

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СЕВЕРНОГО ЗАУРАЛЬЯ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ

Учебное пособие

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Государственный аграрный университет Северного Зауралья»
Институт биотехнологии и ветеринарной медицины
Кафедра незаразных болезней сельскохозяйственных животных

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ

Учебное пособие

для студентов направления подготовки
36.05.01 «Ветеринария»
специализация «Ветеринарная фармация»

Тюмень 2020

УДК 338.2
ББК 65.32
У 67

У-67 **Управление и экономика фармации:** учебное пособие для студентов направления подготовки 36.05.01 «Ветеринария», специализация «Ветеринарная фармация» / авторы-сост. О.А. Столбова, Н.А. Зырянова. – Тюмень: ГАУ Северного Зауралья, 2020. – 168 с.

Рецензенты:

Доктор биологических наук, профессор **В.Н. Домацкий**
Кандидат биологических наук **О.А. Федорова**

Учебное пособие по дисциплине «Управление и экономика фармации» составлено в соответствии с рабочей программой дисциплины и предназначено для студентов направления подготовки 36.05.01 «Ветеринария». Содержит материал по основным вопросам экономики фармации, раскрыты вопросы управления, планирования, ценообразования, экономической эффективности производства и анализа финансово-хозяйственной деятельности. Пособие направлено на формирование у студентов знаний в области экономики фармации, умения ориентироваться в производственно-хозяйственных ситуациях и эффективного управления фармацевтическим производством.

Печатаются по решению кафедры незаразных болезней (протокол № 2 от 24 сентября 2020 г.) и методической комиссии института биотехнологии и ветеринарной медицины (протокол №1 от 28 сентября 2020 г.)

Настоящее издание предназначено для студентов направления подготовки 36.05.01 «Ветеринария» специализация «Ветеринарная фармация» очной, очно-заочной и заочной форм обучения.

Печатаются по решению редакционно-издательского совета Государственного аграрного университета Северного Зауралья.

Ответственный за выпуск: доцент, кандидат ветеринарных наук, заведующий кафедры незаразных болезней сельскохозяйственных животных **О.А. Столбова**.

УДК 338.2
ББК 65.32

© ФГБОУ ВО ГАУ Северного Зауралья, 2020
© О.А. Столбова, Н.А. Зырянова, 2020

Оглавление

Введение	4
1. Управление в фармацевтической практике	
1.1. Понятие, стратегия и функции управления в фармации.....	5
1.2. Структура управления и принятия решений.....	13
1.3. Стили управления трудовым коллективом.....	25
1.4. Понятие о предприятии как юридическом лице.....	26
2. Основные производственные и оборотные фонды	
2.1. Основные и оборотные фонды производства.....	46
2.2. Источники формирования основных средств.....	48
2.3. Оснащенность фармацевтических предприятий основными средствами производства.....	50
2.4. Бухгалтерский баланс и учет.....	51
3. Основы планирования	
3.1. Принципы, методы и система планирования.....	72
3.2. Содержание бизнес-плана.....	74
3.3. Понятие о рынке. Классификация рынков.....	83
4. Ценовая политика предприятия	
4.1. Формирование цен на продукцию.....	90
4.2. Цена: ее элементы и структура. Виды цен.....	92
4.3. Методы ценообразования. Рыночное ценообразование, его особенности	93
5. Себестоимость продукции предприятий	
5.1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение и структура.....	116
5.2. Классификация затрат, образующих себестоимость продукции и методы ее расчета.....	117
5.3. Техничко-экономические факторы снижения себестоимости продукции	120
6. Экономическая эффективность фармацевтического производства	
6.1. Понятие и виды экономической эффективности производства	124
6.2. Показатели экономической эффективности.....	126
6.3. Пути повышения экономической эффективности.....	130
7. Анализ финансово-хозяйственной деятельности	
7.1. Сущность и методы финансового анализа.....	133
7.2. Анализ и оценка финансового состояния на основе коэффициентов	134
Библиографический список	143
Приложение	145

ВВЕДЕНИЕ

Использование лекарственных средств является одним из основных способов профилактики и терапии болезней животных. Номенклатура ветеринарных препаратов в целом аналогична набору лекарств, применяемых в медицине, где со времен Авиценны существует разделение на врачей и фармацевтов. В ветеринарии подобной специализации не было.

Основным документом, определяющим обращение лекарственных средств, является федеральный закон «Об обращении лекарственных средств». Несмотря на то, что он предусматривает единые режимы правового регулирования оборота лекарств медицинского и ветеринарного назначения, пациенты и критерии оценки результатов фармакопрофилактики и фармакотерапии различаются.

В ветеринарии в основе этих мероприятий лежит экономика, которая и определяет их целесообразность.

Управление и экономика фармации — одна из важнейших дисциплин. Данная дисциплина изучает закономерности развития фармацевтического производства; основы фармацевтического менеджмента; принципы, методы и формы согласования действий работников, направленные на эффективное использование ресурсов; основы планирования; концепцию и методологию ценообразования на лекарственные средства; экономическую эффективность фармацевтического производства.

Учебное пособие по дисциплине «Управление и экономика фармации» предназначено для студентов направления подготовки 36.05.01 «Ветеринария». Нацелено на формирование ключевых компетенций, необходимых для эффективного решения профессиональных задач и организации профессиональной деятельности на основе глубокого понимания законов функционирования экономики.

1. Управление в фармацевтической практике

1.1. Понятие, стратегия и функции управления в фармации

1. Управление в фармацевтической практике

1.1. Понятие, стратегия и функции управления в фармации

Научное понятие управления представляет собой сознательное воздействие руководящих органов на работников и экономические объекты с целью направления их действий для получения желаемых результатов. Управление в условиях рынка требует от руководителей стратегического мышления и практического претворения намечаемых стратегических и тактических планов. В самом общем виде управление может быть определено как процесс целенаправленного воздействия на какую-либо систему с целью поддержания ее в определенном состоянии или перевода в новое состояние с учетом ее объективных свойств и закономерностей.

Наиболее сложным является управление государством (социально-политическое) и управление общественным производством (экономическое). Субъектом управленческой деятельности выступает человек, который обладает необходимыми знаниями и способностями для сознательного определения целей и осуществления процессов управления. Управление производством как специфический вид деятельности — объективный и неизбежный результат превращения индивидуальных производственных процессов в комбинированный общественный труд.

Термин «управление» соответствует латинскому переводу «деятельность под (чьим-то) руководством». Сущность управления производством заключается в обеспечении целенаправленного, планомерного воздействия управляющей системы (субъекта управления) на управляемую (объект управления) различными методами, по определенной технологии в целях поддержания системы в устойчивом равновесии или переводе ее в новое (желаемое) состояние. В научной системе управления широко используется понятие менеджмента, которое означает совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством и производственным персоналом для достижения высокой эффективности результатов деятельности. Главное в

менеджменте — постановка цели, отвечающей интересам предприятия, и для ее достижения менеджер организует конкретную работу на основе современных методов управления.

Менеджмент функционирует, прежде всего, в сферах бизнеса. Бизнес — это деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству или приобретению и продаже товаров, оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций.

Управление — подчиняется общим и специфическим законам и закономерностям. К закономерностям управления относятся:

- единство системы управления производством, выражает устойчивость внутренних связей процессов между элементами при изменении состояния внешней среды, которые сохраняют целостность в течение длительных периодов изменения социально-экономического состояния;

- пропорциональность производства и управления — непрерывное сопряжение отдельных частей системы и ее подсистем как одно из условий высокой производительности труда. Пропорциональность важна на уровне народного хозяйства, отраслевых и межотраслевых комплексов и предприятий (организаций). Пропорциональность необходимо соблюдать между профессиями, квалификацией работников внутри отдельных профессиональных групп;

- централизация и децентрализация управления представляет собой непрерывную, постоянно действующую и устойчивую подчиненность каждого звена системы. Оно выражается в требовании обязательно согласовывать управленческие решения, содержание которых определяется централизованно едиными целями развития системы.

- соотносительность и адекватность управляющей и управляемой систем понимают соответствие управляющей и управляемой систем. Изменение соотносительности субъекта и объекта управления происходит под воздействием различных факторов. Стоимость управления возрастает за счет новых требований социально-экономических условий современного производства.

Сегодня необходимы кадры со специальной управленческой подготовкой. Это требует дополнительных затрат.

В отечественной теории управления решающее значение приобретает категория «принципы управления», под которыми понимают правила, основные положения, нормы поведения, для руководства в практической деятельности. К основным принципам управления относятся:

- оптимальное сочетание централизации и децентрализации в распределении полномочий принятия определенных решений на каждом уровне управленческой иерархии; централизованными являются решения по разработке политики организации, целей и стратегии, а децентрализованными — решения по оперативному управлению.

- единство политического и хозяйственного руководства определяет соподчиненность целей общества и хозяйствующих субъектов;

- плановое ведение хозяйства устанавливает направления, темпы и пропорции развития производства;

- материальное и моральное стимулирование обеспечивает уровень удовлетворения потребностей каждого работника и коллектива на основе количества и качества затраченного труда для повышения эффективности производства;

- научность означает построение системы управления производством на основе обоснованной методологии и методики; научное управление несовместимо с субъективизмом, поэтому в практике необходимо бороться с шаблоном и осуществлять индивидуальный подход к каждому объекту управления;

- ответственность заключается в создании четкой организационной структуры, тщательной разработке должностных инструкций для исполнителей, установлении материальной ответственности хозрасчетных коллективов за упущения в работе согласно принятому положению о премировании и депремировании работников;

- подбор и расстановка кадров означает, что каждый работник на вверенных ему обязанностях мог наиболее эффективно выполнять порученную работу;

- экономичность и эффективность предполагает необходимость в производстве добиваться эффективности сочетания использования финансовых и материальных ресурсов и наибольшей их экономии за счет повышения производительности затрат труда;

- оптимальное сочетание отраслевого и территориального управления путем развития диверсификации производства, углубления его специализации и концентрации, учета состояния экологии, повышения эффективности использования рабочей силы, занятости населения, соответствия характера производства особенностям этнических групп, удовлетворения материальных и духовных потребностей населения;

- преемственность хозяйственных решений — единство экономических явлений и процессов как последовательность количественных и качественных изменений во времени и пространстве при разработке и реализации планов.

Принципы управления должны иметь правовое оформление, закрепленное в законодательных актах, нормативных документах, договорных обязательствах и т. д. Однако при этом характер и форма закрепления принципов управления должны быть достаточно гибкими.

Управление всегда имело решающее значение в развитии экономики и организации производства особенно в условиях рынка, который требует интенсификации организации управления, т.е. маркетинговой деятельности и внешнеэкономических связей.

