажи, гарантии возврата денег за некачественный товар и т.д. особое место отводится рекламе.

Реклама (лат. *reclamo* - выкрикиваю) - это публичное оповещение потенциальных потребителей товаров и услуг об их достоинствах, преимуществах, высоком качестве, а также заслугах самой фирмы.

Цель рекламы в увеличении объема продаж, прибыли, доли рынка через формирование предпочтений у потребителей, интереса и намерений приобрести именно этот товар или услугу.

Рекламная деятельность регламентируется Законом РФ от 18 июля 1995 г. № 108-ФЗ «О рекламе», запрещающим недобросовестную, недостоверную, неэтичную, заведомо ложную и скрытую рекламу.

При проведении рекламной компании необходимо учитывать различия между товарами идущими к конечному потребителю и промежуточному (табл. 7).

Таблица 7

Различия в рекламировании промышленных и потребительских товаров

Факторы	Товары промышленного назначения	Потребительские товары
1. Профессиональное знание товара потребителем	Обязательно	Необязательно
2. Потребители товара	Малочисленные	Многочисленные
3. Тип аргументации	Рациональный	Эмоциональный
4. Характер рекламного воздействия	Убеждение	Внушение
5. Принятие решения о приобретении	Коллективное	Индивидуальное
6. Процесс приобретения	Сложный	Достаточно простой

Средствами рекламы являются: - рекламные объявления, рекламные фильмы, демонстрационные залы; - информационные материалы, информационные письма, проспекты, пресс-

релизы;

- каталоги, охраноспособные товарные знаки, фирменные стили;
- выставки деловой информации, рекламно-технические семинары;
- др.

Группировка основных носителей рекламы с обозначением их достоинств и недостатков дана в таблице. Выбор рекламных носителей определяется целями и конкретными задачами, масштабом предпринимательской деятельности, отраслевой спецификой и особенностями товара, допустимым объемом финансирования.

Основные носители рекламной информации

Носители информации	Достоинства	Недостатки
Газеты	Своевременность, широкий охват рынка, признание и принятие в массовом сознании	Кратковременность действия, ограниченная аудитория «вторичных читателей», обычно невысокое качество воспроизведения
Телевидение	Сочетание звука, изображения, движения. Образность и эмоциональность воздействия, массовость	Высокая стоимость, мимолетность контакта, перегруженность рекламой, отсутствие избирательности аудитории
Радио	Низкая стоимость, массовость использования, широкий географический и демографический охват потенциальных покупателей	Используется только звук, невысокая степень привлечения внимания, мимолетность рекламного воздействия, отсутствие избирательности аудитории
Журналы (в т.ч. проспекты, каталоги, бюллетени и т.п.)	Широкая география действия, высокая достоверность и престиж, длительность существования, значительное число «вторичных читателей»	Высокие издержки на рекламу в сопоставлении с охватом аудитории, большой временной разрыв между заказом и появлением рекламы, ограниченная аудитория
Наружная реклама (щиты, вывески и пр.)	Гибкость, высокая частота повторных контактов, невысокая стоимость места размещения, низкая конкуренция	Нет избирательности аудитории, географическая ограниченность, высокая стоимость содержания рекламы в отдаленных местах
Интернет	Географическая безграничность, многочисленность аудитории, возможность разбивки покупателей на группы, оперативность	Необходимость иметь компьютер и доступ в Интернет, узкая целевая аудитория

Помимо товарной рекламы ведущие компании, выпускающие качественные товары, широко рекламируют свою марку (бренд), формирующую положительный имидж (образ) фирмы, работающей на удовлетворение любых вкусов потребителей.

В рейтинге наиболее известных в России брендов среди потребителей продукции первые три места в 2018 г. занимали Sony, Samsung, Nokia. Наиболее известными российскими брендами являются Билайн, Балтика, Домик в деревне, Сладко, Юдашкин, ТВОЁ, Пятерочка, РЖД, ВАЗ и др. Особенно удачной является реклама бренда с позитивным девизом: Тойота - управляй мечтой; Лореаль Париж - потому, что Вы этого достойны; Проктр энд Гэмбл - качество, которому Вы можете доверять и т.д.

Продолжением рекламы брендов является деятельность по созданию и поддержанию доброжелательных отношений компании с общественностью, прессой, государственными и муниципальными органами, партнерами. Она называется «паблик рилейшнз» (англ public relations, PR, а в русском варианте - ПР или пиар). Дословно переводится как «связи с общественностью» и синтезирует в себе положения социальной психологии, информатики, маркетинга, менеджмента.

Цель PR (ПП) отличается от чисто коммерческой по увеличению сбыта товаров, она состоит в создании у общественности, активных и потенциальных покупателей, партнеров привлекательного имиджа фирмы, сам образ, который вызывает доверие к фирме и всей выпускаемой продукции ею продукции.

Это достаточно затратная деятельность, т.к. выражается в проведении благотворительных акций, организации научно-практических конференций, семинаров, участия в общественных фондах поддержки образования, культуры и искусства; проведении юбилейных муниципальных, региональных и федеральных мероприятий, спонсорстве, презентациях, работе с прессой. Но она, как показывает рыночный опыт, себя оправдывает.

В основе PR-деятельности лежит идея формирования в общественном сознании мысли, что фирма-производитель товара выпускает и продает его в интересах публики, а не ради получения прибыли. Прибыль лишь сопутствующий продукт, необходимый для развития дела и еще лучшего удовлетворения потребителей.

Оценка предпринимательских рисков

Предпринимательские риски

Предпринимательский риск. Классификация рисков. Тяжесть риска. Диапазоны допустимого, критического и катастрофического рисков. Методы управления рисками. Общие правила принятия решений в условиях рисков

Предпринимательские риски связаны с действием таких нефакторов как неточность, неполнота, неопределенность и т.д. деловой информации, на основе которой принимаются решения.

Предпринимательский риск – это вероятность возникновения потерь из-за отклонения по объективным и субъективным причинам реального хода предпринимательского процесса от предполагаемого или расчетного сценария.

Потери могут выражаться в дополнительных расходах сверх намеченных, меньших объемах продаж, недополучении прибыли, имущественных убытках и т.д. вплоть до банкротства.

Существуют также потери, называемые «упущенной выгодой» из-за несвоевременной реакции или бездействия на вновь возникшие возможности; потери в форме «морального ущерба» из-за сознательно причиненного кем-то (например, прессой) ухудшения имиджа предпринимателя и др.

Уйти от риска предпринимателю нельзя, при нулевом риске доход будет минимален либо вообще отсутствовать. Чем больше риск, тем больше за него «предпринимательская премия». Именно об этом говорит статистически доказанная модель оценки доходности капитальных активов (САРМ), изучаемая в финансовом менеджменте.

Рациональное поведение предпринимателя заключается не в уходе от неизбежного риска, а в правильной его оценке, в принятии мер, чтобы он вошел в допустимые пределы.

Например, некоторые предприниматели при принятии окончательного решения руководствуются «правилом 70/30» означающим, что если есть уверенность в положительном исходе дела на 70 %, то решение принимается, а 30 % служат стимулом для предусмотрения мер на случай неудачи. Следует отметить, что количественная оценка успеха или неудачи всегда субъективна, а правило не является строго обязательным. Поэтому те же самые предприниматели в некоторых случаях считают, что «правило 70/30» чересчур ограничивает инициативу и заменяют его на «правило 30/70».

Существует много других классификационных признаков: направление риска, форма риска, метод снижения, метод управления риском и т. д.

Тема 9. Основные права и обязанности работника предприятий здравоохранения

Механизмы привлечения к ответственности медработников за нарушения обязанностей.

Права медицинских работников и фармацевтических работников и меры их стимулирования

1. Медицинские работники и фармацевтические работники имеют право на основные гарантии, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами РФ, в том числе на:

1) создание руководителем МО соответствующих условий для выполнения работником своих трудовых обязанностей, включая обеспечение необходимым оборудованием, в порядке, определенном законодательством РФ;

2) профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации за счет средств работодателя в соответствии с трудовым законодательством РФ;

3) профессиональную переподготовку за счет средств работодателя или иных средств, предусмотренных на эти цели законодательством РФ, при невозможности выполнять трудовые обязанности по состоянию здоровья и при увольнении работников в связи с сокращением численности или штата, в связи с ликвидацией организации;

4) прохождение аттестации для получения квалификационной категории в порядке и в сроки, определяемые уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, а также на дифференциацию оплаты труда по результатам аттестации;

5) стимулирование труда в соответствии с уровнем квалификации, со спецификой и сложностью работы, с объемом и качеством труда, а также конкретными результатами деятельности;

- б) создание профессиональных некоммерческих организаций;
- 7) страхование риска своей профессиональной ответственности.

2. Правительство РФ, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления вправе устанавливать дополнительные гарантии и меры социальной поддержки медицинским работникам и фармацевтическим работникам за счет соответственно бюджетных ассигнований федерального бюджета, бюджетных ассигнований бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

Обязанности медицинских работников и фармацевтических работников

1. Медицинские работники и фармацевтические работники осуществляют свою деятельность в соответствии с законодательством РФ, руководствуясь принципами медицинской этики и деонтологии.

2. Медицинские работники обязаны:

1) оказывать медицинскую помощь в соответствии со своей квалификацией, должностными инструкциями, служебными и должностными обязанностями;

2) соблюдать врачебную тайну;

3) совершенствовать профессиональные знания и навыки путем обучения по дополнительным профессиональным образовательным программам в образовательных и научных организациях в порядке и в сроки, установленные уполномоченным федеральным органом исполнительной власти;

4) назначать лекарственные препараты и выписывать их на рецептурных бланках (за исключением лекарственных препаратов, отпускаемых без рецепта на лекарственный препарат) в порядке, установленном уполномоченным федеральным органом исполнительной власти;

5) сообщать уполномоченному должностному лицу МО информацию, предусмотренную частью 3 статьи 64 Федерального закона от 12 апреля 2010 года N 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" и частью 3 статьи 96 настоящего Федерального закона.

Ограничения, налагаемые на медицинских работников и фармацевтических работников при осуществлении ими профессиональной деятельности

1. Медицинские работники и руководители МО не вправе:

1) принимать от организаций, занимающихся разработкой, производством и (или) реализацией лекарственных препаратов, медицинских изделий, организаций, обладающих правами на использование торгового наименования лекарственного препарата, организаций оптовой торговли лекарственными средствами, аптечных организаций (их представителей, иных физических и юридических лиц, осуществляющих свою деятельность от имени этих организаций) (далее соответственно - компания, представитель компании) подарки, денежные средства (за исключением вознаграждений по договорам при проведении клинических исследований лекарственных препаратов, клинических испытаний медицинских изделий, в связи с осуществлением медицинским работником педагогической и (или) научной деятельности), в том числе на оплату развлечений, отдыха, проезда к месту отдыха, а также принимать участие в развлекательных мероприятиях, проводимых за счет средств компаний, представителей компаний;

2) заключать с компанией, представителем компании соглашения о назначении или рекомендации пациентам лекарственных препаратов, медицинских изделий (за исключением договоров о проведении клинических исследований лекарственных препаратов, клинических испытаний медицинских изделий);

Врачу необходимо знать, что его деятельность по законодательству относится к медицинским услугам.

Медицинская деятельность в РФ существует в двух ипостасях: медицинская помощь, *как выполнение государством своей функции через структуры государственных и муниципальных учреждений и служб*, и возмездная медицинская услуга, *как инструмент получения прибыли предпринимательской структурой*.

Медицинские работники или МО могут привлекаться к различным видам ответственности: *административной, дисциплинарной, уголовной, гражданской (имущественной)*.

К административной и дисциплинарной ответственности привлекаются должностные лица, комиссии на основании должностных инструкций.

Материальные (гражданские) последствия для МО или частнопрактикующих врачей, как правило, наступают при причинении вреда здоровью, морального вреда.

При оказании медицинских услуг в рамках договора ДМС предусмотрена гражданско-правовая ответственность страховой организации перед застрахованным за невыполнение условий договора ДМС

МО несут ответственность за объем и качество предоставляемых медицинских услуг, а также за отказ в оказании медицинской помощи застрахованной стороне. В случае нарушения МО условий договора СМО вправе частично или полностью не возмещать затраты по оказанию медицинских услуг.