Сейчас, когда возрастает значение интенсивных факторов роста производства продуктов питания все большее значение приобретают отраслевые сферы АПК. Заметнее становится необходимость в улучшении координации действий различных предприятий, повышении их заинтересованности в конечных результатах. В условиях рыночных отношений должна быть усилена роль государственной формы экономического механизма в регулировании развития АПК.

В новых условиях хозяйствования руководителям следует обратить внимание на научную обоснованность принимаемых решений, возросшую роль управления маркетингом, финансами,

на подготовку и переподготовку кадров, способных успешно работать в рыночных условиях, широкое вовлечение работников в управление производством.

Важнейшие задачи науки управления применительно к сельскохозяйственному производству следующие:

- разработка организационных структур управления АПК с учетом развития различных форм хозяйствования;

- совершенствование системы внедрения достижений науки и передового опыта, управления качеством продукции;

- развитие демократических начал управления на разных уровнях, научно обоснованное разграничение прав, обязанностей и ответственности между государственными, хозяйственными и общественными органами управления АПК;

- совершенствование организации управленческого труда и его материального стимулирования;

- обобщение передового опыта управления сельскохозяйственным производством;

- обоснование кадровой политики, развитие форм и методов подготовки кадров.

Организация управления в условиях рынка и конкурентной борьбы требует от руководителей стратегического мышления и практического претворения намечаемых замыслов. Слово «стратегия» произошло от греческих слов «военачальник», «военное искусство». Стратегия представляет собой всесторонний комплексный план осуществления миссии предприятия в достижении ее целей. Комплексный анализ и система планирования являются неперенными звеньями управления.

Стратегическое управление исходит из наличия у предприятий реальных прав и самостоятельности. Стратегия предварительно вырабатывается для обоснования стратегического плана и должна быть его составной частью. Общий стратегический план следует рассматривать как программу, которая направляет деятельность предприятия в течение продолжительного времени, несмотря на неизбежность постоянных корректировок при изменении экономической и социальной обстановки, при неизменности цели как мотивирующего средства в процессе управления. Обеспечить хорошее выполнение поставленных целей можно только после анализа и оценки внешней и внутренней

среды предприятия. Анализ внешней среды требует изучения различных факторов, которые могут оказать влияние на настоящую и будущую деятельность предприятия. Обычно на предприятие оказывают влияние политика и международное положение, рынок, технологии, конкуренция, социальная среда и состояние экономики АПК.

После анализа внешних и внутренних факторов проводится изучение стратегических альтернатив, выбор которых обычно ограничивается четырьмя основными: рост, ограниченный рост, сокращение и сочетание этих трех стратегий. Для стратегии ограниченного роста характерно установление целей от достигнутого как наименее рискованный способ действия. Стратегия роста более рискованная и применяется в динамично развивающихся отраслях с быстро изменяющимися технологиями. Рост может быть внутренним или внешним. Внутренний рост активизируется путем расширения ассортимента продукции, внешний — на основе вертикальной или горизонтальной интеграции. Стратегия сокращения может осуществляться при полной ликвидации предприятия, отсечении ненужных сфер деятельности, сокращении основных направлений деятельности, переориентации предприятия на другие продукты и рынки.

После изучения указанных стратегических альтернатив руководство предприятия с участием коллектива делает окончательный выбор стратегии, реализация которой происходит с помощью тактики, ориентированной на достижение ближайших (промежуточных) целей на уровне среднего звена управления предприятием и на относительно короткий срок. В отличие от стратегии тактические результаты, как правило, проявляются очень быстро.

Для успешного выполнения любых планов весьма полезно использовать разрабатываемые руководителями правила, которые обеспечивают более эффективное выполнение заданий. Правила точно указывают, что следует делать в конкретной ситуации. Набор правил, регламентирующий выполнение в определенной хронологической последовательности того или иного процесса, представляет собой процедуру.

Заключительный этап процесса стратегического планирования — оценка стратегии, которая производится путем сравнения

результатов работы с поставленными целями и используется в качестве механизма обратной связи для ее корректировки.

В обосновании стратегии развития предприятия и разработки планов роста производства должны учитываться функции управления, означающие обязанности, круг деятельности, назначение и роль. Функции управления показывают относительно обособленные направления деятельности, позволяющие осуществить определенное воздействие на управляемый объект в целях достижения поставленной задачи. С позиций методологии и методики применяются различные классификации функций управления в зависимости от положенных в основу признаков. По функциональному содержанию выделяется управление подготовкой производства, управление кадрами (персоналом), управление снабженческо-сбытовой деятельностью и т.д.; по объектам — управление бригадой, отделением, предприятием; по видам деятельности — управление экономическое, организационное, социальное; по однородности работ — управление общее (линейное), специальное и обслуживающее.

Различают также основные и конкретные (специальные) функции управления. К основным относят планирование, организацию, координацию, регулирование, контроль. Они существуют в каждой управляющей системе и на каждом уровне управления. Конкретные функции обычно связывают с разделением управленческого труда.

Конкретные функции управленческого персонала включают:

- общее (линейное) руководство;
- оперативное управление;
- технологическое и техническое обеспечение производства;
- трудовые ресурсы и социальное развитие коллектива;
- планово-экономическая деятельность;
- бухгалтерский учет, отчетность и финансы;
- строительство и реконструкция;
- материально-техническое снабжение и реализация продукции;
- хозяйственное обслуживание;
- природопользование и охрана окружающей среды;
- охрана труда и техника безопасности.

Планирование означает преднамеренный и сознательный выбор решения о том, что делать, как делать, когда и кому делать. Планирование предшествует выполнению всех других управленческих функций, поскольку оно призвано сформулировать цели и задачи предприятия (организации), пути, средства и методы их достижения. Планирование выполняет первую исходную функцию управления производством.

Координирование заключается в согласовании различных процессов управления, действий различных исполнителей во времени и в пространстве. Его цель — найти баланс в работе отдельных служб, руководителей предприятия, подчинение различных, иногда противоречивых интересов главной цели.

Регулирование — это вид управленческого труда, целью и назначением которого является преодоление противоречия между организацией и дезорганизацией, состоянием порядка и факторами, нарушающими этот порядок, т.е. воспроизведение на новом уровне упорядоченности системы в непрерывно меняющихся условиях.

Контроль заключается в систематической проверке всех сторон деятельности объекта управления в соответствии с установленными требованиями или принятыми решениями для обеспечения реализации поставленных целей.

По характеру работ функции управления можно разделить на административные, технические, производственные, экономические и хозяйственные. К административным относятся функции общего руководства. Их выполняют, как правило, линейные руководители (директор, управляющий, бригадир). К этой группе может быть отнесена и кадровая служба. К техническим функциям относятся технологическая и техническая подготовка производства, контроль качества продукции, охрана труда и техники безопасности и другие, к производственным — оперативное управление, экономическим — технико-экономического планирования, организации труда и заработной платы, бухгалтерского учета, управления финансами и др. К хозяйственным относятся функции материально-технического снабжения, общее делопроизводство и хозяйственное обслуживание.

Под воздействием современного механизма хозяйствования усложняются и изменяются такие функции, как планирование,

оперативный контроль, внедрение достижений научно-технического прогресса, материально-техническое снабжение и сбыт, подбор и расстановка кадров и другие.

1.2. Структура управления и принятия решений

Совокупность элементов и звеньев системы управления и установленных между ними постоянных связей (порядок их соподчиненности) составляет структуру управления. Конкретная структура управления отражается в схеме состава, взаимосвязей и соподчиненности отделов, секторов, служб аппарата управления, штатных расписаний, положений, должностных инструкций. Структура управления характеризуется свойствами:

- субординацией органов управления, отношения власти и подчиненности, закрепленные юридическими нормативными актами;
- функционированием в соответствии с технологией последовательности процедур управленческой деятельности;
- ограничением рамками данной производственной системы;
- осуществлением вертикальной и горизонтальной интеграции, профессионально-квалификационного и функционального разделения труда.

На структуру управления решающее влияние оказывают внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся цели, принципы, методы управления, обусловленные социально-экономической природой данного способа производства, размещением объекта (объемом и характером внешних связей, национальными, историческими и климатическими условиями), подчиненностью, кооперацией и т. д. К внутренним факторам, относятся организационное устройство, размеры и тип производства, уровень его специализации и концентрации, техническая оснащенность, обеспеченность и уровень квалификации кадров, природные и экономические условия (территориальное расположение, рельеф, дороги, размещение населенных пунктов по территории и другие).

Многие качественные свойства структуры управления трудно формализуются, поэтому при ее формировании необходимо умело сочетать факторы влияния с учетом соответствующих принципов:

Демократичность основ управления выражает правильное соотношение централизации и децентрализации в принятии решений о разделении управленческих, стратегических и текущих задач. Этот принцип при проектировании структуры управления призван обеспечить единоначалие и персональную ответственность за ведение дел.

Системный подход требует совокупной последовательности управленческих решений по реализации всех целей предприятия.

Рациональность предполагает оптимальное соотношение числа подчиненных и руководителей.

Соответствие субъекта объекту управления заключается в создании структуры управления исходя из особенностей объекта. Состав подразделений, характер взаимосвязей между ними определяются спецификой функционирования отдельных структурных звеньев и системы в целом.

Принцип адаптации состоит в повышении роли координации функциональных подразделений, их управляемости, гибкости, способности быстрого реагирования на изменение внешних и внутренних экономических условий при решении многообразных производственных задач.

Специализация предполагает такое проектирование структуры управления, которое обеспечило бы технологическое разделение труда.

Профессиональная регламентация предполагает группировку функциональных звеньев на всех организационных уровнях таким образом, чтобы каждое звено работало на достижение конкретных целей и несло полную ответственность за результат.

Правовая регламентация отражает условия и порядок функционирования данного подразделения, а также степень его значимости и самостоятельности. Правовыми нормами контролируется также баланс целей всех единиц аппарата управления.

Экономичность заключается в том, что требуемый эффект должен достигаться при минимальных затратах на управленческий аппарат, экономном использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов производства.

Принципы формирования структуры управления детализируются следующими правилами: предельная простота структуры для наилучшего восприятия персоналом; обозримость структуры; обеспечение каждого работника должностной инструкцией; передача информации в прямом (управленческие решения), и обратном (контроль исполнения) направлениях; координация деятельности высшим руководством; принятие окончательных решений на уровне руководителя предприятия с учетом возможностей и перспектив развития; четкость линий подчиненности и ответственности для избежания двойного подчинения и дублирования функций; разграничение линейного и функционального руководства.