Уголовная ответственность за неправильные действия медицинского работника может наступить лишь в случаях, когда он в соответствии с полученным образованием и занимаемой должностью обязан был понимать, что его действия находятся в противоречии с определенными правилами медицины и способны привести к неблагоприятным последствиям.

Медицинские работники независимо от того, в какой системе здравоохранения они работают, по своему профессиональному долгу

обязаны оказывать срочную медицинскую помощь в любое время и в любом месте, где они оказались.

Статья I. Взаимоотношения врач-пациент в стоматологической практике. Виды конфликтов. Договорные отношения

Взаимоотношения сторон договора на предоставление медицинских услуг определяются условиями договора. Застрахованный пациент вправе требовать от МО оказания ему лечебно-профилактической помощи такого вида, объема и качества, которые установлены согласованным сторонами перечнем в соответствии с программой ОМС или ДМС.

Договор на оказание медицинской помощи относится к договору возмездного оказания услуг, по которому исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (ст. 779 ГК РФ). МО обязана сообщить пациенту информацию, касающуюся не только услуги как таковой, но и требований, которые *необходимо соблюдать для эффективного и безопасного использования результата работы, а также о возможных для пациента последствиях несоблюдения соответствующих требований*(статьи 726 и 736 ГК РФ). Данная информация может касаться поведения пациента в процессе оказания услуги и после ее завершения и т. д. (режим, диета, физические нагрузки и т. п.).

МО обязана оказать услуги в срок, установленный правилами оказания отдельных видов работ или договором. В договоре срок выполнения работы может определяться датой (периодом), к которой должно быть закончено выполнение работы, или (и) датой, к которой учреждение должно приступить к оказанию услуги. В случае, если оказание услуг осуществляется по частям, в договоре могут быть установлены частные сроки (этапы) выполнения работ (ст. 708 ГК РФ, ст. 27 ЗоЗПП).

МО вправе не приступать к оказанию услуг в случаях, когда имеет место нарушение пациентом своих обязанностей по договору, которое препятствует исполнению учреждением договора (статьи 328 и 719 ГК РФ). Например, речь может идти о ситуациях, когда пациент не предоставляет результаты исследований, которые должны быть выполнены в другом медицинском учреждении или не принял необходимые меры по подготовке к процедуре и т. д.

Если обусловленное договором исполнение пациентом своих обязанностей не произведено в установленный срок, МО вправе приостановить исполнение своего обязательства, либо отказаться от исполнения этого обязательства и потребовать возмещения убытков.

Если МО своевременно не приступило к оказанию услуги или если во время выполнения работы стало очевидным, что оказание услуги не будет осуществлено в срок, пациент в соответствии со ст. 28 ЗоЗПП вправе по своему выбору назначить новый срок оказания услуги и потребовать уменьшения цены; поручить оказание услуги третьим лицами или выполнить ее своими силами и потребовать от МО возмещения понесенных расходов; потребовать уменьшения цены за выполнение работы; расторгнуть договор об оказании услуги; потребовать полного возмещения ущерба.

В случае нарушения МО установленных сроков выполнения работ, оно обязано уплачивать пациенту за каждый день (или час, если срок определен в часах) неустойку (пеню) в размере трех процентов от стоимости услуги. Сумма взысканной неустойки (пени) не может превышать цену оказания услуги.

МО несет ответственность за вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу пациента в связи с использованием материалов, оборудования, инструментов и иных средств, необходимых для оказания услуги, независимо от того, позволял уровень научных и технических знаний

выявить их способность оказывать вредное воздействие или нет(ст. 14 ЗоЗПП).

В то же время МО освобождается от ответственности за неисполнение обязательств или за ненадлежащее исполнение обязательств, если докажет, что это произошло вследствие нарушения потребителем установленных правил, которые он должен соблюдать – режим, диета, выполнение определенных процедур и т. д, (ст. 13 ЗоЗПП, ст. 401 ГК РФ). Поэтому в договоре или иным официальным способом необходимо довести до пациента те требования, которые он должен выполнять для того, чтобы оказанная услуга принесла необходимый результат.

В соответствии со ст. 723 ГК РФ и ст. 29 ЗоЗПП при обнаружении недостатков выполнения работы (оказанной услуги) пациент вправе по своему выбору потребовать:

- безвозмездного устранения недостатков оказанной услуги;*
- уменьшения цены оказанной услуги;*
- безвозмездного повторного оказания услуги;*
- возмещения понесенных им расходов по устранению недостатков оказанной услуги своими силами или третьими лицами;*
- расторжения договора и возмещения убытков,*

Пример. Больная Л., 38 лет обратилась в платную стоматологическую клинику № 6 по поводу лечения и пломбирования кариозно измененного зуба. На следующий день после установки пломбы у больной повысилась температура, появились сильные боли в области запломбированного зуба. Больная вновь обратилась в стоматологическую клинику № 6, где ей бесплатно провели лечение, а после устранения воспаления повторно запломбировали зуб. В данном случае имело место безвозмездное повторное оказание услуги.

При возникновении между пациентом и МО спора по поводу недостатков выполненной работы или вызвавших их причин по требованию

любой из сторон должна быть назначена экспертиза. Расходы на экспертизу несет МО за исключением случаев, когда экспертизой установлено отсутствие нарушений МО условий договора или причинной связи между действиями учреждения и обнаруженными недостатками. В указанных случаях расходы на экспертизу несет сторона, потребовавшая назначения экспертизы, а если она назначена по соглашению между сторонами, обе стороны поровну (ст. 720 ГК РФ).

Ответственность за неоказание помощи больному наступает *только при наличии последствий (смерти или существенного вреда здоровью)*.

Пример Врач-стоматолог Ж., оказавшийся на месте ДТП, ссылаясь на некомпетентность и нехватку времени, отказался оказать первую медицинскую помощь пострадавшему П., с ушиблено-рваной раной головы, закрытой черепно-мозговой травмой. П. самостоятельно по сотовому телефону вызвал машину скорой помощи, и через час был доставлен в областную клиническую больницу. После проведенного в течение 10 дней лечения по поводу повреждений и сотрясения головного мозга, П. был выписан. Анализ данного случая, проведенный по жалобе П., выявил умысел по отношению к невыполнению врачом Ж. своих профессиональных обязанностей, однако ответственность Ж. по ст. 124 УК РФ не наступила, поскольку отсутствовали предусмотренные ей последствия.

Ответственность за неоказание помощи больному не наступает при наличии уважительных причин.

В настоящее время проблема практической конфликтологии в практике стоматолога весьма актуальна и обусловлена расширением платных услуг.

Все конфликты, возникающие в практике врача-стоматолога, можно разделить на две группы.

Конфликты, возникающие на почве отсутствия доверия к врачу

Эти конфликты возникают тогда, когда врач не способен создать доверие к себе и продаваемой им технологии или метода лечения. Это

происходит из-за того, что врачи зачастую не понимают разницы между понятиями "стоматологическая помощь" и "стоматологическая услуга". Заключается она в том, что стоматологическая помощь оказывается бесплатно и предполагает лишь качественное выполнение врачом своих профессиональных обязанностей, определенных должностной инструкцией.

Когда же помощь становится платной, она становится услугой, и, следовательно, в ее реализации принимают участие продавец (в нашем случае врач-стоматолог) и покупатель (пациент). В термин "продаваемое лечение" включается технология, используемая врачом, мануальные навыки, знания и умения. Врач, становясь продавцом своего лечения, должен уметь представить его пациенту, т.е. показать "товар лицом", обосновать выбор и план лечения, убедив пациента в его необходимости, создать позитивную мотивацию к комплексному лечению заболеваний полости рта.

Зачастую врач не умеет завоевать доверие у пациента, не может убедить его в необходимости осуществления предлагаемого плана лечения. Это неумение врач нередко прячет за демонстративной мотивировкой ненужности общения с пациентом, рассчитывая на то, что "ко мне и так придут", "я хороший специалист, и все эти душевные беседы с пациентом совершенно ни к чему", "мне некогда этим заниматься, нужно работать", "уговаривать пациента и разбирать конфликты - дело администрации". Подобные установки совершенно неприемлемы в условиях рынка стоматологических услуг и приводят либо к отсутствию пациентов, либо к частым конфликтам, которые реализуются в претензиях на качество лечения и в судебных исках.

Конфликты, возникающие из-за врачебных ошибок

Достаточно распространенная группа конфликтов, возникающая из-за невыполнения врачами стандартов применяемых технологий. Эти конфликты могут быть как осознанными (например, врач идет навстречу желанию пациента сделать лечение безболезненным и кратковременным и

производит необоснованную анестезию, либо сокращает время выполнения технологического этапа), так и неосознанными, происходящими либо по невнимательности, либо по незнанию и неумению. Как правило, такие конфликты в стоматологии могут быть погашены на первом этапе развития - при общении врача и пациента, которое является основой получения положительного результата.

Врачебные ошибки бывают: диагностические, лечебно-тактические, неправильная интерпретация результатов обследования; ошибки в установлении показаний к тому или иному методу лечения; организационные ошибки, ошибки в ведении документации, ошибки в поведении персонала; конфликты, связанные с неумением общаться с пациентом и завоевывать его доверие, возникают в настоящее время гораздо чаще всех остальных. Поведение врачей в таких случаях должно быть строго регламентировано служебной инструкцией, основывающейся на этическом кодексе стоматолога.

Причины и поводы конфликтов с пациентами в стоматологии особенно сложные для экспертной оценки. Особое внимание уделяется поводам и причинам возникновения необоснованных претензий в стоматологической практике, а также факторам защиты от них.

- Корректное оформление медицинской документации, а также других документов, свидетельствующих об осознанном согласии с планом лечения. Обоснована потребность внедрения в медицинскую практику систем стандартизации, которые являются реальным средством для предупреждения конфликтных ситуаций с потребителями медицинских услуг.

На протяжении ряда лет в нашей стране наблюдается увеличение количества судебных исков к врачам-стоматологам, мало связанных с ухудшением качества оказания стоматологической медицинской помощи, тем более что последнее десятилетие ознаменовалось появлением богатого арсенала новых видов стоматологических материалов и медицинской

техники, позволяющих оказать широкий спектр стоматологических услуг на должном уровне.

Увеличение количества жалоб и претензий со стороны пациентов и тенденция к их росту, очевидно, могут быть обусловлены, с одной стороны, появлением большого числа стоматологических клиник различных форм собственности и внедрением рыночных отношений в практику стоматологии, когда пациент является одновременно потребителем стоматологических медицинских услуг. С другой стороны, возбуждение гражданских исков при неудовлетворенности пациента оказанным лечением может объясняться осознанием своих прав как субъектов правового государства.

В соответствии с действующим законодательством, в частности с ФЗ «О защите прав потребителей», наши пациенты впервые получили право на оценку качества оказанной медицинской услуги и право предъявлять претензии вплоть до судебных исков в случаях, если они этим качеством не удовлетворены. В области стоматологии, в особенности ортопедической, связанной с техническим компонентом выполнения медицинской услуги — изготовлением и установкой зубного протеза, пациенты наиболее часто считают себя способными давать верную оценку качества выполненной услуги.

Наиболее часто причиной заниженной оценки пациентами являются необоснованные ожидания результатов лечения. Около 30% составляют вполне обоснованные претензии я и врачебные ошибки; 50% — обусловлена объективной сложностью лечения патологий; около 20% составляют дела, связанные с необоснованными претензиями пациентов. Особенно сложной является экспертиза по искам, которые должны четко различаться:

1. осложнения, развивающиеся независимо от высокого качества выполнения работы, т.н. ятрогенные осложнения, к которым можно отнести возникновение аллергической реакции на материал протеза, осложнение в

результате неправильных действий пациента (недостаточный гигиенический уход за протезом и полостью рта, откусывание жестких продуктов и пр.);

2. осложнения, вызванные врачебными ошибками при лечении;

3. осложнения и ущерб здоровью, нанесенный в связи с халатностью и заведомо неправильными врачебными действиями.

Пробелы в документации трактуются, как правило, не в пользу врача и клиники, а в пользу пациентов.

В отношении дальнейшего увеличения числа исков, в том числе необоснованных, в основном к врачам-стоматологам-ортопедам, к сожалению, прогноз неутешительный. Несомненно, оно будет расти. Это подтверждает, в частности, тенденция роста числа обращений по г. Москве: за пять лет количество рассмотренных конфликтных ситуаций увеличилось на 20% в 2001 г. а в первой половине 2012 г. почти на 40% больше, чем за такой же период предыдущего года.

Мировой опыт свидетельствует о том, что увеличению числа жалоб на некачественное оказание медицинских услуг способствует деятельность адвокатских контор, делающих бизнес на исках к лечебным учреждениям. Общая тенденция последних лет, характерная для многих стран Европы, — давление на врача-стоматолога с нескольких сторон: со стороны пациентов, которые предъявляют претензии к некачественному лечению и возбуждают иски по компенсации не только материальных издержек, но и нематериального ущерба; со стороны страховых компаний, не упускающих ни малейшей возможности для экономии собственных средств, наконец, со стороны судебной системы, трактующей любой недочет не в пользу врача.

Основными причинами развития конфликтных ситуаций на почве неудовлетворенности пациентов проведенным стоматологическим лечением оказываются следующие.

1. Недостаточное качество оказанной медицинской помощи. Так, практика стоматологической ведомственной и судебно-медицинской

экспертизы показывает, что наиболее частыми и серьезными причинами развития осложнений являются: отсутствие полноценного обследования зубо-челюстной системы; необоснованное расширение показаний к изготовлению несъемных конструкций; изготовление «встречных» мостовидных протезов (одновременное постоянное протезирование зубов-антагонистов); изготовление консольных мостовидных протезов при отсутствии показаний; отказ от использования временных капп и временных пластиночных протезов.

2. Несоблюдение деонтологических принципов, отсутствие налаженных взаимоотношений с пациентом, направленных на достижение положительных результатов. В том числе несоблюдение требований информирования пациента. Нередко это влечет за собой отсутствие комплаентности пациента.

3. Недостатки в ведении врачебной документации.

Основным фактором гарантий от предъявления претензий является, естественно, высокое качество оказания стоматологической помощи, которое обеспечивается соблюдением основных принципов диагностики и стратегии лечения. Другими факторами защиты врача и клиник от необоснованных претензий являются:

- предупреждение необоснованных ожиданий пациента;
- получение информированного согласия пациента;
- документальное подтверждение (доказательность) выполнения всех необходимых составляющих медицинской услуги, в том числе информирования и взаимоотношений с пациентом;
- организация досудебной экспертизы (ведомственной и вневедомственной) в случае претензий пациента.

Особо следует отметить не меньшую важность информационной составляющей, чем чисто врачебной. Необходимо подчеркнуть, что информирование пациентов и получение их осознанного согласия с планом

лечения, включая ценовой аспект (так называемое «информированное согласие» — термин, пришедший из GCP), являются важным аспектом отношения «врач — пациент» и служат в дальнейшем аргументом в пользу врача, а иногда и доказательством его правоты при судебных разбирательствах.

Врач должен особенно подробно информировать своего пациента по трем основным вопросам:

1. Разъяснения по поводу диагноза. Особенно необходимо, если от осознания истинного положения дел зависит решение пациента прибегнуть к рекомендуемому методу лечения.

2. Информирование о плане лечения. К этому вопросу относится согласование примерной цены лечения. Врач должен также информировать больного о существующих альтернативных методах лечения.

3. Информирование о типичных рисках, связанных с лечением, о возможном его воздействии на качество жизни пациента в будущем.

Врачебная документация основывается на следующих принципах и служит следующим целям:

- документирование проведенных исследований и их результатов — подтверждение полноценной диагностики;
- документирование всех манипуляций, назначений, этапов лечения, промежуточных осмотров и пр. — подтверждение выполнения всех этапов лечения и необходимых процедур;
- документирование информирования пациента — подтверждение проведения необходимых разъяснений и обсуждения лечения от этапа планирования до рекомендаций по профилактике осложнений.

В нашей стране в настоящее время внедряется система стандартизации в здравоохранении, разрабатываются протоколы ведения больных (ПВБ) — стандарты на медицинские технологии. Протоколы учитывают не только врачебные, но и правовые аспекты медицинской помощи, отношения врача и

пациента как исполнителя и потребителя медицинских услуг, например, содержат формы информирования пациента и могут содействовать созданию доказательной базы, подтверждающей надлежащее качество оказанной услуги. Благодаря этому ПВБ могут способствовать предупреждению необоснованных претензий со стороны пациентов и развития конфликтных ситуаций в клинике.

Конфликтные ситуации между врачом и пациентом могут возникать по самым разным причинам – как из-за действительно некачественного лечения, так и из-за завышенных требований пациента

Пациент через прокуратуру может затребовать всю медицинскую документацию.

Над врачом и над клиникой довлеют сразу два закона: «О защите прав потребителей» и «Основы законодательства РФ об охране здоровья граждан

Необходимо постоянно помнить о том, что стоматолог не только лечит пациента, но и оказывает ему платную услугу. Существуют методы защиты от неправомерных претензий пациентов. Основная защита – грамотное составление всех документов. Предусмотреть основные спорные ситуации не так уж и сложно, поскольку они достаточно типичны. Наиболее часто вопросы у пациентов возникают о гарантиях, оплате, ответственность сторон.

Взаимоотношения с пациентом в стоматологической клинике сопровождается оформлением документов: *договором на оказание услуг, листом информированного согласия и отказом от претензий в случае, если пациент настаивает на неоптимальном варианте лечения с большой долей риска (например, консервативный метод лечения пульпита с прямым покрытием пульпы гидроксидом кальция).*

После лечения пациенту необходимо провести разъяснения и выдать памятку по уходу за зубами, также как и отразить этот факт в его карточке.

Обязанность письменно оформлять договор вытекает из действующего законодательства. Договор также является и гарантом оплаты пациентом

полученных услуг. Он же является основным документом, подтверждающим, что пациент обращался в клинику, и ему оказали услуги, которые подлежат оплате. Поэтому подписывать договор с пациентом клиника должна еще до начала лечения, когда пациент находится у стойки администратора клиники.

Пациент при обращении в клинику подписывает два документа – медицинскую карточку и договор об оказании услуг. Далее – после осмотра стоматологом в зависимости от диагноза и метода лечения выбирается лист информированного согласия, после лечения пациенту дается памятка по уходу за зубами и выполненной работой, а в карточке фиксируются не только факт и детали лечения, но и то, что было произведено разъяснение, и пациенту выдана памятка.

Тема 10. Административная и уголовная ответственность в области трудового законодательства

Статья II. 1. Виды ответственности за нарушение трудового законодательства

Любое виновное нарушение трудовых прав и обязанностей должно влечь за собой юридическую ответственность. В особое положение здесь поставлены должностные лица: имея больший объем прав, будучи ответственными за организацию трудового процесса, они должны обеспечить нормальные и безопасные условия труда и в случае нарушений отвечать не в меньшей степени, а в большей степени, чем другие работники. В соответствии со статьей 419 ТК РФ Лица, виновные в нарушении трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, привлекаются к дисциплинарной ответственности в порядке, установленном настоящим Кодексом, иными федеральными законами, а также привлекаются к гражданско-правовой, административной

и уголовной ответственности в порядке, установленном федеральными законами.

Раздел II.01 1.1 Материальная ответственность

В качестве самостоятельного вида ответственности в ТК выделена материальная ответственность сторон трудовых отношений. В Главах 38,39 ТК РФ говорится, что материальную ответственность несет как работник, так и работодатель, при этом возмещение ущерба производится независимо от привлечения работника или работодателя к дисциплинарной, административной или уголовной ответственности.

В соответствии со статьей 243 ТК РФ, материальная ответственность в полном размере возлагается на работника следующих случаях:

- 1) Когда в соответствии с ТК РФ и иными федеральными законами на работника возложена материальная ответственность в полном размере за ущерб, причиненный работодателю при исполнении работником трудовых обязанностей;
- 2) Недостачи ценностей, вверенных ему на основании специального письменного договора или полученных им по разовому документу;
- 3) Умышленное причинение ущерба;
- 4) Причинение ущерба в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения;
- 5) Причинение ущерба в результате преступных действий работника, установленных приговором суда;
- 6) Причинение ущерба в результате административного проступка;
- 7) Разглашение сведений, составляющих охраняемую законом тайну (служебную, коммерческую или иную).
- 8) Причинение ущерба при неисполнении работником трудовых обязательств.

Работники в возрасте до 18 лет несут полную материальную ответственность лишь за умышленное причинение ущерба, за ущерб

причиненный в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения, а также за ущерб, причиненный в результате совершения преступления или административного проступка (Статья 242 ТК РФ)

Работодатель обязан возместить материальный ущерб работнику в случаях,

предусмотренных главой 38 ТК РФ:

- незаконное лишение работника трудится (статья 234 ТК РФ)
- ущерб, причиненный имуществу работника (статья 235 ТК РФ)
- задержка выплаты заработной платы (статья 236 ТК РФ)
- возмещение морального вреда причиненного работнику. (статья 237

ТК РФ)

Раздел II.02 1.2 Дисциплинарная ответственность

Она наступает за совершение дисциплинарного проступка. Это обязанность работника ответить перед администрацией предприятия (учреждения) за совершенный дисциплинарный проступок и понести те меры воздействия, которые указаны в дисциплинарных санкциях трудового права.

Субъектом этого вида ответственности может быть только лицо, состоящее в трудовых отношениях с предприятием или учреждением. В отличие от дисциплинарной административная ответственность состоит в применении административных санкций органами или лицами, с которыми нарушитель не связан трудовыми отношениями. Ими могут быть органы милиции или государственного надзора.

Трудовая правдееспособность свидетельствует не только о достижении лицом установленного законом возраста, но и о наличии у него определенной волевой способности отдавать отчет в своих поступках. Лицо, признанное недееспособным, не может отвечать за свое поведение. Таким образом, ответственность несет только дееспособный субъект.

Если в гражданском праве имущественную ответственность может нести недееспособный или частично дееспособный субъект, ибо там

последняя может дополняться ответственностью родителей или попечителей (опекунов), то в области трудового права ответственность всегда имеет строго личный характер. Применение санкций к правонарушителю преследует предупредительную цель, поэтому важно, чтобы лицо было способно осознать вредность совершенного им деяния. Отсюда и вина -- одно из обязательных условий ответственности.

Дисциплина труда -- общий объект разного рода правонарушений в сфере трудовой деятельности. Объектом дисциплинарного проступка является внутренний трудовой распорядок, точнее, те общественные отношения, которые складываются в процессе его осуществления и охраняются нормами трудового права;

Отдельные элементы внутреннего трудового распорядка - это полное и целесообразное использование рабочего времени, сбережение и правильная эксплуатация сооружений, помещений, оборудования, машин, материалов, инструментов, инвентаря; правильная организация управления процессом труда и технологией производства; охрана здоровья и жизни членов трудового коллектива.

Посягая на те или иные общественные отношения, лицо нарушает и нормы, закрепляющие данные отношения. Отступление от требуемого законодателем поведения означает правонарушение, т.е. поведение, правом запрещенное.

Поэтому правонарушение - всегда действие (бездействие) противоправное.

Признак противоправности, относящийся к объективной стороне правонарушения, тесно связан с объектом. Он означает запрещенность деяния под угрозой наступления последствий, предусмотренных правовыми санкциями.

Противоправность поведения в трудовом праве проявляется прежде всего как нарушение трудовых обязанностей. В этой связи очень важно

отграничить трудовые обязанности от других, закрепленных иными отраслями права, а также от неправовых, моральных. Для некоторых работников, в силу особого характера выполняемых обязанностей, понятие дисциплинарного проступка как бы расширяется за счет включения проступков, несовместимых с их достоинством, т.е. дисциплинарным проступком для них является нарушение и моральных обязанностей, не связанных с трудовой деятельностью (например, судьи и др.).