Наиболее широко распространена классификация структуры управления по признаку двух – трех и т.д. ступенчатости. В небольших и средних по размеру предприятиях целесообразно строить структуру управления по двухступенчатой схеме: руководитель предприятия — бригадир. В крупных предприятиях неизбежно выделение промежуточных звеньев (отделений, участков, цехов и др.), через которые осуществляется руководство первичными производственными подразделениями: предприятие — цех — бригада.

Взаимосвязи и отношения между звеньями и работниками могут строиться на линейной, функциональной или комбинированной (линейно-функциональной) основе. На мелких предприятиях с простым производством линейная структура управления состоит в том, что каждый работник управления выполняет все функции руководства данным участком производства, а у подчиненного есть только один руководитель, распоряжения которого обязательны к исполнению. Преимущества линейной структуры заключаются в исключении дублирования функций и несогласованности управленческих действий; высокой личной ответственности руководителя за результаты деятельности; принятии оперативных решений. К недостаткам относят: высокие требования

к руководителю; перегрузку информацией, огромный поток бумаг, множественность контактов с подчиненными.

Функциональная структура управления для выполнения специализированных функций имеет звенья или отдельных исполнителей по планированию, агрономии, зоотехнии, инженерно-техническому обеспечению по определенным вопросам подчиняются нескольким руководителям. Преимущества функциональной структуры управления отличаются высокой компетентностью специалистов; расширением возможностей линейных руководителей в оперативном управлении производством. К недостаткам можно отнести трудности в поддержании постоянных взаимосвязей между различными службами; длительность принятия решений; сложности координации действий работников разных служб; снижение ответственности исполнителей за работу.

Развитие производства вызывает постепенное слияние линейной и функциональной структур, образуя линейно-функциональную структуру управления, которая объединяет их преимущества. Сущность комбинации состоит в общем руководстве по административным вопросам и каждый работник подчиняется одному руководителю (бригадир — управляющему, управляющий — директору). Функциональные звенья занимаются вопросами их компетенции, а право окончательного решения сохраняется за общим руководством.

Общие недостатки названных структур — слабая восприимчивость и адаптивность к рыночным отношениям, конкуренции, поиску новых сегментов на рынке. Эти и другие проблемы устраняются с внедрением программно-целевой структуры управления, которая характеризуется организацией временных творческих коллективов для выполнения определенных программ или решения конкретных проблем.

Современный эффективный вид матричной структуры управления создается путем совмещения линейной и программно-целевой структур. По вертикали строится линейное управление отдельными сферами деятельности (производством, сбытом), а по горизонтали программно-целевая структура организует управление программами, проектами. При матричной структуре руководитель программы работает с подчиненными

линейным руководителям специалистами. Руководитель матричной структуры в основном определяет, что и когда должно быть сделано по конкретной программе. Линейные же руководители решают, кто и как будет выполнять ту или иную работу. Согласно такой классификации выделяются отделенческие (территориальные), отраслевые (цеховые), бригадные и комбинированные структуры управления.

Отделенческая структура управления крупных хозяйств характеризуется производственно-территориальным принципом организации и управления для обеспечения производства продукции под руководством управляющих отделений. Управление отраслевыми специализированными функциями осуществляют агрономы, зоотехники, ветврачи, механики и др. Бригадная структура управления — наиболее простая и находит применение в небольших по размеру хозяйствах (овощеводство закрытого грунта). Комбинированная структура управления применяется в хозяйствах с многоотраслевыми подразделениями, организованными территориально и по специализации (цехи, бригады), в основе организации которых лежат отраслевые принципы. На практике эта структура может иметь множество комбинаций.

В любой структуре управления важнейшим элементом является принятие решений в результате творческого целенаправленного анализа проблемных ситуаций, выбора и реализации путей, методов и средств их преодоления в соответствии с поставленной целью.

Анализ позволяет выявить наиболее вероятные причины появления проблем, вызванных влиянием следующих факторов:

- неверных принципов деятельности организации;
- ошибочных критериев оценки деятельности организации, подразделения, коллектива, отдельного работника;
- нарушений процессов достижения поставленных целей посредством случайных и умышленных ошибок, наносящих ущерб организации или конкретному лицу;
- непредвиденных обстоятельств (стихийных бедствий, техногенных катастроф, политических и экономических катаклизмов).

К управленческому решению предъявляют ряд общих требований. Всесторонняя обоснованность означает необходимость принятия решения на базе максимально полной и достоверной информации путем анализа ресурсного обеспечения, научно-технических возможностей, целевых функций, экономических и социальных перспектив предприятия, отрасли. Своевременность принятия решения не должно отставать или опережать потребности организации. Полнота содержания решения должны охватывать все сферы деятельности организации: функционирование и развитие системы; средства и ресурсы для достижения цели; пути, способы и сроки достижения цели; порядок взаимодействия подразделений и исполнителей; организация выполнения работ на всех этапах реализации решений.

Полномочность — строгое соблюдение субъектом управления прав и полномочий, предоставленных высшим органом управления. Сбалансированность прав и ответственности каждого органа, звена и уровня управления требует постоянной корректировки.

Согласованность с принятыми ранее решениями обеспечивает преемственность и непротиворечивость в управлении, которая выражается в последовательной научно-технической, рыночной и социальной политике организации. Появление противоречащих друг другу решений — признак низкого качества управления.

В процессе принятия решения обычно присутствуют три момента: интуиция, суждение и рациональный подход. Интуитивное решение основывается на ощущении правильного выбора его варианта. Интуиция обостряется вместе с накоплением опыта и при ориентации на нее менеджер становится заложником случайности с низкой возможностью правильного выбора. Решения на основе суждений во многом сходны с интуитивными, но управленец опирается на знания и осмысленный опыт прошлого.

Качественный уровень решений в основном зависит от личности менеджера, поэтому различают уравновешенные, импульсивные, инертные, рискованные и осторожные решения. Уравновешенные решения принимают менеджеры, внимательно и критически относящиеся к своим действиям, выдвигаемым гипотезам и их проверке. Обычно, прежде чем приступить к принятию

решения, они формулируют исходную идею. Импульсивные решения легко генерируют самые разнообразные идеи в неограниченном количестве, но менеджер не в состоянии их как следует проверить, оценить, поэтому решения, оказываются недостаточно обоснованными и надежными. Инертные решения — результат осторожного поиска. В них контрольные и уточняющие действия преобладают над генерированием идей, поэтому они редко бывают оригинальными, новаторскими. Рискованные решения отличаются от импульсивных тем, что их авторы не нуждаются в тщательном обосновании своих гипотез, уверены в себе, не боятся опасностей. Осторожные решения характеризуются тщательной оценкой всех вариантов, но по сравнению с инертными еще в меньшей степени, отличаются новизной и оригинальностью. Перечисленные решения принимаются в основном в процессе оперативного управления. Для стратегического и тактического управления принимаются рациональные решения, основанные на методах экономического анализа, обоснования и оптимизации.

Результаты управленческих решений, в сельскохозяйственных организациях затрагивают интересы множества людей. Эти решения классифицируют по разным признакам. Относительно иерархии субъектов управления выделяют решения государственных, хозяйственных, предпринимательских и общественных организаций. Государственные органы принимают и утверждают законодательные, организационные, распорядительные документы и проводят организационную работу. Решения по степени влияния на будущее организации (предприятия) делятся на стратегические и тактические. Первые определяют основные пути развития субъектов рынка, а вторые предлагают конкретные способы достижения результатов. Обычно стратегические решения принимают структуры высшего уровня управления, а тактические — низшие организации. По стратегическим решениям высшее руководство берет на себя инициативу, тактические указания имеют характер предписаний.

В зависимости от продолжительности периода реализации выделяют долгосрочные (свыше 5 лет), среднесрочные (от 3 до 5 лет) и краткосрочные (до одного года) решения. Долгосрочные

решения обычно имеют прогнозный (проектный) характер которые могут остаться нереализованными, при появлении в будущем новых ситуаций. Среднесрочные решения отражаются в обязательных для исполнения планах и программах осуществления конкретных практических мероприятий. Планы и программы должны корректироваться, только в чрезвычайных ситуациях.

Краткосрочные решения чаще передаются в форме устных или письменных приказов, распоряжений. Таким образом, при увеличении срока выполнения решения результаты имеют более вероятный характер, т.е. чем меньше срок, тем результат будет более определенным.

По степени обязательности исполнения решения подразделяются на директивные, рекомендательные и ориентирующие. Директивные решения разрабатываются высшими органами управления в стабильных условиях по наиболее важным перспективным и текущим проблемам организации для обязательного исполнения на низших уровнях. Рекомендательные решения готовятся совещательными органами — различными комитетами и комиссиями для желательного исполнения. Ориентирующие решения предназначены для низших уровней управления в качестве индикаторов при значительной свободе от центра.

По функциональному назначению можно выделить организационные, регулирующие, координирующие и контролирующие решения. Пример организационного решения — учреждение акционерного общества, распределение служебных обязанностей и т. д. Регулирующие решения часто предписывают способ осуществления в определенных ситуациях тех или иных действий и выражаются в различных правилах, распорядках, графиках, нормах, нормативах и др. Координирующие решения имеют в основном оперативный характер, например, распределение текущей работы среди исполнителей. Контролирующие решения служат для оценки результата тех или иных действий подчиненных. По широте охвата выделяются общие и специальные решения. Общие решения касаются одинаковых проблем, различных подразделений организации, например- распорядок рабочего дня, сроки выплаты заработной платы и т. д. Специальные реше-

ния относятся к узким проблемам, возникающим в одном подразделении или в группе людей. Относительно сферы реализации решения могут быть связаны с производством, сбытом, научными исследованиями, кадрами и т.д.

Основные этапы процесса принятия решений во многом определяются конкретной ситуацией и проблемой. Анализ ситуации требует сбора и обработки информации, оценки состояния внешней и внутренней среды. Менеджеры и специалисты классифицируют и анализируют информацию, сравнивают реальные значения контролируемых параметров с запланированными, выявляют проблемы для их преодоления, т.е. делают ее диагноз.

Определение критериев выбора необходимо для назначения показателей решения возникшей проблемы. Руководителю необходимо определить показатели, по которым будет производиться сравнение альтернатив и выбор наилучшей. Выбор оптимального варианта решения проблемы предполагает сравнение достоинств и недостатков вероятных результатов реализации. Для сопоставления вариантов решения нужно пользоваться стандартами или критериями, определенными на 3-м этапе выработки решения.

Согласование решения состоит в том, что подготавливают, разрабатывают решение одни работники, принимают или утверждают — другие, а выполняют — третьи. Поэтому в процессах принятия решения существенную роль играет стадия согласования. Лучший способ согласования решения состоит в привлечении работников в процесс его принятия. Однако, встречаются ситуации, когда это невозможно или нерационально, менеджер должен принимать решения единолично, не прибегая к обсуждениям и согласованиям. Для успешной реализации решения необходимо определить комплекс работ и ресурсов и распределить их по исполнителям и срокам.

Проблема контроля управленческих решений весьма актуальна, особенно для крупных организаций. Можно принять немало разумных и полезных решений, но без рационально организованной системы контроля исполнения они останутся в «недрах делопроизводства» и не дадут ожидаемого эффекта. Способы и методы реализации решения зависят от его содержа-

ния и объективных условий его претворения в жизнь. Применяемые при реализации решений методы должны обладать точностью для обеспечения соответствия полученного результата тому, что ожидалось. Эти методы должны быть надежными, не допускающими значительных ошибок и не создающими ситуаций с повышенным риском.

Управление персоналом. Работники управления выполняют какие-либо функции преимущественно умственным трудом, обеспечивающим необходимую направленность, согласованность и эффективность деятельности всего персонала. Без соответствующих кадров невозможно реализовывать нововведения, поэтому меры по совершенствованию управления должны дополняться, закрепляться и развиваться в формах и методах определенной кадровой политики. В зависимости от функциональной роли в процессе принятия и реализации решений выделяют руководителей, специалистов, вспомогательный персонал. Руководители занимаются вопросами развития производства и деятельности аппарата управления, организуют принятие и реализацию решений. Специалисты участвуют в подготовке решений и их реализации. Вспомогательный (технический) персонал осуществляет информационное обслуживание аппарата управления.

Управление персоналом включает взаимосвязанные ключевые элементы: отбор; оценку профессиональных качеств; вознаграждение; обучение и повышение квалификации.

При анализе имеющихся профессиональных кадров должны быть получены ответы на следующие вопросы: достаточно ли компетентны сотрудники организации; заинтересованы ли они в успехе организации; достаточно ли готовы к восприятию изменений; достаточно ли хорошо «вписываются» в существующую культуру производства; какие внешние факторы влияют в данный момент на качество и число персонала.

При наборе сотрудников необходимо:

- четко определить требования к данной работе путем тщательного анализа задач и предполагаемой ответственности;
- составить описание функций и список требуемых качеств кандидата;
- принять решение о месте поиска кадров — внутри организации или на рынке труда;

- выбрать наиболее интересные из полученных заявок и договориться о встречах и собеседованиях;

- выбрать кандидата на основе результатов собеседований, тестов и рекомендаций.

Оценка профессиональных качеств дается в процессе регулярных совещаний руководителя с сотрудниками, на которых обсуждаются и оцениваются их профессиональная деятельность, планы на будущее.

В стратегическом плане намечаются мероприятия:

- повысить эффективность производства путем оптимального использования имеющихся кадров;

- выявить сотрудников, способных выполнять ответственную работу, дать им возможность реализовать свой потенциал;

- помогать совершенствованию сотрудников, по вопросам их потребности, мотивов, дарования, стремления к профессиональному росту;

- способствовать повышению заработной платы в соответствии с возросшим профессиональным уровнем.

В тактическом плане задачи оценки профессиональной деятельности таковы:

- повысить заинтересованность в труде;

- добиться лучшего взаимопонимания между руководителем и подчиненными;

- повысить удовлетворение от работы, ликвидируя помехи и препятствия;

- довести до сведения подчиненных оценку их деятельности;

- поставить реальные и достижимые цели на ближайшее будущее;

- рассмотреть все возможные варианты кадровых перестановок внутри предприятия.

В подборе и оценке кадров управления может быть три варианта: набор, выдвижение, ротация. Набор — это назначение, связанное с вовлечением в сферу управления, ранее в ней не работавших кадров. Предполагается, что кандидат до перехода в сферу управления обязательно где-то уже работал. Выдвижение — назначение уже работающего в системе управления специалиста, на новый более высокий пост. Ротация — это назначение,

при котором либо название должности остается прежним, и меняется место работы, либо изменяется должность на одном и том же уровне. Выдвижение и ротация — это перемещение работников внутри системы управления или перемещение резервного работника.

В системе планирования подбора кадров должны реализовываться принципы, которым подчинен процесс в целом.

Принцип ситуации — необходимо учитывать не только общее соответствие кандидата должности, но и конкретную ситуацию.

Принцип сочетания работников из своей организации и со стороны — «свои» работники знают организацию, привыкли к ней; «чужие» трудно вписываются в коллектив, особенно в систему неформальных связей, но приносят свежий взгляд, новые идеи. Поэтому только сочетание тех и других определяет успех подбора кадров.

Принцип сочетания «старых и молодых кадров» — первые — носители опыта, традиций, обеспечивают преемственность и устойчивость руководства; вторые — более активны, охотнее идут на эксперименты, в ряде случаев лучше вооружены современными знаниями. Сочетание обеих групп работников обеспечивает необходимую эффективность работы управленческого коллектива.

Принцип компенсации — отрицательные качества одного работника должны компенсироваться соответствующими положительными качествами другого.

Принцип динамизма — сочетание стабильности и мобильности. Стабильность позволяет проводить долгосрочные мероприятия, эффект от которых наступает не сразу, но по своим масштабам он очень значителен. В то же время стабильность чревата привыканием к сложившейся ситуации, в ряде случаев порождает самоуспокоенность.

На практике существует два основных подхода к оценке управленческих кадров. В соответствии с одним из них смысл оценки состоит в контроле за деятельностью работника с последующим поощрением, продвижением по службе или наказанием. Другой подход предполагает поиск путем совершенствования работы и самореализации сотрудника аппарата управления. В

первом случае оценка осуществляется в форме аттестации членами экспертной комиссии, которые ограничиваются заслушиванием отчета и вынесением «приговора». Во втором случае оценку осуществляет непосредственный руководитель, выступающий, прежде всего, как советник, пытающийся вместе с подчиненным найти его ошибки, пути их преодоления и решения, стоящих перед ним задач.

Показатели, с помощью которых осуществляется оценка, могут быть количественными и качественными, причем последние выражаются как в реальных величинах, так и в условных баллах. Результат оценки — либо присвоение квалификации, либо признание работника соответствующим или не соответствующим своей должности с определенными рекомендациями на будущее о сохранении должности, повышении, понижении или увольнении.

1.3. Стили управления трудовым коллективом

Совокупность методов, приемов и способов осуществления управленческой деятельности, форм взаимоотношений и личного поведения, охватывает стиль управления, который складывается из идейных убеждений, профессионально-организаторских качеств и определенных этико-психологических черт. К идейным убеждениям относятся уверенность в правильности выбранной стратегии и тактики развития производства непримиримость к недостаткам, гласность, демократичность, видение перспективы, умение критиковать, борьба с бюрократизмом.

Профессионально-организаторские качества проявляются руководителями в процессе управленческой деятельности. К ним относятся: умение организовать работу аппарата управления; научный подход к делу; деловитость и предприимчивость; дисциплинированность; умение осуществлять организационно-распорядительную работу, контролировать.

Управленец может быть авторитарным, демократическим, либеральным.

Авторитарный стиль сводится к недоверию подчиненным и единоличному решению всех вопросов, в качестве основной формы мотивации применяет наказание. Сотрудники в основном

относятся к навязанным руководителем решениям безразлично или негативно, радуются ошибкам, находя в этом подтверждение своей правоты. В результате этого на предприятии формируется неблагоприятный морально-психологический климат коллектива. Демократический стиль управления характеризуется высокой степенью децентрализации полномочий, активным участием сотрудников в принятии решений, созданием благоприятных условий, выполнения служебных обязанностей, что оказывается для них привлекательным, а достижение успеха само по себе служит вознаграждением. Для необходимости стимулирования творческого подхода исполнителей к решению поставленных задач предпочтителен либеральный стиль управления. Руководитель ставит перед исполнителями проблему, создает необходимые организационные условия работы, определяет ее правила, задает границы решения, а сам отходит на второй план. За собой он оставляет функции консультанта, арбитра, эксперта, оценивающего полученные результаты. При этом поощрение и наказание отступают на второй план по сравнению с внутренним удовлетворением, получаемым подчиненными от возможности реализации своих творческих способностей.

1.4. Понятие о предприятии как юридическом лице

Юридическое лицо - созданная и зарегистрированная в установленном законом порядке организация, которая может иметь в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и, в случае наличия такового, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Признаки юридического лица:

- приобретение гражданских прав и обязанностей от своего имени как выражение единой воли его участников вовне;
- имущественная обособленность, которая должна толковаться более широко, чем обозначенная в ст. 48 ГК: имущество может принадлежать юридическому лицу не только на вещном, но и исключительно на обязательственном праве (денежные

средства на счете, арендованное имущество), но при этом оно не перестанет быть полноценным субъектом гражданского права;

- самостоятельная имущественная ответственность, отличная от ответственности его участников, необходимой предпосылкой которой является обособленное имущество — объект притязаний кредиторов;

- выступление в качестве истца и ответчика в суде.

Юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Юридическое лицо должно обладать учредительными документами (обычно это устав), местом нахождения и исполнительным органом. Почти для всех типов юридических лиц местом нахождения является адрес, по которому находится (или должен находиться в соответствии с учредительными документами) постоянно действующий исполнительный орган. Юридическое лицо действует только в пределах, описанных в учредительных документах. Юридическое лицо приобретает гражданские права и принимает на себя гражданские обязанности через свои органы, действующие в соответствии с законом, иными правовыми актами и учредительными документами (примерами таких органов являются директор, председатель правления, общее собрание участников).

Правосубъективность юридических лиц:

Правосубъективность юридических лиц отличается от правосубъективности физических лиц (например, юридическое лицо не может завещать свое имущество). Содержание правосубъективности юридических лиц: возможность приобретения прав, юридическое лицо отвечает за свои обязательства, имеет наименование, а также местонахождение. Существуют требования закона к наименованию юридического лица, например, в наименование должно содержаться указание на организационно-правовую форму юр. лица, а касаясь некоммерческих организаций на характер их деятельности.

Местом нахождения юридического лица определяется по государственной регистрации, если иное не предусмотрено законом. Законодатель устанавливает особое требование к хозяйственным обществам, данный тип юр. лиц должны иметь почтовый адрес. Местонахождения юридического лица указывается в учредительном документе.

Приобретение прав и обязанностей юридическим лицом происходит посредством действий его органов (п. 1 ст. 53 ГК), а в установленных законом случаях юр. лицо может приобретать права и обязанности через своих участников (п. 2 ст. 53 ГК).

В содержание правосубъективности юридического лица также входит возможность создавать филиалы и представительства, являющимися обособленными подразделениями юридического лица.

Образование юридического лица:

Порядок государственной регистрации юридических лиц определён Федеральным законом от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ (ред. от 26.11.2019) "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.05.2020).