При выявлении дисциплинарных проступков следует иметь в виду, что понятие трудовых обязанностей значительно шире, чем выполнение предусмотренной договором трудовой функции работника. Эти обязанности включают и порядок четкого и добросовестного выполнения этой функции, и ее технологическую сторону, и рациональное использование рабочего времени, и др.

К объективной стороне дисциплинарного проступка относятся вредные последствия, а также причинная связь между ними и действием (бездействием) правонарушителя.

Всякое нарушение дисциплины наносит вред обществу, в одних случаях более ощутимый, в других - менее, но оно всегда отрицательно сказывается на деятельности предприятия. Вместе с тем следует различать проступки, вредные самим фактом совершения, и проступки, могущие повлечь за собой наступление вредных последствий. Например, нарушение норм по технике безопасности может привести к вредным последствиям, а может и не привести. В последнем случае это нарушение отражается на общем уровне дисциплины в коллективе, но определить реальный ущерб от такого проступка нельзя. Поэтому и различаются «материальные» правонарушения, которыми причиняется осязаемый материальный вред (например, имущественный ущерб), и «формальные», наносящие вред непосредственно правопорядку. Характерный пример материальных

правонарушений - причинение имущественного ущерба, характеризующееся наличием причинной связи между поступком и вредным последствием.

Субъективную сторону дисциплинарного проступка характеризует вина. Как и в других видах ответственности, вина выражает психическое отношение лица к совершаемому им противоправному действию (бездействию) и причинно обусловленному им результату. Вина заключается в том, что лицо предвидит (или должно было предвидеть) вредные последствия своего деяния и желает их наступления или относится безразлично к их наступлению. Поэтому в ней различают два момента -- интеллектуальный и волевой. Первый характеризует отношение лица с точки зрения осознания противоправности проступка и предвидения вредного результата, второй - желания или безразличного отношения к наступлению противоправных последствий.

В зависимости от сочетания интеллектуального и волевого моментов различают следующие формы вины: умысел (прямой или косвенный) и неосторожность (самонадеянность или небрежность).

Для дисциплинарной ответственности более характерна неосторожность, хотя и косвенный умысел, когда лицо сознает противоправность последствий, не желает, но сознательно допускает их наступление, может иметь место. Например, при нарушении норм по технике безопасности должностными лицами или при явном нарушении иных норм трудового законодательства.

Таким образом, дисциплинарный проступок в области трудовых отношений - это виновное противоправное нарушение трудовых обязанностей рабочими и служащими, за совершение которого может быть применена дисциплинарная санкция, содержащаяся в трудовом праве (мера дисциплинарного взыскания или воздействия).

Администрации предоставлено право вместо применения дисциплинарного взыскания передать вопрос о нарушениях трудовой

дисциплины на рассмотрение трудового коллектива. Поэтому за дисциплинарный проступок могут быть применены и меры общественного воздействия.

В соответствии со статьей 192 ТК РФ, за совершение дисциплинарного проступка, то есть неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания:

1. замечание;
2. выговор;
3. увольнение по соответствующим основаниям.

Федеральными законами, уставами и положениями о дисциплине для отдельных категорий работников могут быть предусмотрены также и другие дисциплинарные взыскания.

Не допускается применение дисциплинарных взысканий, не предусмотренных федеральными законами, уставами и положениями о дисциплине.

К дисциплинарным взысканиям не относятся меры дисциплинарного воздействия, например, такая мера дисциплинарного воздействия, как уменьшение ежегодного оплачиваемого отпуска на число дней прогула работникам, совершившим прогул без уважительных причин. (При этом продолжительность отпуска не может быть менее 24 рабочих дней. Отпуск уменьшается за тот рабочий год, в котором совершены прогулы, независимо от времени его фактического использования.) Эти меры являются дополнительными, применяются наряду с мерами дисциплинарного взыскания или независимо от них и считаются мерами дисциплинарного воздействия.

Следует отметить, что не может быть мер дисциплинарного воздействия, не предусмотренных законодательством. Так, запрещено в

порядке дисциплинарного воздействия понижать разряды, лишать надбавок за классность и т.д.

С учетом характера санкций, а также субъектов, которые несут эту ответственность, в трудовом законодательстве различают общую и специальную дисциплинарную ответственность. Последняя установлена уставами о дисциплине и специальными нормативными актами.

Виды дисциплинарной ответственности, обусловленные особенностями условий труда, различаются и по содержанию дисциплинарных взысканий, и по порядку их применения.

Особенностью дисциплинарной ответственности по специальным нормативным актам является то, что к должностным лицам определенных категорий, могут применяться дисциплинарные санкции не только за нарушение трудовой дисциплины, но и за проступки, несовместимые с их достоинством (например, прокуроры, следователи, судьи).

Статья III. 1.2. Порядок наложения взысканий

Санкции применяются в определенном, установленном законом порядке. Основные положения, связанные с определенной процедурой наложения санкций, закреплены в ТК РФ и в других нормативных актах. Они включают ряд условий, в максимальной степени обеспечивающих законность наложения этих взысканий. Так, ст. 193 ТК РФ предусматривает необходимость получения администрацией объяснения от нарушителя трудовой дисциплины перед объявлением взыскания в письменной форме, а также устанавливает срок для наложения взыскания. Он не может быть более одного месяца со дня обнаружения проступка и шести месяцев со дня его совершения, а по результатам ревизии или проверки финансово-хозяйственной деятельности - не позднее двух лет со дня его совершения. В указанные сроки не включается время производства по уголовному делу. Из этого срока исключается время болезни работника или нахождения в отпуске.

Отказ работника дать объяснение не может служить препятствием для применения взыскания.

Для правильного исчисления сроков давности при наложении взысканий существенное значение имеет точная дата обнаружения проступка. Администрация может узнать о проступке, но не иметь полного представления обо всех обстоятельствах дела и степени вины работника. С этой целью назначаются проверки, ревизии, инвентаризации и т.д. И тогда возникает вопрос: какой день следует считать моментом обнаружения проступка - дату окончания проверки или день, когда администрации впервые стало известно о факте правонарушения?

Такой датой является момент, когда администрация стала располагать точными данными о факте правонарушения. Однако взыскание может быть наложено в пределах общего шестимесячного срока со дня совершения проступка.

За каждое нарушение трудовой дисциплины может быть применено только одно дисциплинарное взыскание.

Статья 193 ТК РФ закрепляет необходимость уведомления работника об объявленном ему взыскании приказом под расписку. Если в течение года со дня наложения взыскания рабочий или служащий не будет повергнут новому дисциплинарному взысканию, то объявленное ранее взыскание утрачивает силу. Если же работник проявил себя с положительной стороны, то руководитель учреждения (предприятия) может издать приказ (распоряжение) о снятии взыскания, не ожидая истечения года.

Администрация не связана обязанностью применять меры дисциплинарного взыскания в той последовательности, в которой они указаны в законе.

Раздел III.01 1.3 Гражданско - правовая ответственность

Гражданско-правовая ответственность выражается в возложении на правонарушителя обязанности возместить потерпевшей стороне

имущественный и (или) моральный вред. Данные отношения регулируются Главой 59 ГК и являются внедоговорными. Принципиально важной особенностью гражданско-правовой ответственности, отличающей ее от материальной ответственности сторон трудовых отношений является то, что причиненный вред возмещается в полном объеме (Статья 1064 ГК). Кроме того в соответствии со статьей 1079 ГК лица, владеющие источником повышенной опасности, отвечают за причиненный вред в полном объеме и при отсутствии вины.

Не подлежит возмещению вред, причиненный в состоянии крайней необходимости (ст.1067 ГК) и необходимой обороны, если при этом не были превышены ее пределы (ст.1066 ГК).

Статья IV. 1.4 Административная ответственность

Административная ответственность устанавливается в отношении физического или юридического лица за совершенное им правонарушение - противоправное, виновное действие (бездействие), за которое установлена ответственность КоАП РФ или законами субъектов РФ об административных правонарушениях, а также иными законами, содержащими составы административных правонарушений.

Составы административных правонарушений в сфере труда отражены в разделе 2 КоАП РФ. Это прежде всего:

- нарушение законодательства о труде и об охране труда (ст.5.27)
- уклонение работодателя или лица, его представляющего, от участия в переговорах о заключении, об изменении или о дополнении коллективного договора, соглашения либо нарушение установленного законом срока проведения переговоров, а равно необеспечение работы комиссии по заключению коллективного договора, соглашения в определенные сроки (ст.5.28)
- непредоставление работодателем или лицом, его представляющим, в срок, установленный законом, информации, необходимой для проведения

коллективных переговоров и осуществления контроля за соблюдением коллективного договора, соглашения (ст. 5.29);

- необоснованный отказ работодателя или лица, его представляющего, от заключения коллективного договора, соглашения (ст.5.30);

- нарушение или невыполнение работодателем или лицом, его представляющим, обязательств по коллективному договору, соглашению (ст.5.31)

- уклонение работодателя или лица, его представляющего от получения требований работников и от участия в примирительных процедурах, в том числе непредоставление помещения для проведения собрания (конференции) работников в целях выдвижения требований или создание препятствий проведению такого собрания (ст.5.32);

- невыполнение работодателем или его представителем обязательств по соглашению, достигнутому в результате примирительной процедуры (ст.5.33);

- увольнение работников в связи с коллективным трудовым спором и объявлением забастовки (ст.5.34);

- отказ работодателем в приеме на работу инвалида в пределах, установленной квоты (ст.5.42)

- воспрепятствование работодателем или его представителем явке в суд народного или присяжного заседателя для участия в судебном разбирательстве (ст.17.5)

- нарушение работодателем правил привлечения и использования в РФ иностранной рабочей силы (ст.18.10) и т.д.

В этих и иных случаях к виновным должностным лицам, работодателю или лицам, его представляющего применяется штраф в размере от 5 до 50 минимальных размеров оплаты труда, в зависимости от конкретного правонарушения.

Если нарушение законодательства о труде и об охране труда совершено лицом, ранее подвергнутым административному наказанию за аналогичное административное правонарушение, - то это влечет дисквалификацию на срок от одного года до трёх лет (ч. 2 ст. 5.27).

Административная ответственность работника возможна в следующих случаях:

- за разглашение информации, доступ к которой ограничен федеральным законом (за исключением случаев, если разглашение такой информации влечет уголовную ответственность), лицом, получившим доступ к такой информации в связи с исполнением служебных или профессиональных обязанностей (ст.13.14);

- за самовольное прекращение работы либо оставление места работы как средство разрешения коллективного или индивидуального трудового спора лицом, обеспечивающим безопасность соответствующего вида деятельности для населения, если такие действия (бездействие) запрещены федеральным законом (ч. 1 ст. 20.26);

- за организацию действий (бездействия), предусмотренных ч. 1 ст.20.26.

- в иных случаях установленных действующим законодательством.

Статья V. **Размер административного штрафа, налагаемого на граждан и исчисляемого исходя из минимального размера оплаты труда, не может превышать 25 минимальных размеров оплаты труда, - на должностных лиц - 50 минимальных размеров оплаты труда, на юридических лиц - 1000 минимальных размеров оплаты труда**

Уголовная ответственность

В соответствии со статьей 143 Уголовного кодекса РФ от 13.06.96 №63 - Ф3 (УК РФ) нарушение правил техники безопасности или иных правил охраны труда, совершенное лицом, на котором лежали обязанности по соблюдению этих правил, если это повлекло по неосторожности причинение

тяжкого или средней тяжести вреда здоровью человека, - наказывается штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на срок до двух лет. То же деяние, повлекшее по неосторожности смерть человека, - наказывается лишением свободы на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

Материальная ответственность должностных лиц за нарушение законодательства об охране труда состоит во взыскании с них полностью или частично сумм, выплаченных предприятием работникам, потерпевшим от несчастных случаев и профессиональных заболеваний.

Помимо ответственности за нарушение правил техники безопасности или иных правил охраны труда, предусмотренной статьей 143 УК РФ он устанавливает ответственность и за оставление без помощи лица, находящегося в опасном для жизни или здоровья состоянии и лишенного возможности принять меры к самосохранению по малолетству, старости, болезни или вследствие своей беспомощности. Согласно статье 125 УК РФ тот, кто оставил без помощи лицо, находящееся в опасном для жизни или здоровья состоянии, либо сам поставил его в опасное для жизни или здоровья состояние наказывается штрафом в размере от пятидесяти до ста минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного месяца, либо обязательными работами на срок от ста двадцати до ста восьмидесяти часов, либо исправительными работами на срок до одного года, либо арестом на срок до трех месяцев.

В соответствии со статьей 145 УК РФ Необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение женщины по мотивам ее

беременности, а равно необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение с работы женщины, имеющей детей в возрасте до 3 лет, по этим мотивам - наказываются штрафом в размере от двухсот до пятисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до пяти месяцев либо обязательными работами на срок от ста двадцати до ста восьмидесяти часов.

Также существует уголовная ответственность за невыплату заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и иных выплат (Статья 145 УК РФ, введена Федеральным законом от 15.03.99 № 48-ФЗ). В соответствии с этой статьей невыплата свыше двух месяцев заработной платы, пенсий стипендий, пособий и иных установленных законом выплат, совершенная руководителем предприятия, учреждения или организации независимо от формы собственности из корыстной или иной личной заинтересованности - наказывается штрафом в размере от ста до двухсот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до двух месяцев, либо лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет, либо лишением свободы на срок до двух лет.

То же деяние, повлекшее тяжкие последствия, - наказывается штрафом в размере от трехсот до семисот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от трех до семи месяцев либо лишением свободы на срок от трех до семи лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок от трех лет или без такового.

Кроме перечисленных видов ответственности, на основании основных принципов социального партнерства (ст.24 ТК РФ), действующее трудовое законодательство дает право сторонам соглашения, коллективного договора по взаимному согласию между ними устанавливать ответственность за нарушение, неисполнение обязательств по коллективному договору,

соглашению, если она не противоречит законодательству РФ. Условия и порядок применения таких мер ответственности к сторонам предусматриваются в соглашении, коллективном договоре или другом документе, принимаемом во исполнение соглашения, коллективного договора.

Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального
образования «Волгоградский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Кафедра экономики и организации здравоохранения и фармации

Автор: О.В. Котовская

**Методические указания по выполнению
контрольной работы по дисциплине
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
направления 38.03.02 «Менеджмент»
(заочная форма)**

Пятигорск 2020

I. Общие положения

I.1. Цели и задачи контрольной работы по дисциплине

«Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранении»

Целью выполнения контрольной работы является углубление и закрепление теоретических и практических навыков используемых для решения конкретных практических задач по дисциплине ««Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранении»».

Задачами выполнения контрольной работы является изучение теоретического и практического материала по управлению персоналом медицинской организации.

Таким образом, контрольная работа представлена в форме сквозной задачи.

I.2. Порядок и сроки выполнения контрольной работы.

Задания по контрольной работе выдаются в сроки, установленные учебным планом. Работа выполняется студентом в течение учебного семестра, в соответствии с календарным графиком.

Процесс выполнения контрольной работы включает следующие этапы:

- подбор и изучение литературы по теме;
- написание контрольной работы;

Структура и содержание работы

Требования к содержанию контрольной работы

2. ТРЕБОВАНИЯ К ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

В соответствии с учебным планом студенты должны выполнить одну контрольную работу по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения».

Выполнение контрольной работы позволяет координировать работу обучающихся по изучению предмета в межсессионный период и осуществлять текущий контроль за самостоятельной работой студентов заочного отделения.

Надлежащее выполнение контрольных работ способствует более глубокому изучению учебных дисциплин, выработке необходимых навыков самостоятельного обобщения материала, правильному применению полученных знаний в практической деятельности.

Цель выполнения контрольной работы для студента состоит в том, чтобы самостоятельно, на основе изучения литературы и знаний, полученных с помощью обзорных лекций и консультаций преподавателя, рассмотреть и изложить в тетради предложенные темы. Самостоятельная работа с источниками литературы поможет студентам приобрести определенный навык в обобщении и изложении материала по вопросам управленческой деятельности.

Этапы работы над контрольной работой можно представить в следующей последовательности:

- изучение рекомендованной по теме литературы;
- составление плана работы;
- подготовка текста, его оформление;
- составление списка использованной литературы;
- предоставление на заочное отделение выполненной работы.

Обучающиеся, получившие контрольную работу после проверки, должны внимательно ознакомиться с рецензией и с учетом замечаний и рекомендаций преподавателя доработать отдельные вопросы.

К экзамену или зачету допускаются студенты, которые своевременно выполнили домашнюю контрольную работу и получили по ней «зачет».

«Зачтенная» контрольная работа предъявляется преподавателю в день сдачи экзамена (зачета), в противном случае студенты к экзамену не допускаются.

По «зачтенным» работам преподаватель может проводить собеседование для выяснения возникших при рецензировании вопросов.

«Незачтенные» контрольные работы подлежат повторному выполнению на основе развернутой рецензии.

Результаты проверки фиксируются в журнале учета домашних контрольных работ.

Студент должен прибыть на зачет с зачтенной контрольной работой и предъявить ее экзаменатору. В ходе экзамена студенту могут быть заданы по контрольной работе вопросы, вытекающие из рецензии.

В работе должна быть приведена полная формулировка теоретического вопроса и после нее дан ответ, который должен быть конкретным, раскрывающим суть вопроса. Желательно использование нескольких источников для всестороннего освещения вопроса.

В завершении работы необходимо указать список используемой литературы с указанием названия, книжного издания, авторов, года издания (не позднее 2015 года), а также использованные цифровые образовательные ресурсы или интернет-источники.

Для рецензии преподавателя нужно оставить 1-2 страницы в конце тетради. Если работа «зачтена с условием» или «не зачтена», она повторно выполняется (дополняется) в той же тетради с учетом замечаний преподавателя.

К выполнению контрольной работы студент должен подходить творчески, максимально используя свой личный и производственный опыт, изучив рекомендуемую литературу и учитывая рекомендации преподавателя.

3. КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа по учебной дисциплине «Организация предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения» имеет следующие критерии оценивания:

Оценка «зачтено»:

- полно раскрыто содержание темы и вопросов в объёме программы и рекомендованной литературы;
- четко и правильно даны определения и раскрыто содержание концептуальных понятий, закономерностей, корректно использованы научные термины;
- для доказательства использованы различные теоретические знания, выводы из наблюдений и опытов;
- ответ исчерпывающий, с опорой на литературные источники.

Оценка «зачтено с условием»:

- раскрыто основное содержание темы и вопросов, но изложено фрагментарно;
- содержание работы неполное, допущены нарушения последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах и обобщениях.
- допущены ошибки и неточности в использовании научной терминологии, определении понятий.

Оценка «незачтено»:

- содержание темы и вопросов не раскрыты;
- ответ неправильный, не раскрыто основное содержание программного материала;
- не даны ответы на вспомогательные вопросы;

- допущены грубые ошибки в определении понятий, при использовании терминологии.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работы должна содержать титульный лист, содержание работы, полный ответ на теоретический вопрос, практическую часть, заключение, список использованной литературы и приложения. Объем работы должен составлять 15-25 страниц компьютерного текста. На титульном листе указываются факультет, кафедра, номер варианта, фамилия, имя, отчество студента, курс, группа, номер личного дела, фамилия и инициалы преподавателя-рецензента.

При оформлении контрольной работы необходимо выполнение следующих требований: - Формат листа - А4; - Текстовый редактор - MS Word любой версии; - Поля на странице: слева и сверху - 2,5 см., снизу - 2,0 см., справа - 1,5 см. - Шрифт - Times New Roman, 14 пт.; - Абзац: интервал - 1.5, красная строка - 1.25 см., выравнивание - по ширине, допускаются переносы в словах; - Печать осуществляется на одной стороне листа; - Все страницы, кроме титульного листа, должны быть пронумерованы; Все схемы, диаграммы, графики именуется рисунками и имеют сквозную нумерацию; Выравнивание подрисуночных подписей - по центру; Номер таблицы указывается справа, а ее название по центру сверху таблицы; Формулы и других математические выражения создаются с использованием встроенного в MS Word редактора формул Equation.

Для стилового оформления формул можно использовать встроенные стандартные настройки редактора формул, за исключением размера основного текста; Страницы текста контрольной работы нумеруются арабскими цифрами, номер страницы ставится сверху по центру. Титульный лист считается первым, но номер на нем не проставляется. На странице, где указывается содержание работы, проставляется номер страницы - два (2) и т.д. Список литературы также следует включать в сквозную нумерацию

страниц. Таблицы и рисунки должны размещаться сразу после ссылки на них в тексте контрольной работы. При оформлении контрольной работы сокращения слов и словосочетаний не допускаются, за исключением общепринятых сокращений и аббревиатур.

В библиографический список включаются только те источники, которые действительно использовались студентом при выполнении контрольной работы. Каждый источник должен иметь полные выходные данные, которые приведены в контртителе изданного источника. В частности приводятся фамилия автора (авторов) и его (их) инициалы, полное наименование источника, вид издания, место издания, наименование издательства, год издания и количество страниц. Завершенная и правильно оформленная контрольная работа должна быть сброшюрована или помещена в канцелярскую папку. При положительном заключении работа допускается к собеседованию, о чем делаются записи на титульном листе работы. При отрицательной заключении работа возвращается на доработку с последующим представлением на повторное рецензирование. Студент, не представивший в установленные сроки контрольную работу, не допускается к сдаче зачета по дисциплине

Задания к контрольной работе

Вариант 1

1. Предпринимательство. Разнообразие подходов к понятию предпринимательства в системе здравоохранения и предпринимательской деятельности.
2. Основные признаки предпринимательской деятельности в здравоохранении.

Вариант 2

1. Принципы предпринимательства. Предпринимательские операции.
2. Формы и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности.

Вариант 3

1. Функции предпринимательства. Классификация предпринимательской деятельности в системе здравоохранения.
2. Инновационное предпринимательство и его виды в здравоохранении.

Вариант 4

1. Роль малого предпринимательства в экономике здравоохранения.
2. Сравнительная характеристика развития малого предпринимательства в России и в развитых странах.

Вариант 5

1. Направления и формы государственной поддержки малого предпринимательства в здравоохранении.
2. Проблемы российского малого предпринимательства в здравоохранении.

Вариант 6

1. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства.
2. Налогообложение индивидуальных предпринимателей.

Вариант 7

1. Прекращение деятельности индивидуального предпринимателя.
2. Устав общества с ограниченной ответственностью.

Вариант 8

1. Учредительный документ для акционерных обществ различных типов.

2. Формы создания малого предприятия в соответствии с законодательством.

Вариант 9

1. Порядок государственной регистрации создаваемой организации как малого предприятия.
2. Порядок регистрации малого предприятия в территориальных органах Пенсионного фонда Российской Федерации страхователей-организаций.

Вариант 10

1. Наличные и безналичные расчеты, осуществляемые малыми предприятиями.
2. Механизм получения лицензии на осуществление отдельных видов деятельности.

Вариант 11

1. Ответственность за осуществление деятельности без лицензии или с нарушением лицензионных требований.
2. Применение контрольно-кассовой техники в деятельности малого предприятия.

Вариант 12

1. Выбор технологии производства на малом предприятии.
2. Процесс движения ресурсов на предприятии здравоохранения.

Вариант 13

1. Внутрифирменные системы управления качеством продукции и услуг в системе здравоохранения.
2. Процесс стратегического планирования на малых предприятиях.

Вариант 14

1. Преимущества процесса планирования деятельности фирмы и их деловых отношений.
2. Построение процесса разработки бизнес-плана, его цели и участники.

Вариант 15

1. Технология разработки бизнес-плана в здравоохранении.
2. Маркетинговая деятельность малого предприятия на рынке здравоохранения.

Вариант 16

1. Степень распространенности различных видов рекламы. Сущность «ненадлежащей рекламы».
2. Отбор персонала на предприятиях здравоохранения.

Вариант 17

1. Управление персоналом в системе здравоохранении.
2. Оценка результатов работы персонала в здравоохранении.

Вариант 18

1. Преимущества и недостатки внутренних и внешних источников привлечения персонала.
2. Налоговая ответственность предпринимателей.