Согласно Постановлению Правительства РФ от 17 мая 2002 г. N 319 (ред. от 16.09.2003) "Об уполномоченном федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, крестьянских (фермерских) хозяйств, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей" (с изм. от 12 августа 2002 г.), таким регистрирующим органом является Министерство РФ по налогам и сборам.

Юридическое лицо считается созданным со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Для регистрации обычно представляются:

- заявление учредителей о регистрации;
- устав организации;
- учредительный договор или решение учредителей о создании юридического лица или протокол собрания;
- документ об уплате регистрационной пошлины;
- документ об оплате половины уставного капитала коммерческой организации.

Регистрирующий орган проверяет соблюдение необходимых для создания субъекта права условий, регистрирует учредительные документы и принимает решение о признании организации юридическим лицом. После этого основные данные об организации включаются в единый государственный реестр юридических лиц и становятся доступными для всеобщего обозрения.

Отказ в регистрации допускается лишь в случаях несоответствия учредительных документов закону и несоблюдения установленного порядка образования юридического лица. Отказ, а также уклонение регистрирующего органа от регистрации могут быть обжалованы в суде.

Виды юридических лиц:

В зависимости от формы собственности:

- государственные
- частные (негосударственные)

В данной классификации можно учесть прямую аналогию с принятым зарубежным делением:

- юридические лица публичного права
- юридические лица частного права

В зависимости от целей деятельности:

- Коммерческие
- Некоммерческие

По составу учредителей:

- Юридические лица, учредителями которых являются только юридические лица (союзы и ассоциации)
- Только государственные (унитарные предприятия)
- Любые субъекты гражданского права (все остальные юридические лица)

По характеру прав участников выделяют организации:

- на имущество которых учредители имеют право собственности или иное вещное право (государственные и муниципальные предприятия, а также учреждения)
- в отношении которых их участники имеют обязательственные права (хозяйственные товарищества и общества, кооперативы)
- в отношении которых их участники не имеют имущественных прав (общественные объединения, религиозные организации, фонды и объединения юридических лиц)

В зависимости от объема вещных прав организации выделяют юридические лица, обладающие правом:

- оперативного управления на имущество (учреждения, казённые предприятия)
- хозяйственного ведения (государственные и муниципальные предприятия, кроме казённых)

- собственности на имущество (все другие юридические лица)

Таким образом, рассмотрев детально все составляющие определения юридического лица, можно подвести итог и сформулировать общую характеристику юридического лица. Для этого сведем воедино все идеи, которые нашли отражение в этом пункте работы. Общими характеристиками юридического лица являются:

- Организационное единство юридического лица. Имеется в виду четкая иерархия управления юридическим лицом, которая описана в учредительных документах или нормативных актах, которые регулируют деятельность тех или иных видов юридических лиц;

- Имущественная обособленность. Независимо от вида юридического лица, оно может владеть, пользоваться и распоряжаться своим имуществом;

- Гражданско-правовая ответственность. Юридическое лицо владеет обособленным имуществом, на которое могут претендовать кредиторы.

- Выступление в гражданском обороте от своего имени. Юридическое лицо наделяет соответствующими полномочиями орган, который и представляет его интересы.

Организационно – правовые формы деятельности аптечных организаций в современных условиях
Классификация аптечных предприятий по формам собственности. Их краткая характеристика

Выделяют три формы собственности аптечных предприятий:

- частная
- государственная
- муниципальная

Частная собственность — одна из форм собственности, которая подразумевает защищенное законом право физического или юридического лица, либо их группы на предмет собственности.

Частная собственность, как особая форма, характеризуется тем, что признаки (правомочия) здесь могут разделяться и пер-

сонифицироваться в разных субъектах. Трудятся одни, а распоряжаются доходом и имуществом другие. Положение последних определяется экономической властью, а положение первых — экономической зависимостью. В промежуточном положении находится управляющий (менеджер), поскольку, как отмечалось выше, управляющие участвуют в выполнении функций по распоряжению. Если частное лицо, будучи собственником условий производства, не применяет труд наемных работников, то такую собственность следует определить как индивидуальную (или частно – трудовую).

Государственная собственность — форма собственности, при которой имущество, в том числе средства и продукты производства, принадлежит государству полностью либо на основе долевой или совместной собственности. Государству могут принадлежать акции в акционерных обществах различных форм собственности. Кроме того, государство может иметь в собственности любое имущество, необходимое для осуществления его функций.

Наряду с государственной *муниципальная собственность* является разновидностью публичной собственности. Верховным распорядителем имущества муниципальных предприятий являются органы местной власти (городские, районные и др.). Управление муниципальными предприятиями осуществляется либо непосредственно муниципальными органами, либо через назначенных руководителей (или менеджеров). Созданный доход может распределяться муниципальными органами, руководителями самостоятельно или с участием трудовых коллективов.

Таким образом, собственность делится на формы, обуславливающие её дальнейшую организационно – хозяйственную деятельность.

Классификация организационно – правовых форм предприятий РФ и их краткая характеристика

Организационно – правовая форма хозяйствующего субъекта – признаваемая законодательством той или иной страны форма хозяйствующего субъекта (то есть юридических лиц, индивидуальных предпринимателей или организаций, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица), фиксирующая способ закрепления и использования имущества

хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели деятельности.

Организационно – правовая форма – способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности.

К хозяйствующим субъектам в ОКОПФ относятся любые юридические лица, а также организации, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, и индивидуальные предприниматели.

В общероссийском классификаторе организационно – правовых форм (ОКОПФ) (ОК 028-99 (в ред. изменения N 1/99)) каждой организационно – правовой форме соответствует двух-разрядный цифровой код, наименование организационно – правовой формы, алгоритм сбора.

1. ОПФ хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами – коммерческими организациями

Полное товарищество – товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам не только в размере вкладов в складочный капитал, а всем принадлежащим им имуществом, то есть «полную», неограниченную ответственность.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – коммерческая организация, основанная на складочном капитале, в которой две категории членов: полные товарищи и вкладчики-коммандитисты. Полные товарищи осуществляют предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечают по обязательствам товарищества всем своим имуществом. Вкладчики-коммандитисты отвечают только своим вкладом.

Общество с ограниченной ответственностью (общепринятое сокращение – ООО) – учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Общество с дополнительной ответственностью – одна из организационно – правовых форм, предусмотренная законодательством Российской Федерации (Гражданский кодекс РФ, ст. 95) для коммерческих организаций. Учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества.

Открытое акционерное общество – форма организации публичной компании; акционерное общество, акционеры которого пользуются правом отчуждать свои акции.

Закрытое акционерное общество – форма организации публичной компании; (общепринятое сокращение – ЗАО) – акционерное общество, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определенного круга лиц (в противоположность открытому). Акционеры такого общества имеют преимущественное право на приобретение акций, продаваемых другими акционерами. Число участников закрытого акционерного общества ограничено законом. Как правило, закрытое акционерное общество не обязано публиковать отчетность для всеобщего сведения, если иное не установлено законом.

Унитарное предприятие – обычные сокращения: Государственное унитарное предприятие – ГУП, Муниципальное унитарное предприятие – МУП, Федеральное государственное унитарное предприятие – ФГУП – коммерческая организация, не наделённая правом собственности на закреплённое за ней собственником имущество. В такой форме могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество (соответственно государственное или муниципальное) принадлежит унитарному предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (казенное предприятие).

Производственный кооператив (артель) – коммерческая организация, созданная путём добровольного объединения граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками)

имущественных паевых взносов. Уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности также и юридических лиц.

2. ОПФ хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами – некоммерческими организациями

Потребительский кооператив – это одна из разновидностей кооперативов. Потребительским кооперативом является добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения собственных потребностей в товарах и услугах, первоначальное имущество которого складывается из паевых взносов.

Общественное объединение – добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения.

Общественная организация – негосударственное добровольное объединение граждан на основе совместных интересов и целей. Иногда используется определение "третий сектор" (общественный) в дополнение к публичному и частному секторам. При использовании понятия третий сектор также подразумевается, что организация не доходная.

Общественные движения (часто используется словосочетание социальные движения) – тип коллективных действий или объединений, внимание которых сосредоточено на конкретных политических или социальных проблемах. Общественным движением называют также организованные коллективные усилия, которые способствуют или препятствуют, вплоть до отмены, социальным изменениям.

Политическая партия – особая общественная организация (объединение), непосредственно ставящая перед собой задачи овладеть политической властью в государстве или принять в ней участие через своих представителей в органах государственной власти и местного самоуправления. Большинство партий имеют программу: выразитель идеологии партии, перечень её целей и способов их достижения.

Фонд – общественная организация, которая ведает (принимает и распоряжается) средствами, поступающими к ней для каких-нибудь социально значимых целей.

Учреждение – создано собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера.

Государственная корпорация (ГК) – организационно – правовая форма некоммерческих организаций в России. Государственной корпорацией признаётся не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

Некоммерческое партнёрство (НКП) – в российском законодательстве основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей. Некоммерческое партнёрство может быть создано в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Автономная некоммерческая организация – не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и/или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры.

Ассоциация (Союз) (лат. *Associo* – присоединять) – одна из организационно – правовых форм некоммерческих организаций, являющаяся добровольным объединением юридических лиц, науки, права, физической культуры и спорта и иных услуг.

3. ОПФ хозяйствующих субъектов без прав юридического лица

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) является имущественным комплексом, без образования юридического лица, основанным на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью увеличения стоимости имущества фонда. Таким образом, подобный фонд формируется из денег инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определённое количество паёв.

Простое товарищество – одна из организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов, предусмотренная законодательством Российской Федерации (Гражданский кодекс РФ, ст. 1041) для занятия коммерческой деятельностью.

Филиал (от лат. *Filialis* – филиал) – обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства. Филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных им положений. Руководители филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности. Сведения о филиалах должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица. Филиалы действуют на основании положений о филиалах, которые утверждаются органами юридического лица.

Индивидуальные предприниматели – физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Крестьянское (фермерское) хозяйство – это объединение граждан, которые совместно владеют имуществом и осуществляют производственную или другую хозяйственную деятельность. После государственной регистрации крестьянско-фермерского хозяйства, его Глава является индивидуальным предпринимателем – фермером.

Открытие аптечной организации. Порядок аккредитации и лицензирования. Вновь создаваемая аптечная организация для получения статуса юридического лица должна пройти регистра-

цию в регистрационных органах, при этом выдается регистрационный номер (вносится в единый Государственный Реестр юридических лиц). Аптечная организация получает свидетельство о Государственной регистрации.

Юридическое лицо – организация, имеющая в собственности или в управлении обособленное имущество, отвечающее по своим обязательствам этим имуществом.

Для получения статуса юридического лица организация должна пройти регистрацию в органах местного самоуправления. Они регистрируют организацию, присваивают ей регистрационный номер, который вносится в единый государственный реестр юридических лиц, а также утверждают форму собственности. Организация получает временное свидетельство о государственной регистрации.

Для регистрации организации необходимо предоставить:

1. заявление установленной формы, за подписью заявителя;
2. учредительный протокол и учредительный договор;
3. устав аптеки;
4. документ об уплате государственной пошлины

В уставе аптечной регистрации указываются её учредители (для государственных аптек – это органы государственной власти, федерации или её субъектов; для муниципальных аптек – органы местного самоуправления; для частных аптек – различные юридические и физические лица). В уставе фиксируется адрес и юридический статус аптеки, отмечается наличие у неё печати со своим наименованием и указанием организационно–правовой формы, углового штампа, самостоятельного баланса и расчётного счёта в банке. В уставе определяются задачи и функции аптеки, а также другие виды деятельности. Устав определяет имущество и средства аптеки, права аптеки, порядок управления аптекой, права руководителя и коллектива, порядок приёма и увольнения, порядок и гарантии оплаты труда, порядок контроля за деятельностью аптеки, её отчётностью, порядок прекращения деятельности и причины.

Юридическое лицо, созданное одним учредителем, действует на основании устава, который утверждает учредитель.

Если учредителей несколько, то между ними обязательно заключается учредительный договор, предоставляемый в регистрационные органы вместе с уставом.

Учредительный договор – это договор, заключаемый в письменном виде между представителями организации, в котором они обязуются создать юридическое лицо, определяют порядок совместной деятельности по его созданию, условие передачи ему своего имущества и участие в его деятельности. Учредительный договор определяет также порядок и условия распределения между учредителями прибыли и убытков, управление деятельностью юридического лица и выхода учредителей из его состава.

После регистрации, на основании полученного временного свидетельства, аптека открывает расчётный счёт в банке. Для открытия счёта ей необходимо встать на учёт:

1. в налоговых органах;
2. органах государственной статистики;
3. в фонде занятости населения;
4. в пенсионном фонде;
5. территориальном фонде обязательного медицинского страхования;
6. фонде социального страхования

После этого, аптечная организация обменивает временное свидетельство на постоянное и с этого момента официально существует как юридическое лицо. Однако, она ещё не имеет права осуществлять фармацевтическое обслуживание населения и ЛПУ. Для получения такого права каждая аптечная организация должна пройти аккредитацию, сертификацию и получить лицензию на фармацевтическую деятельность.

Аккредитация – это процесс, определяющий соответствие места и условий фармацевтической деятельности, установленным требованиям к организации лекарственной помощи и услугам.

После аккредитации аптечная организация и работающие в ней специалисты проходят сертификацию.

Сертификация – это процесс получения сертификата, подтверждающего соответствие условий деятельности (для организаций) или уровня подготовки (для специалистов) установленным стандартам. Целью аккредитации и сертификации является

гарантия качества обслуживания населения. Аккредитация, сертификация и лицензирование вновь открываемой аптечной организации осуществляются одновременно специально уполномоченными органами исполнительной власти территории РФ.

Перед тем как аптечная организация получит сертификат и лицензию проводится проверка квалификационного состава организации, наличия собственной или арендованной материально-технической базы, действующих НД в соответствующих видах фармацевтической деятельности, соблюдение санитарно-гигиенических норм, противопожарной безопасности и охранных мероприятий, правил охраны труда и техники безопасности, торговли и реализации фармацевтической продукции, наличие сертификатов качества на товары. Для проверки соответствия организации существующим стандартам лицензирующие органы привлекают на контрактной основе независимых экспертов, в качестве которых выступают опытные специалисты с высшим фармацевтическим образованием. По итогам экспертной проверки составляется акт экспертизы. В результате сертификации аптечной организации выдаётся аккредитационный сертификат соответствия условий деятельности установленным стандартам.

К фармацевтической деятельности в РФ допускаются лица, получившие фармацевтическое образование и специальное звание, имеющие диплом и сертификат специалиста. Сертификацию специалистов проводят государственные учебные заведения, осуществляющие дополнительное профессиональное образование и профессиональные фармацевтические ассоциации, получившие на это разрешение федеральных органов власти. Специалисты, прошедшие полный курс обучения, сдают сертификационный экзамен. Успешно сдавшие его получают сертификат специалиста, свидетельствующий о соответствии уровня подготовки специалиста государственным образовательным стандартам и квалификационным требованиям. Сертификат специалиста действует на всей территории РФ и подтверждается через каждые 5 лет после соответствующей подготовки в системе дополнительного профессионального образования. Сертификаты аптечной организации и специалистов являются необходимыми для получения лицензии на фармацевтическую деятельность.

1. Согласно Федерального закона от 04.05.2011 N 99-ФЗ (ред. от 18.02.2020) "О лицензировании отдельных видов деятельности" (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.03.2020).

Лицензирование – это мероприятие, связанное с выдачей государственных разрешений, приостановлением их действия и аннулированием, а также надзором лицензирующих органов за соблюдением организациями лицензионных требований и условий.

Лицензирование является формой государственного регулирования фармацевтической деятельности, в соответствии с законодательством РФ, приказами и распоряжениями МЗ РФ, а также способами контроля государства за соблюдением фармацевтическими организациями требований нормативно – правовых актов, предъявляемых к деятельности, связаны с оказанием лекарственной помощи населению.

Основная цель лицензирования – оценка возможности оказания фармацевтической организации различных видов квалифицированной лекарственной помощи и выдача государственного разрешения на право заниматься фармацевтической деятельностью.

Лицензия – это официальный документ разрешающий осуществление указанного в нём вида деятельности в течение установленного срока и определяющим обязательное для исполнения требования и условия его осуществления. Бланк лицензии имеет степень защищённости на уровне ценной бумаги на предъявителя, учётную серию и номер. Лицензия на осуществление фармацевтической деятельности выдается при наличии документов, подтверждающих право соискателя лицензии на использование помещений в целях осуществления фармацевтической деятельности, наличие сертификатов у специалистов, осуществляющих фармацевтическую деятельность, а также санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещений требованиям санитарных правил.

Положение о лицензировании фармацевтической деятельности утверждено Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2011 г. N 1081 «О лицензировании фармацевтической деятельности» (с изменениями и дополнениями от:

4 сентября 2012 г., 15 апреля 2013 г., 23 сентября 2016 г., 4 июля 2017 г., 21 февраля, 15 мая 2020 г.).

Положение, которое устанавливает порядок лицензирования фармацевтической деятельности, осуществляемой индивидуальными предпринимателями в сфере обращения предназначенных для медицинского применения лекарственных средств, включающей оптовую, розничную торговлю лекарственными средствами и изготовление лекарственных средств.

Лицензирование фармацевтической деятельности осуществляет Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения, согласно Положения о Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения (с изменениями на 16 мая 2020 года).

Лицензионными требованиями и условиями при осуществлении фармацевтической деятельности являются:

1. наличие у соискателя лицензии (лицензиата) принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании помещений и оборудования, необходимых для осуществления фармацевтической деятельности и соответствующих установленным к ним требованиям;

2. соблюдение лицензиатом, осуществляющим оптовую торговлю лекарственными средствами, требований Проекта Приказа Министерства здравоохранения РФ от 28 декабря 2010 г. N 1222н "Об утверждении Правил оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения" (подготовлен Минздравом России 21.11.2019) (документ принят);

3. соблюдение лицензиатом, осуществляющим розничную торговлю лекарственными средствами, требований Федерального закона от 12.04.2010 № 61 – ФЗ (в ред. от 03.04.2020-Редакция подготовлена на основе изменений, внесенных Федеральным законом от 03.04.2020 N 105-ФЗ) «Об обращении лекарственных средств» и правил продажи лекарственных средств, утверждаемых в соответствии с законом РФ «О защите прав потребителей» (в редакции Федерального закона от 9 января 1996 года N 2-ФЗ) (с изменениями на 24 апреля 2020 года);

4. соблюдение лицензиатом, осуществляющим изготовление лекарственных средств, правил изготовления лекарственных средств, утверждаемых в соответствии с Федеральным законом от 12.04.2010 № 61 – ФЗ (в ред. от 03.04.2020) «Об обращении

лекарственных средств», и требований к контролю качества лекарственных средств, изготовленных в аптечных учреждениях;

5. соблюдение лицензиатом требований о запрещении продажи лекарственных средств, пришедших в негодность, лекарственных средств с истекшим сроком годности, фальсифицированных лекарственных средств и лекарственных средств, являющихся незаконными копиями лекарственных средств, зарегистрированных в Российской Федерации, а также об уничтожении таких лекарственных средств в соответствии Федерального закона от 12.04.2010 № 61 – ФЗ (в ред. от 03.04.2020) «Об обращении лекарственных средств»;

6. наличие у руководителя соискателя лицензии (лицензиата), деятельность которого непосредственно связана с приемом, хранением, отпуском, изготовлением и уничтожением лекарственных средств, высшего фармацевтического образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет и сертификата специалиста;

7. наличие у индивидуального предпринимателя – соискателя лицензии (лицензиата) высшего или среднего фармацевтического образования и сертификата специалиста;

8. наличие у соискателя лицензии (лицензиата) работников, деятельность которых связана с изготовлением, приемом, хранением, отпуском и продажей лекарственных средств, имеющих высшее или среднее фармацевтическое образование и сертификаты специалиста;

9. повышение квалификации специалистов с фармацевтическим образованием не реже одного раза в 5 лет.

Гражданская ответственность за торговлю лекарственными средствами без лицензии предусмотрена статьей 173 ГК РФ, в которой сказано, что: «Сделка, совершенная юридическим лицом в противоречии с целями деятельности, определенно ограниченными в его учредительных документах, либо юридическим лицом, не имеющим лицензию на занятие соответствующей деятельностью, может быть признана судом недействительной по иску этого юридического лица, его учредителя (участника) или государственного органа, осуществляющего контроль или надзор за деятельностью юридического лица, если доказано, что

другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности».

Таким образом, суд может признать все сделки, совершенные организацией, недействительными и она лишится всего дохода от осуществляемого вида деятельности.

Административная ответственность за осуществление деятельности без лицензии предусмотрена пунктом 1 статьи 6.2 КоАП РФ (Кодекс *Российской Федерации* об административных правонарушениях).

«1. Занятие частной медицинской практикой или частной фармацевтической деятельностью лицом, не имеющим лицензии на данный вид деятельности,

– влечет наложение административного штрафа в размере от двадцати до двадцати пяти минимальных размеров оплаты труда».