Вариант 19

1. Гражданско-правовая ответственность предпринимателей.
2. Дисциплинарная ответственность в системе здравоохранения.

Вариант 20

1. Материальная ответственность.
2. Экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;

Вариант 21

1. Подготовка организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур.
2. Инструменты бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)

ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ -
филиал федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
**«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
Министерства здравоохранения Российской Федерации

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»
ДЛЯ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКИ
38.03.02 «МЕНЕДЖМЕНТ»**

Пятигорск, 2019

РАЗРАБОТЧИКИ:

Доцент кафедры экономики и организации здравоохранения и фармации, канд. социол. наук, доцент Котовская О.В.

РЕЦЕНЗЕНТ:

Доцент кафедры экономики, менеджмента и государственного управления института сервиса, туризма и дизайна (филиала) ФГАОУ ВО СКФУ в г. Пятигорске, кандидат экономических наук, доцент, Жуковская Наталья Петровна

В рамках дисциплины формируются следующие компетенции, подлежащие оценке настоящим ФОС:

ПК-8 владением навыками документального оформления решений в управлении операционной (производственной) деятельности организаций при внедрении технологических, продуктовых инноваций или организационных изменений

ПК-17 способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;

ПК-18 владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)

ПК-19 владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;

ПК-20 владением навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур.

1. ВОПРОСЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОВЕРЯЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

№	Вопросы для текущего контроля успеваемости студента	Проверяемые компетенции
Раздел 1. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства в здравоохранении		
1	Сущность предпринимательства. Классификация предпринимательства в здравоохранении	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
2	Сущность и роль малого предпринимательства в экономике здравоохранения	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
3	Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в здравоохранении	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
Раздел 2. Механизм создания малых предприятий в здравоохранении		
4	Общие предпосылки создания малых предприятий в здравоохранении	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
	Государственное регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства в здравоохранении	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
5	Противодействие административным барьерам	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
Раздел 3. Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и основные направления реализации		
6	Цели внутрифирменного предпринимательства	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20

7	Бизнес-план предпринимательской единицы в системе здравоохранения	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
Раздел 4. Трудовые отношения субъектов малого предпринимательства в системе здравоохранения с наемными работниками		
8	Основные права и обязанности работника предприятий здравоохранения	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
9	Административная и уголовная ответственность в области трудового законодательства.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20

ПРИМЕРЫ ТИПОВЫХ КОНТРОЛЬНЫХ ЗАДАНИЙ ИЛИ ИНЫХ МАТЕРИАЛОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ХОДЕ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ СТУДЕНТОВ

Примеры заданий текущего контроля успеваемости

**Текущий контроль успеваемости по разделу 1.
«Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства в здравоохранении»**

Перечень вопросов:

1. Разнообразие мнений в определении термина «предпринимательство».
2. Основные признаки предпринимательской деятельности.
3. Основные принципы предпринимательства. Функции предпринимательства.
4. Типы и виды предпринимательской деятельности.
5. Инновационное предпринимательство.
6. Цели предпринимательства. Объекты предпринимательства.
7. Товар как объект предпринимательской деятельности. Субъекты предпринимательства.
8. Сущность малого предпринимательства.
9. Критерии отнесения субъектов экономики к малым предприятиям, применяемые в других странах: сравнительная характеристика.
10. 10.Преимущества и недостатки малого предпринимательства.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Хозяйственные товарищества.
2. Общества с ограниченной ответственностью.
3. Акционерные общества.
4. Общая характеристика индивидуального предпринимателя. Крестьянские (фермерские) хозяйства.
5. Государственная регистрация индивидуальных предпринимателей.
6. Постановка индивидуальных предпринимателей на учет в налоговых органах в качестве налогоплательщиков
7. Роль малого предпринимательства в экономике.
8. Причины, тормозящие развитие малого предпринимательства
9. Предпринимательский капитал и его структура.
10. Критерии отбора предпринимательских идей.

Задания для практического занятия:

Задача №1

Предприниматель производит и сбывает 750 наименований изделий в год. Постоянные издержки равны $I_{\text{пост}}=12$ млн. руб./год. Цена изделия и удельные переменные издержки соответственно составляют $C=80$ тыс. руб./шт., $I=50$ тыс. руб./шт. Требуется рассчитать критический объем производства, запас финансовой прочности и прибыль.

Задача №2

Рассчитать накопленную сумму, если на вклад в 2 млн. руб. в течение 5 лет начисляются непрерывные проценты с силой роста 10%.

Фонд тестовых заданий к разделу № 1:

1. Предпринимательство – это деятельность ...
 - а) физических лиц по производству и продаже товаров и услуг;
 - б) физических и юридических лиц, направленная на получение прибыли;
 - в) физических и юридических лиц на свой страх и риск по производству рыночных ценностей с целью получения прибыли.
2. Организация предпринимательской деятельности – это ...
 - а) обеспечение эффективной работы всех составляющих предпринимательства;
 - б) управление производством и сбытом продукции;
 - в) отбор и реализация предпринимательских идей.
3. Предпринимательская деятельность связана с ...
 - а) использованием государственного имущества, потеря которого незначима для предпринимателя;
 - б) риском потерять вложенный в дело собственный капитал;
 - в) использованием собственного капитала, от потери которого можно застраховаться.
4. Риск и доходность капитала функционально связаны следующим образом:
 - а) чем больше риск, тем меньше доходность капитала;
 - б) риск и доходность - независимые понятия;
 - в) чем больше риск, тем выше доходность капитала.
5. Предпринимательство преследует:
 - а) только экономические цели;
 - б) экономические и неэкономические цели;
 - в) в равной мере экономические и социальные цели.
6. В производственных кооперативах в принятии управленческих решений у каждого члена имеется ...
 - а) один голос, независимо от размера паевого взноса;
 - б) количество голосов пропорционально размеру паевого взноса;
 - в) количество голосов, зависящее от размера трудового вклада.
7. В унитарном муниципальном предприятии ...
 - а) имущество распределено между работниками предприятия;
 - б) имущество принадлежит муниципалитету;
 - в) доход принадлежит работникам.
8. Общества с ограниченной ответственностью (ООО) по обязательствам отвечают:
 - а) только имуществом общества;
 - б) всем имуществом общества и частично личным;
 - в) полученным доходом.
9. Акционерные общества (АО) являются формой организации бизнеса ...
 - а) мелкого;

- б) среднего;
 - в) среднего и крупного.
10. К производственному предпринимательству относится ...
- а) деятельность инвестиционных компаний;
 - б) формирование каналов продвижения товаров;
 - в) производство товаров, духовных ценностей, транспортные услуги.
11. К коммерческому предпринимательству относятся ...
- а) брокерство, дистрибьютерство, риэлторство;
 - б) лизинг, аудиторство;
 - в) оптимизация организационно-управленческих структур.
12. К финансовому предпринимательству относятся ...
- а) операции по купле-продаже;
 - б) кредитование физических и юридических лиц;
 - в) операции с недвижимостью.
13. К консультационному предпринимательству относятся ...
- а) страховое дело;
 - б) информационное обслуживание корпораций;
 - в) разработка мероприятий по оптимизации налогообложения, реструктуризации бизнеса, финансовому оздоровлению.
14. Для предпринимателя имеет положительное значение, если ...
- а) рентабельность капитала больше уровня инфляции;
 - б) рентабельность капитала меньше уровня инфляции;
 - в) рентабельность капитала равна уровню инфляции.
15. Внешняя макросреда предпринимательства – это ...
- а) потребители и конкуренты;
 - б) природа, демография, политика;
 - в) техника, технология производства товаров и услуг.
16. Внешняя микросреда предпринимательства – это ...
- а) поставщики сырья, посредники, потребители;
 - б) экономика, климат, право;
 - в) организационная культура, цели предпринимательства.
17. Внутренняя среда предпринимательства – это ...
- а) экономика, общественные отношения;
 - б) посредники, потребители, конкуренты;
 - в) техника и технология производства, планирование и управление, мотивация сотрудников.
18. Предприниматель может влиять на:
- а) экономику, политику;
 - б) социальные отношения и культуру;
 - в) выбор посредников, планирование и управление.
19. Форма собственности может быть ...
- а) частной;
 - б) производственной;
 - в) коллективной.
20. Организационно-правовая форма предпринимательства может быть ...
- а) государственной;
 - б) товариществом;
 - в) солидарной.
8. Организационно-экономическая форма объединения предприятий может быть
- а) акционерным обществом;
 - б) коллективной;

- в) финансово-промышленной группой.
21. К виду предпринимательства относится ...
- а) финансовая деятельность;
- б) хозяйственное общество;
- в) индивидуальная деятельность.
22. Достоинства индивидуального предпринимательства в ...
- а) гибкости и оперативности принятия управленческих решений;
- б) в ограниченности привлекаемых финансовых ресурсов;
- в) в низких издержках на единицу производимой продукции.
23. В производственных кооперативах в принятии управленческих решений у каждого члена имеется ...
- а) один голос, независимо от размера паевого взноса;
- б) количество голосов пропорционально размеру паевого взноса;
- в) количество голосов, зависящее от размера трудового вклада.
24. В унитарном муниципальном предприятии ...
- а) имущество распределено между работниками предприятия;
- б) имущество принадлежит муниципалитету;
- в) доход принадлежит работникам.
25. Общества с ограниченной ответственностью (ООО) по обязательствам отвечают ...
- а) только имуществом общества;
- б) всем имуществом общества и частично личным;
- в) полученным доходом.

Текущий контроль успеваемости по разделу 2 «Механизм создания малых предприятий в здравоохранении»

Перечень вопросов к занятию:

1. Этапы создания малого предприятия.
2. Покупка действующего малого предприятия.
3. Аренда малого предприятия с последующим выкупом.
4. Государственная регистрация создаваемой организации как малого предприятия. Постановка юридического лица на учет в налоговом органе.
5. Регистрация в территориальных органах Пенсионного фонда РФ страхователей-организаций.
6. Исследование и учет структуры потребностей на рынке при разработке деловой стратегии в сфере здравоохранения.
7. Анализ конкретной ситуации в рыночных секторах.
8. Инновационная деятельность как одно из основных направлений развития малого и среднего бизнеса.^[1]_{SEP}
9. Равновесие предпринимательской фирмы.
10. Жизненный цикл предпринимательской организации.^[1]_{SEP}

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Открытие субъектом малого предпринимательства счетов в банках.
2. Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства.
3. Получение субъектами малого предпринимательства товарного знака.
4. Применение субъектами малого предпринимательства контрольно-кассовой техники

5. Сокращение административных барьеров, регулирующих деятельность субъектов малого предпринимательства
6. Бизнес-идея. Ее значение и способы формирования в процессе организации фирмы.
7. Процедура регистрации фирмы.
8. Устав фирмы. [11]
9. Учредительный договор фирмы.
10. Способы вхождения в бизнес.

Задания для практического занятия:

Задача №1

За выполненную работу предприниматель должен получить 600 тыс. руб. Заказчик не имеет возможности рассчитаться в данный момент и предлагает отложить срок уплаты на 2 года, по истечении которых он обязуется выплатить 730 тыс. руб. Выгодно ли это предпринимателю, если приемлемая норма прибыли составляет 10%? Какова минимальная ставка, которая делает подобные условия невыгодными для предпринимателя?

Задача №2

Фирме нужно накопить 2 млн. долл., чтобы через 10 лет приобрести здание под офис. Наиболее безопасным способом накопления является приобретение безрисковых государственных ценных бумаг, генерирующих годовой доход по ставке 5 % годовых при полугодовом начислении процентов. Каким должен быть первоначальный вклад фирмы?