Уголовная ответственность установлена статьей 235 УК РФ.

«1. Занятие частной медицинской практикой или частной фармацевтической деятельностью лицом, не имеющим лицензии на избранный вид деятельности, если это повлекло по неосторожности причинение вреда здоровью человека,

–наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года, либо ограничением свободы на срок до трех лет, либо лишением свободы на срок до трех лет.

2. То же деяние, повлекшее по неосторожности смерть человека,

– наказывается ограничением свободы на срок до пяти лет или лишением свободы на тот же срок». Статья 171 УК РФ предусматривает:

«1. Осуществление предпринимательской деятельности без регистрации или с нарушением правил регистрации, а равно представление в орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, документов, содержащих заведомо ложные сведения, либо осуществление предпринимательской деятельности без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением лицензионных требований и условий, если это деяние причинило крупный

ущерб гражданам, организациям или государству, либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере,

– наказывается штрафом в размере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до двух лет, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев.

2. То же деяние:

а) совершенное организованной группой;

б) сопряженное с извлечением дохода в особо крупном размере,

– наказывается штрафом в размере от ста тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет либо лишением свободы на срок до пяти лет со штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев либо без такового».

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что каждая организация, занимающаяся реализацией, изготовлением, хранением ЛС должна пройти аккредитацию и получить лицензию.

Контрольные вопросы:

- 1) Дайте определение понятия управление.
- 2) Какие существуют функции управления.
- 3) Охарактеризуйте структуру управления.
- 4) Классификация структуры управления.
- 5) Основные требования, предъявляемые к управленческому решению.
- 6) Охарактеризуйте стили управления.
- 7) Дайте определение понятия: организационно – правовая форма хозяйствующего субъекта.

2. Основные производственные и оборотные фонды

2.1. Основные и оборотные фонды производства

Наряду с трудовыми ресурсами важную роль в деятельности предприятий играют их основные и оборотные средства.

Основные средства представляют собой совокупность материально-вещественных ценностей предприятий и подразделяются на производственные основные средства основной деятельности, производственные основные средства других отраслей и непроизводственные основные средства.

Производственные основные средства (фонды) основной деятельности и производственные основные средства (фонды) других отраслей — это средства труда со сроком полезного использования свыше 1 года, которые переносят свою стоимость на продукцию частями, по мере износа, сохраняя при этом натуральную форму.

Производственные основные средства (фонды) основной деятельности включают здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, многолетние насаждения.

Структура этих средств (фондов) во многом зависит от специализации хозяйств.

Каждую группу основных средств (фондов) отличают свои признаки. Так, для зданий и сооружений характерен более длительный срок использования, для силовых, рабочих машин и транспорта — мобильность. Многолетние насаждения имеют две специфические особенности. Первая состоит в том, что они постоянно прикреплены к процессу производства, в котором функционируют, вторая — в том, что сроки вступления в плодоношение, долговечность, потребительские качества и экономическая эффективность получаемой от них продукции зависят от породно-сортового состава насаждений, их подвоя и биологических свойств.

Важное место в составе производственных основных средств (фондов) основной деятельности занимают энергетические мощности. Это двигатели тракторов, автомобилей, электроустановки. Они играют решающую роль в механизации и элект-

трификации трудоемких процессов. Поэтому их суммарная мощность на предприятиях должна постоянно увеличиваться, а структура изменяться в сторону повышения удельного веса электродвигателей и электроустановок.

К *производственным основным средствам (фондам) других отраслей* относят средства промышленно-производственные, строительства, лесного хозяйства. Они не участвуют непосредственно в получении продукции, но косвенно способствуют ее увеличению и удешевлению.

Непроизводственные основные средства (фонды) используются более 1 года для удовлетворения культурно-бытовых потребностей населения и переносят свою стоимость на оказываемые услуги частями, по мере износа, сохраняя при этом натуральную форму. Эти средства не участвуют непосредственно или косвенно в процессе производства лекарственной продукции, но способствуют созданию благоприятных условий для работников предприятия. Они включают средства торговли и общественного питания, жилищного и коммунального хозяйства, бытового обслуживания населения, организаций народного образования, культуры, искусства, здравоохранения, физкультуры и социального обеспечения.

К основным средствам не относят: материальные ценности, которые служат менее 1 года независимо от их стоимости; предметы стоимостью ниже лимита, устанавливаемого Министерством финансов РФ за единицу независимо от срока их службы; многолетние насаждения, выращиваемые в питомниках в качестве посадочного материала и другие объекты.

Основные средства оценивают по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости. *Первоначальная стоимость* — это сумма всех затрат на возведение или приобретение, доставку на предприятие и установку основных средств; *восстановительная стоимость* — их оценка на определенную дату по специальным сборникам и ценникам; *остаточная стоимость* — разность между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа. Восстановительную стоимость необходимо знать для достижения единства в денежном выражении качественно однородных объектов с учетом их износа на разных предприятиях и в отраслях. Поэтому ее периодически уточняют.

Оборотные средства функционируют в форме производственных оборотных фондов и фондов обращения.

Производственные оборотные фонды представляют собой предметы труда со сроком полезного использования менее 1 года, которые полностью переносят свою стоимость на продукцию, утрачивая при этом натуральную форму. Они включают производственные запасы, незавершенное производство и расходы будущих периодов.

Производственные запасы — это семена и посадочный материал, минеральные удобрения, ядохимикаты, биопрепараты и медикаменты, запасные части и материалы для ремонтов, нефтепродукты и твердое топливо, сырье для переработки, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы стоимостью ниже лимита, устанавливаемого Министерством финансов РФ за единицу, тара, упаковочные и другие материалы.

Незавершенное производство включает оборотные средства, находящиеся на стадии производства. К ним относят затраты под будущий урожай лекарственных растений, незавершенное производство в подсобных промышленных производствах.

В расходы будущих периодов входят затраты на строительство и оборудование аптечных пунктов.

Фонды обращения — это средства, находящиеся в сфере обращения. Они включают запасы готовой товарной продукции на складах (для продажи государству и другим организациям, на рынке и в счет оплаты труда), средства в расчетах (отгруженная заготовительным организациям продукция, а также дебиторская задолженность) и денежные средства (в кассе, на счетах в банке, ценные бумаги).

Основные и оборотные средства между собой взаимосвязаны. Так, использование тракторов требует расхода определенного количества нефтепродуктов; эксплуатация сооружений защищенного грунта — соответствующих запасов семян овощных культур, минеральных удобрений, ядохимикатов, тары; полная загрузка перерабатывающих производств — наличия необходимых объемов сырья. Поэтому чтобы основные и оборотные средства нормально функционировали, между ними устанавливают рациональные соотношения с учетом специализации и уровня

развития предприятий, сочетания отраслей, технологии возделывания культур и других условий. В среднем на сельскохозяйственных предприятиях на долю основных средств приходится 70-80 %, оборотных – 20-30 % общей их стоимости.

2.2. Источники формирования основных средств

Воспроизводство основных средств (фондов) осуществляется как в натуральной форме, так и по стоимости путем своевременной их замены, расширения и улучшения. Для этого используют несколько источников: амортизационный фонд; суммы, поступающие от реализации, выбраковки и ликвидации основных средств; отчисления от прибыли предприятия; банковский кредит; бюджетные ассигнования.

Важнейшим из названных источников является *амортизационный фонд*. Он образуется при амортизации основных средств, под которой понимают процесс перенесения их стоимости по мере износа на производимую продукцию и накопление денежных ресурсов для воспроизводства потребленных средств. Различают физический и моральный износ.

Физический износ заключается в материальном снашивании основных средств, которое бывает двоякого рода: одно происходит в результате их функционирования пропорционально интенсивности и продолжительности использования, а другое — из-за бездействия, когда при неудовлетворительном хранении металлические части подвергаются коррозии, резиновые, пластмассовые и другие детали стареют.

Моральный износ — это постепенное обесценивание основных средств независимо от их материального снашивания. Оно происходит в двух формах: первая — уменьшение стоимости изготовления одних и тех же машин, оборудования благодаря росту производительности труда, вторая — внедрение новых, более совершенных и экономичных средств такого же назначения в результате развития научно-технического прогресса.

Для возмещения износа основных средств фармацевтические предприятия производят *амортизационные отчисления*, которые представляют собой денежную форму перенесенной на продукцию и услуги стоимости основных средств. Их включают

в себестоимость данной продукции. После ее реализации часть выручки, равная амортизационным отчислениям, поступает в амортизационный фонд, который должен использоваться по усмотрению хозяйств на полное восстановление выбывших основных средств.

Амортизационные отчисления определяют по нормам, обеспечивающим возмещение стоимости основных средств в сроки более короткие, чем период их физического износа. При этом учитывают и возможный моральный износ. Норма амортизационных отчислений — это отношение их годовой суммы к балансовой стоимости основных средств в процентах. Последняя включает восстановительную стоимость этих средств по данным переоценки и первоначальную стоимость тех из них, которые не переоценивались или были введены позднее.

Нормы амортизационных отчислений определяют фармацевтические предприятия в соответствии с Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы. Согласно этому документу, основные средства подразделяют на 10 групп, по каждой из которых указан срок их полезного использования. По первой группе этот срок минимальный — от 1 до 2 лет включительно, по десятой группе максимальный — свыше 30 лет.

Для определения нормы амортизационных отчислений балансовую стоимость основных средств принимают за 100 % и делят на срок полезного использования. Так, по автотранспорту они составляют от 10,0 % ($100 \% : 10 \text{ лет}$) до 14,3 % ($100 \% : 7 \text{ лет}$).

Хозяйства могут использовать разные методы определения амортизационных отчислений. Наиболее распространенный — линейный метод, предусматривающий ежегодные амортизационные отчисления по одним и тем же нормам в течение всего установленного срока полезного использования основных средств. В целях создания условий для быстреей замены основных средств целесообразен ускоренный, нелинейный метод, при котором амортизационные отчисления производят в первые годы эксплуатации в увеличенных размерах, что повышает себестоимость продукции. Поэтому его могут применять только экономически сильные предприятия.

После достижения нормативного срока использования основных средств амортизационные отчисления не производят. *Источники формирования оборотных средств* делятся на собственные, заемные и привлеченные средства.

Собственные оборотные средства формируют в размерах, необходимых для обеспечения бесперебойного процесса производства и реализации продукции. Они предназначены для покрытия всех затрат, которые не возмещаются в планируемом году выручкой от реализации продукции (незавершенное производство), минимальной потребности в производственных запасах (семена, удобрения) и в запасах готовой продукции, в соответствии с планом деятельности предприятия. Собственные оборотные средства создают за счет части готовой продукции. Для их пополнения используют прибыль.