Фонд тестовых заданий к разделу № 2:

1. Правовой статус индивидуального предпринимателя – это ...
 - а) физическое лицо;
 - б) юридическое лицо;
 - в) семейная корпорация.
2. Правильно ли, что индивидуальное предпринимательство запрещено в здравоохранении?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) в зависимости от ряда дополнительных условий.
3. К достоинствам индивидуального предпринимательства относится ...
 - а) финансовая независимость и устойчивость;
 - б) самостоятельность в решении разнообразных производственных, снабженческих, сбытовых, финансовых и других вопросов;
 - в) оперативность в принятии решений, мотивация к напряженному труду.
4. Недостатком индивидуального предпринимательства является ...
 - а) экономическая самостоятельность;
 - б) высокая инициативность и необходимость инновационного подхода к деятельности;
 - в) ограниченная численность наемных работников.
5. Издержки на единицу аналогичной продукции или услуги в индивидуальном предпринимательстве по сравнению с малым и средним бизнесом ...
 - а) выше;
 - б) ниже;
 - в) равны.
6. Должно ли государство поддерживать малое предпринимательство?
 - а) да, в силу его социально-экономической роли;
 - б) нет, т.к. индивидуальный предприниматель изначально находится в лучшем

- экономическом положении по сравнению с коллективными формами деятельности;
- в) нет, т.к. рыночные отношения должны ставить в равные условия любые виды бизнеса.
7. Демонополизация и разрушение монопольных структур государством являются ли экономической поддержкой индивидуального предпринимательства
- а) нет, это ничего не дает;
- б) нет связи между этими явлениями;
- в) да.
8. Является ли размещение муниципального заказа среди индивидуальных предпринимателей их экономической поддержкой?
- а) да;
- б) нет;
- в) не имеет значения, кому муниципальный заказ будет передан.
9. Отменяет ли упрощенная система налогообложения налог на имущество?
- а) только в том случае, если доход не превышает определенной величины;
- б) да;
- в) нет.
10. Бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные полигоны ставят ли одной из своих задач поддержку индивидуальных предпринимателей?
- а) они не имеют отношения к индивидуальным предпринимателям;
- б) лишь при прямом указании органов власти;
- в) да.
11. К личным целям (желаниям) предпринимателя относятся ...
- а) разработка нового продукта и его реализация;
- б) необходимость решения задачи по изменению направления деятельности действующего предприятия;
- в) желание добиться материального благополучия.
12. Целями предприятия часто являются ...
- а) удовлетворение потребностей заказчиков в определенном виде товаров и через это получение прибыли;
- б) достижение значимых социальных условий для работников;
- в) решение экологических проблем района, города, региона.
13. Учреждение нового предприятия является ...
- а) способом вхождения в бизнес;
- б) средством удовлетворения творческих амбиций;
- в) возможностью выполнить определенную социально-экономическую миссию.
14. Выкуп партнерской доли в уставном капитале является ...
- а) мерой, направленной на расширение деятельности предприятия;
- б) необходимым для начала производства нового товара;
- в) средством вхождения в бизнес или расширения своего участия в нем.
15. Влияет ли на выбор организационно-правовой формы предприятия порядок распределения прибыли и имущественной ответственности?
- а) нет;
- б) да;
- в) очень редко.
16. Влияют ли ресурсные возможности учредителей и степень риска, на который они согласны идти, на выбор организационно-правовой формы предприятия?
- а) нет;
- б) почти никогда;
- в) практически всегда.
17. Бизнес-инкубаторы, которые помогают началу деятельности мелких предпринимательских единиц, относятся к бизнесу ...

- а) как правило, малому;
 - б) почти всегда к среднему;
 - в) крупному.
18. В товариществах и обществах с ограниченной ответственностью зависимость их деятельности от личных качеств учредителей ...
- а) отсутствует;
 - б) малая;
 - в) большая.
19. В уставе предприятия порядок формирования имущества, право собственности на него, предмет и виды деятельности указываются ...
- а) по усмотрению учредителей;
 - б) всегда;
 - в) никогда.
20. Для успеха малого предприятия опыт учредителей в маркетинге, снабжении, производстве товара и реализации ...
- а) не значим;
 - б) значим или нет в зависимости от особенностей товара или услуги;
 - в) очень значим.

Текущий контроль успеваемости по разделу 3. «ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ»

Перечень вопросов к занятию:

1. Выбор систем производства и технологий.
2. Структура целей компании.
3. Классификация технологий.
4. Внутрифирменное распределение ресурсов.
5. Внутрифирменные системы планирования.
6. Внутрифирменные системы управления качеством продукции, работ, услуг: товарный знак, стандартизация, сертификация, лицензирование
7. Форма, содержание и технология разработки бизнес-плана предпринимательской единицы.
8. Преимущества бизнес-планирования деятельности фирмы.
9. Основные функции бизнес-плана.
10. Классификация основных типов бизнес-планов.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Технологий разработки бизнес-плана.
2. Разработка разделов бизнес-планов предпринимательских единиц.
3. Сущность маркетинговой деятельности.
4. Основные виды современного маркетинга.
5. Структура маркетингового исследования.
6. Специфика, достоинства и недостатки основных средств рекламы.
7. Основные типы рекламы.
8. Этапы создания собственного дела. Краткая характеристика
9. Новые возможности применения уже производимого товара или продукта.
10. Факторы успешной реализации предпринимательских идей

Задания для практического занятия:

Задание №1

Предприятие имеет следующие показатели работы

Показатель	Обозначение	Единица измерения	Численность
1. Выручка реализации	от ВР	Тыс.руб./год	8250
2. Переменные издержки	Ипер	Тыс.руб./год	5500
3. Постоянные издержки	Ипос	Тыс.руб./год	2000
4. Прибыль	П	Тыс.руб.	750
5. Цена	Ц	Тыс.руб. /шт.	15
6. Удельные переменные издержки	Р	Тыс.руб. /шт.	10
7. Объем реализации	Q	Шт./год	550

Определить:

Критический объем реализации;

Запас финансовой прочности.

Задача №2

Вы положили в банк на депозит 1000 долл.. Банк начисляет сложные проценты по схеме – за первый год 4% годовых, а затем ставка увеличивается на 1 % каждый год. Определить сумму, которая будет на Вашем счете через 4 года.

Фонд тестовых заданий к разделу № 3:

- Стратегия развития ...
 - не зависит от конкурентоспособности фирмы (и продукции);
 - зависит от конкурентоспособности фирмы;
 - зависит от умения получить государственный заказ.
- Фирмы «следующие за лидером», относящиеся ко второму уровню конкурентоспособности, характеризуются ...
 - небольшой рентабельностью и малым ростом капитала;
 - постоянной реорганизацией производства и сменой продукции;
 - заимствованием стереотипов делового поведения успешных фирм, перерастанием своей рыночной ниши и стремлением к быстрому росту.
- Стратегическое деловое поведение, направленное на долгосрочную прибыль и высокую конкурентоспособность, характеризуется ...
 - направленностью на нововведения и увеличение доли рынка;
 - искусственным завышением издержек производства;
 - спекулятивными действиями с «портфелем вложений капитала».
- Стратегическое деловое поведение, ориентированное на максимизацию краткосрочной прибыли, отличается ...
 - стремлением к минимизации издержек;
 - инновационным программированием проводимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
 - перекладыванием издержек на потребителя.
- Ориентироваться на выпуск специализированной продукции имеет смысл, если
 - потенциал дифференциации продукции велик, а сложность преодоления барьеров для доступа в отрасль низкая;

- б) потенциал дифференциации продукции низок, а высота барьеров для доступа в отрасль тоже низкая;
 - в) потенциал дифференциации продукции велик и высота барьеров для доступа в отрасль высокая.
6. Рынок покупателя отличается тем, что ...
- а) имеется дефицит ресурсов, и возникают проблемы со снабжением предприятия ресурсами;
 - б) спрос больше предложения и стоит задача увеличения производственных мощностей;
 - в) предложение больше спроса; проблемы со сбытом, который необходимо стимулировать.
7. Рынок товара сегментируется по ...
- а) потребительским свойствам товара;
 - б) потребителям – доход, пол, возраст, род занятий и т.д.;
 - в) признакам, не имеющим отношения к свойствам товара и потребителя.
8. Позиционирование товара и принятие решения о его выпуске учитывает ...
- а) свойства своего и «чужого» товара, позицию конкурентов на рынке;
 - б) свойства выпускаемого предпринимателем товара и их отличия от свойств товара конкурентов;
 - в) не емкость соответствующего сегмента рынка, а возможность проникновения товара в этот сегмент.
9. Низкие цены ...
- а) не позволяют продать много продукции;
 - б) не позволяют получить достаточно прибыли;
 - в) являются стимулом к увеличению предложения товара.
10. Высокие цены ...
- а) ограничивают спрос на товар и снижают массу прибыли;
 - б) ограничивают производство товара;
 - в) нарушают равновесие между спросом и предложением в пользу спроса.
11. Правильно установленные цены ...
- а) ведут к росту спроса на товар;
 - б) стимулируют увеличение выпуска товара;
 - в) не позволяют появляться дефициту или избытку товара.
12. Ценовая политика ...
- а) имеет целью максимизацию прибыли;
 - б) может иметь различные цели в зависимости от конкретного финансового положения предприятия;
 - в) направлена на завоевания рыночного лидерства.
13. Ценовая политика определяется ...
- а) стратегическими целями предприятия;
 - б) используемыми методами расчета цен на продукцию (услуги);
 - в) главным образом, целями предпринимателя и рыночными обстоятельствами.
14. Стратегия дифференцированного ценообразования ...
- а) основана на возможности продажи товара по разным ценам различным покупателям;
 - б) учитывает снижение затрат по мере освоения новой продукции;
 - в) учитывает взаимозаменяемость товаров.
15. Стратегия ассортиментного ценообразования ...
- а) предполагает назначение разных цен в различных географических районах;
 - б) основана на различных скидках;
 - в) имеет формы «комплект», «набор», «имидж» и др.
16. Стратегия конкурентного ценообразования ...
- а) основана на манипулировании взаимозаменяемых и сопряженных товаров;

- б) использует неодинаковые цены на первичном и вторичном рынках товара;
в) предполагает за счет цен проникновение на рынок.
17. Роль финансов в экономике уникальна из-за ...
- а) необходимости рассчитывать прибыль предприятия;
б) потребности взаимодействия с налоговыми органами бюджетов разных уровней;
в) возможности соизмерять масштабы разнообразной и разнокачественной деятельности.
18. Отношения предприятия с поставщиками сырья, транспортными и строительными организациями относятся к ...
- а) финансовым;
б) производственным;
в) социальным.
19. К внутренним источникам финансовых ресурсов относится ...
- а) доход от продажи собственных акций и облигаций;
б) прибыль и амортизационные отчисления;
в) бюджетные ассигнования и субсидии.
20. К внешним источникам финансовых ресурсов предприятия относятся ...
- а) дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов;
б) нераспределенная прибыль;
в) прибыль от научно-исследовательских работ, выполненным по заказам сторонних организаций.
21. Фонды накопления, потребления, резервный и дивидендный формируются ...
- а) из чистой прибыли предприятия;
б) из уставного капитала;
в) для осуществления платежей в бюджеты разных уровней.
22. Заемный капитал выгодно использовать ...
- а) всегда;
б) если рентабельность суммарного капитала меньше ставки ссудного процента;
в) если платежи по обслуживанию долга меньше прибыли, которую он приносит.
23. Банковский кредит – это ссуда ...
- а) выдаваемая коммерческой организации, являющейся юридическим лицом и имеющей лицензию ЦБ на подобную деятельность, на условиях возвратности, срочности, платности;
б) выдаваемая физическим лицам;
в) которая не требует залогового обеспечения возврата.
24. Коммерческий кредит является ...
- а) денежной формой займа одного предприятия другому;
б) малодоступным для малого предпринимательства;
в) товарной формой займа предприятия-поставщика предприятию-покупателю товара.
25. По упрощенной системе налогообложения (УСНО) могут работать ...
- а) все предприятия;
б) предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели;
в) банки, страховые и инвестиционные компании.
26. Упрощенная система налогообложения (УСНО) ...
- а) упрощает отчетность предприятия;
б) упрощает отчетность и обязательно снижает налоговую нагрузку;
в) выгодна при наличии у предприятия филиалов и представительств.
27. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) применим для любых видов малого бизнеса?
- а) да;
б) нет;
в) в зависимости от получаемого дохода.

28. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) взимается ...
- а) реально полученного дохода;
 - б) реализованной продукции;
 - в) потенциально возможного дохода.
29. Планирование – это ...
- а) деятельность по распределению ресурсов производства, способов их преобразования в нужную продукцию, ее реализацию для достижения поставленных целей;
 - б) оценка результатов деятельности предприятия и выработка рекомендаций по получению прибыли;
 - в) разработка миссии организации, анализ внешней среды, выбор направлений работы.
30. Финансовый учет отражает ...
- а) экономическое состояние предприятия через затраты и результаты работы всех подразделений предприятия;
 - б) стоимость всех ресурсов производства и результаты по результатам реализации продукции;
 - в) взаимоотношения предприятия с внешней средой через бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.
31. Производственный учет является ...
- а) экономической информацией о произведенных затратах и полученных результатах в подразделениях предприятия, по видам продукции и т.д.
 - б) способом исчисления издержек производства и стоимости продукции предприятия;
 - в) работой по оценке деятельности предприятия в целом.
32. Аудит – это ...
- а) независимый контроль за достоверностью внешней финансовой информации, исходящей из предприятия;
 - б) контроль за деятельностью предприятия, предоставляемый независимыми экспертами налоговым и финансовым органам государственной власти;
 - в) наблюдение, анализ и разработка рекомендаций по организации учета на предприятии.

Текущий контроль успеваемости по разделу 4 ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ С НАЕМНЫМИ РАБОТНИКАМИ

Перечень вопросов к занятию:

1. Основные права и обязанности работодателя.
2. Заключение и исполнение коллективного договора на малых предприятиях. Заключение и расторжение трудового договора.
3. Порядок рассмотрения индивидуальных и трудовых споров на малых предприятиях.
4. Общие положения об оплате труда работников.
5. Стимулирующие выплаты.
6. Основные государственные гарантии и компенсации работникам организаций
7. Предпринимательский риск.
8. Классификация рисков.
9. Тяжесть риска.
10. Диапазоны допустимого, критического и катастрофического рисков.

Вопросы для устного опроса студентов:

1. Организация производства.
2. Производственный процесс и основные принципы его организации
3. Производственная структура предприятия
4. Управление предприятием
5. Маркетинг, логистика, реклама
6. Производственная структура предприятия
7. Маркетинг, логистика, реклама
8. Методы управления рисками.
9. Общие правила принятия решений в условиях рисков

Задания для практического занятия:

Задание №1

Инвесторов устраивает рентабельность активов R в размере 17% годовых. Активы A предприятия равны 20 млн. руб. Требуется найти размер прибыли, обеспечивающей заданный норматив рентабельности.

Задание №2

Функция общих издержек конкурентной фирмы описывается уравнением $TC = Q^2 + 4Q + 16$. Определите, при какой рыночной цене данный предприниматель будет получать нормальную прибыль в долгосрочном периоде, если он производит 4 единицы продукции.

Фонд тестовых заданий к разделу № 4:

1. Предпринимательский риск – это ...
 - а) особенности предпринимательства, связанные с упущенной выгодой;
 - б) возможность возникновения потерь;
 - в) особенности предпринимательской деятельности при недостатке деловой информации.
2. Упущенная выгода – это ...
 - а) недополучение продукции из-за роста цен;
 - б) потери, возникшие от бездействия при открывшихся благоприятных условиях;
 - в) отказ от выгодных заказов из-за действия конкурентов.
3. «Правило 70/30» – это ...
 - а) соотношение между спросом и предложением;
 - б) соотношение между вероятностью продажи продукции на 70% и 30% остатками на складе;
 - в) соотношение между уверенностью в успехе и неудаче.
4. Производственный риск вызывается ...
 - а) неблагоприятным изменением закупочных цен;
 - б) задержкой платежей за отгруженную продукцию;
 - в) поломками оборудования и потерями рабочего времени.
5. Коммерческий риск возникает при ...
 - а) снижении объемов закупок, непредвиденных расходах;
 - б) недозагрузке производственных мощностей из-за нехватки сырья;
 - в) неплатежеспособности партнеров, росте процентных ставок по кредитам.
6. Имущественный риск – это потери из-за ...
 - а) краж, пожаров, диверсии;
 - б) изменения курсов ценных бумаг, роста издержек обращения;
 - в) утечки деловой информации к конкурентам.
7. Операционный риск – это ...
 - а) возможность банкротства;

- б) ущерб грузу при транспортировке, отказ партнеров от платежей, потери из-за неэффективного ведения дел;
- в) финансовые изъятия со стороны налоговых органов.
8. Финансовый риск возникает из-за ...
- а) неплатежеспособность партнеров, изменения валютных курсов и курсов ценных бумаг;
- б) некомпетентности сотрудников, низкой их мотивации, задержки платежей партнеров;
- в) неблагоприятного изменения цен, объемов продаж.
9. Риск называется критическим, если ...
- а) возникает угроза банкротства;
- б) если утечка деловой информации к конкурентам грозит потерей прибыли;
- в) выручка от продаж не покрывает издержек и возникают убытки.
10. Риск считается допустимым, если ...
- а) может возникнуть угроза потери части имущества;
- б) может возникнуть угроза потери всей прибыли;
- в) появляется угроза убытков.
11. Риск считается катастрофическим, если ...
- а) возникает угроза потери имущества;
- б) возникает угроза полной потери прибыли;
- в) деятельность становится убыточной.
12. Предпринимательские потери являются ...
- а) вполне определенной величиной;
- б) случайной величиной;
- в) величиной, значение которой можно рассчитать при планировании бизнес- операции.
13. Одно из правил выбора предпринимательского поведения гласит, что не следует принимать положительного решения, если ...
- а) в 30 % случаев можно потерять всю прибыль;
- б) в 10 % случаев можно потерять всю прибыль;
- в) в 1 % случаев можно потерять всю прибыль.
14. Метод уклонения от риска означает ...
- а) создание венчурного предприятия, принимающего на себя весь риск;
- б) диверсификация деятельности, при которой убыточность одного направления компенсируется доходностью другого;
- в) отказ от деятельности, содержащей риск выше привычного уровня.
15. Метод локализации риска состоит в ...
- а) передаче риска за определенную плату страховой компании;
- б) распределении риска между участниками проекта;
- в) создании внутренних подразделений предприятия с автономным бюджетом или венчурного предприятия.
16. Метод диссипации риска состоит в ...
- а) отказе от рискованной деятельности;
- б) распределении потерь от риска между участниками предпринимательского проекта;
- в) прогнозировании внешней среды, мониторинге, стратегическом планировании.
17. Метод компенсации риска заключается в ...
- а) самостраховании через создание внутренних резервов;
- б) диверсификации поставок, сбыта, видов деятельности;
- в) отказе от ненадежных партнеров.
18. Частичные процессы транспортировки и складирования продукции является ...
- а) вспомогательными;
- б) обслуживающими;
- в) основными.
19. Себестоимость единицы продукции в единичном производстве ...

- а) низкая;
 - б) высокая;
 - в) средняя.
20. Производственный цикл - это ...
- а) время от запуска в производство исходных материалов до получения готовой продукции;
 - б) время выполнения всех основных и вспомогательных операций по изготовлению продукции;
 - в) период оборачиваемости оборотных средств предприятия.
21. Производственная структура предприятия - это ...
- а) состав цехов, участков, рабочих мест, соединенных в соответствии с процессами выпуска готовой продукции;
 - б) состав цехов, выполняющих основные технологические операции по изготовлению продукции;
 - в) состав цехов, функциональных и управляющих служб и подразделений предприятия.
22. Глубина специализации и широта кооперации в соответствующей отрасли производства на производственную структуру предприятия влияние ...
- а) не оказывает;
 - б) оказывает, если это экономически выгодно;
 - в) может оказывать в зависимости от ментальности управленцев.
23. Управление предприятием - это ...
- а) деятельность по координации работы цехов и служб, занятых производством продукции;
 - б) обеспечение эффективного использования ресурсов производства и адекватной реакции на изменения во внутренней и внешней среде предприятия для кратко- и долгосрочных целей;
 - в) работа управленческих структурных подразделений по обеспечению эффективной текущей деятельности.
24. Процессы научных исследований, проектирования и разработки новой продукции, являясь творческими, в управлении ...
- а) не нуждаются;
 - б) нуждаются, несмотря на специфику и неопределенность в постановке задач, их решения и привязки к производству;
 - в) нуждаются частично.
25. Верно ли, что стратегическое, долгосрочное и текущее (на 1 год) планирование, являясь автономными, протекают независимо от управления предприятием?
- а) да;
 - б) да, в части стратегического и долгосрочного планирования;
 - в) нет, т.к. являются этапами общего управленческого цикла.
26. Относятся ли к управлению подготовка и принятие решений, контроль исполнения и корректировка работы?
- а) да;
 - б) относится только корректировка (регулирование) работы предприятия;
 - в) подготовка и принятие управленческих решений не относятся.
27. На малых предприятиях структура управления, как правило, является ...
- а) линейной;
 - б) функциональной;
 - в) продуктовой.

2. ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ И ПРОВЕРЯЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Вопросы к зачету

№	Вопросы для промежуточной аттестации студента	Проверяемые компетенции
1.	Понятие и сущность предпринимательства в здравоохранении.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
2.	Функции и факторы предпринимательства в здравоохранении. Классификация предпринимательской деятельности.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
3.	Виды предпринимательства.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
4.	Экономические, социальные условия и правовые принципы, необходимые для предпринимательской деятельности.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
5.	Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
6.	Коммерческие и некоммерческие организации здравоохранения;	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
7.	Классификация организационно-правовых форм коммерческих организаций здравоохранения;	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
8.	Индивидуальное предпринимательство и особенности его применения в организациях здравоохранения;	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
9.	Коллективные формы предпринимательства в здравоохранении;	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
10.	Акционерные формы предпринимательства	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
11.	Сущность и методы государственного регулирования	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
12.	Государственный контроль как метод государственного регулирования предпринимательства	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
13.	Лицензирование медицинской деятельности	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
14.	Источники предпринимательских идей.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
15.	Принятие предпринимательского решения.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
16.	Точка безубыточности.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
17.	Предпринимательский капитал и его структура.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
18.	Критерии отбора предпринимательских идей.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
19.	Факторы успешной реализации предпринимательских идей	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
20.	Цели создания предприятия.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
21.	Способы вхождения в бизнес.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
22.	Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
23.	Этапы создания нового предприятия. Причины неудач	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20

24.	Стратегия развития предприятия и стратегия сбыта продукции ^[1]	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
25.	Ценовая политика	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
26.	Финансовая деятельность	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
27.	Налогообложение предприятия	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
28.	Планирование и учет деятельности ^[1]	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
29.	Организация производства.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
30.	Производственный процесс и основные принципы его организации	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
31.	Производственная структура предприятия	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
32.	Управление предприятием	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
33.	Маркетинг, логистика, реклама	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
34.	Предпринимательский риск.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
35.	Классификация рисков.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
36.	Тяжесть риска.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
37.	Диапазоны допустимого, критического и катастрофического рисков.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
38.	Методы управления рисками.	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
39.	Общие правила принятия решений в условиях рисков	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
40.	Экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
41.	Координация предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
42.	Подготовка организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20
43.	Инструменты бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)	ПК-8; ПК-17, ПК-ПК-18; 19, ПК- 20

1. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ОТВЕТА СТУДЕНТА ПРИ 100-БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

ХАРАКТЕРИСТИКА ОТВЕТА	Оценка ECTS	Баллы в БРС	Уровень сформированности компетент-	Оценка
-----------------------	-------------	-------------	-------------------------------------	--------

			НОСТИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	A	100-96	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	B	95-91	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	C	90-86	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко</p>	D	85-81	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)

структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.				
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью «наводящих» вопросов преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.	E	80-76	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно. Достаточный уровень освоения компетенциями	F	75-71	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Достаточный уровень освоения компетенциями	G	70-66	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь	H	61-65	КРАЙНЕ НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)

<p>данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя приводят к коррекции ответа студента на поставленный вопрос. Обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Достаточный уровень освоения компетенциями</p>				
<p>Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины или дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины. Компетенции не сформированы</p>	I	60-0	НЕ СФОРМИРОВАНА	2