Заемные оборотные средства образуются за счет краткосрочных кредитов и некоторых других источников. Они необходимы для покрытия сезонных расходов, которые полностью возмещаются в планируемом году выручкой от реализации продукции.

Привлеченные средства — это кредиторская задолженность и средства целевого финансирования до их использования по прямому назначению.

2.3. Оснащенность фармацевтических предприятий основными средствами производства

Уровень оснащенности фармацевтических предприятий основными фондами характеризуют следующие показатели:

фондовооруженность труда — стоимость основных производственных фондов фармацевтического назначения, приходящаяся на одного работника, занятого в производстве лекарственных средств.

В совокупности основных фондов особое место занимают энергетические мощности предприятия (машины, имеющие механические двигатели; электромоторы). Сведения о них дают возможность рассчитать и использовать в исследованиях еще два показателя:

обеспеченность производства энергоресурсами — количество энергетических мощностей на единицу площади;

энерговооруженность труда — количество энергетических мощностей на одного работника.

Надо отметить, что два последних показателя, хотя и не учитывают все основные средства, имеют преимущества, так как они более устойчивы и не подвержены изменениям, которые происходят с показателями, рассчитанными на денежной основе.

Использование основных средств производства характеризуют следующие показатели.

Фондоотдача — стоимость валовой лекарственной продукции в сопоставимых ценах в расчете на единицу стоимости основных производственных средств фармацевтического назначения.

Фондоемкость — стоимость основных производственных средств фармацевтического назначения в расчете на единицу стоимости произведенной продукции. Это показатель, обратный фондоотдаче.

Уровень рентабельности использования основных средств исчисляется как отношение прибыли от реализации лекарственной продукции к стоимости основных средств, выраженное в процентах.

Чтобы повысить уровень и эффективность использования основных средств, необходимо не только улучшать их состав, но и повышать эффективность всех отраслей производства.

2.4. Бухгалтерский баланс и учет

Бухгалтерский учет — это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Виды хозяйственного учета. Начальным моментом хозяйственного учета является наблюдение фактов и явлений хозяйственной деятельности.

Различают три вида хозяйственного учета:

- оперативный;

- бухгалтерский;
- статистический.

Оперативный учет служит для отражения информации в ее направленности на управление конкретными хозяйственными операциями.

Бухгалтерский учет предназначен для управления производственными коллективами, выявления резервов хозяйственной деятельности и контроля за ними. Главной особенностью бухгалтерского учета является то, что **вся информация должна быть документально оформлена**.

Статистический учет отражает экономические, социальные, демографические и другие аспекты, необходимые для управления на региональном и общегосударственном уровне.

В целом учет на предприятии можно разделить на следующие его разновидности:

- управленческий;
- финансовый;
- налоговый.

Управленческий учет нацелен на формирование аналитических данных только для внутренних пользователей. Его суть заключается в регулярном мониторинге финансовых потоков компании, исследовании структуры актива и пассива, отслеживании изменений всех показателей отчетности в динамике с привязкой к внешним и внутренним факторам.

Виды бухучета, направленные на формирование собственной аналитической базы данных о деятельности фирмы и перспективах бизнеса, предусматривают одновременное использование методик статистического, математического анализа и экономического моделирования. Базой для проведения анализа затрат и доходов являются данные оборотных ведомостей, первичных документов и отчетности компании. Итоги управленческого учета необходимы для оптимизации производства и создания благоприятных условий для повышения его рентабельности.

Метод бухгалтерского учета. Прежде всего *бухгалтерский учет* отражает имеющееся у организации имущество (активы) и источники его формирования (включая собственный капитал и обязательства). Эти источники всегда противостоят активам и называются **пассивами**. Уравнивая активы с пассивами, можно

использовать балансовый метод обобщения информации, позволяющий получить две различные группировки одного и того же хозяйственного комплекса (имущества организации). Такая двойственная характеристика объектов учета обеспечивает их соизмерение и получение на этой основе новой информации.

Под влиянием многочисленных фактов хозяйственной жизни (хозяйственных операций) происходят изменения в составе имущества и его источников. Эти изменения в бухгалтерском учете фиксируются путем наблюдения и отражения данных о них с помощью документов. В бухгалтерском учете каждый факт хозяйственной жизни отражается во взаимосвязи с изменениями под его воздействием имущества, источников этого имущества, а потому возникает необходимость группировать и формировать обобщающие показатели о финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта в едином денежном измерителе.

В бухгалтерском учете фиксируются не только экономические, но и хозяйственно-правовые отношения, возникающие в связи с движением объектов бухгалтерского наблюдения и действиями экономических субъектов, осуществляющих свою деятельность (коммерческую, предпринимательскую и т.д.). Для бухгалтерского учета характерна юридическая доказательность формируемой им информации, что накладывает отпечаток и на систему способов и приемов ведения бухгалтерского учета.

Таким образом, **метод бухгалтерского учета** представляет собой взаимосвязанное отражение, балансовое обобщение и соизмерение юридически доказательной информации об объектах бухгалтерского учета, выраженное в денежном измерителе. Приведенное определение метода бухгалтерского учета содержит в себе указания на все основные приемы и способы познания сущности предмета бухгалтерского учета: документирование, оценка, счета, двойная запись, инвентаризация, балансовое обобщение, отчетность.

Система способов и набор определенных приемов:

- **Документация** - это первичная регистрация хозяйственных операций с помощью документов в момент и в местах их совершения.

- **Счета** (синтетические и аналитические)

- **Двойная запись** - прием, который означает, что группировка имущества, источников его образования, хозяйственных операций в бухгалтерском учете осуществляется с помощью системы счетов с применением метода двойной записи.

- **Инвентаризация** - способ проверки соответствия фактического наличия имущества по данным бухгалтерского учета.

- **Оценка** - способ выражения в денежном измерении имущества предприятия и его источников.

- **Калькуляция** - способ группировки затрат и определения себестоимости.

- **Бухгалтерский баланс** - способ экономической группировки и обобщения информации об имуществе предприятия по составу, размещению и источникам их образования в денежной оценке на определенную дату.

- **Отчетность** - единая система показателей, характеризующих имущественное и финансовое положение организации и результаты ее хозяйственной деятельности.

Документация. С помощью документов осуществляется **первичная регистрация хозяйственных операций**. Они обеспечивают **сплошное и непрерывное отражение хозяйственной деятельности** предприятия. Каждый отдельный документ — письменное свидетельство факта совершения хозяйственной операции.

Юридическую силу документу придают следующие обязательные реквизиты, без которых он не считается действительным:

- наименование документа и организации;
- дата составления;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители;
- наименование должностных лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- личные подписи указанных лиц.

Счета. Счета (синтетические и аналитические) являются инструментом кодировки, учета и группировки однородных хозяйственных средств и операций. Каждый счет представляет таблицу, в которой накапливается текущая информация о состоянии

имущества, источниках его образования. По каждому учетному объекту, категории средств и источников открывают отдельный счет. Счета служат для систематизации и группировки хозяйственных операций по однородным экономическим признакам. Левая часть счета называется дебетом, правая — кредитом.

Счет бухгалтерского учета — это способ группировки, текущего контроля и отражения хозяйственных операций, которые совершаются с имуществом, источниками его формирования, хозяйственными процессами. Счет — это также накопитель информации, которая затем обобщается и используется для составления различных сводных показателей отчетности.

Внешне счет представляет собой таблицу, состоящую из двух частей. В начале таблицы дается название счета — наименование объекта учета: «Материалы», «Уставный капитал», «Основное производство» и т.д.

Схема счета имеет следующий вид.

Счет (наименование объекта учета)

Дебет	Кредит
-------	--------

На счетах отражают хозяйственные операции как в количественном, так и в стоимостном выражении.

Левая часть счета называется **дебетом** (сокращенно Д-т), правая часть — **кредитом** (сокращенно К-т). Следовательно, «дебет» и «кредит» счета соответствуют его сторонам.

Для обозначения остатков на счетах бухгалтерского учета пользуются термином **сальдо** (остаток счета). Обычно сальдо на начало проведения операции (на начало отчетного периода) обозначается как Сн, а остаток на конец проведения операции (на конец отчетного периода) — Ск.

Типы счетов. Все счета бухгалтерского учета делятся на активные и пассивные, исходя из этого имеются две схемы записей на счетах.

Активные — это счета бухгалтерского учета, на которых учитываются различные виды имущества, их наличие, состав, движение. Сальдо активных счетов только дебетовые.

Пассивные — это счета бухучета, на которых учитываются источники формирования имущества, их наличие, состав, движение, а также обязательства. На пассивных счетах остатки только кредитовые.

Схема записей на активном счете имеет следующий вид.

Активный счет (наименование объекта учета)

Дебет	Кредит
Сн — остаток на начало проведения операции Увеличение остатка, происходящее в результате хозяйственных операций	Уменьшение остатка, происходящее в результате хозяйственных операций
Оборот по дебету счета (сумма всех хозяйственных операций)	Оборот по кредиту счета (сумма всех хозяйственных операций)
Ск — остаток на конец периода $Ск = Сн + Од - Ок$	

Схема пассивного счета имеет следующий вид. Пассивный счет (наименование объекта учета)

Дебет	Кредит
Уменьшение остатка, происходящее в результате хозяйственных операций	Сн — остаток на начало проведения операции Увеличение остатка, происходящее в результате хозяйственных операций
Оборот по дебету счета (сумма всех хозяйственных операций за период)	Оборот по кредиту счета (сумма всех хозяйственных операций)
	Ск — остаток на конец периода $Ск = Сн + Ок - Од$

Основные счета бухгалтерского учета - это счета, которые применяются для контроля за наличием и движением имущества предприятия по составу, размещению и источникам его образования. Различают основные активные, основные пассивные и основные активно-пассивные счета.

Основные активные счета - это бухгалтерские счета, которые применяются для контроля и учета основных средств, нематериальных активов, материальных и денежных средств, а также расчетов с дебиторами.

Основные пассивные счета - это бухгалтерские счета, которые применяются для учета изменения капиталов, фондов, полученных дарений, кредитов, займов, обязательств предприятия и расчетов с кредиторами.

Основные активно-пассивные счета - это бухгалтерские счета, которые предназначены для учета расчетов со сторонними лицами. На этих счетах ведется учет расчетов одновременно с дебиторами и кредиторами.

Регулирующий счет - это счет бухгалтерского учета, предназначенный для уточнения и регулирования оценки отдельных объектов имущества и его источников, учитываемых на основном счете. Самостоятельного значения регулирующие счета не имеют и применяются только вместе с основным счетом. По способу уточнения оценки различают контрарные, дополнительные и контрарно-дополнительные счета.

Контрарный счет - это счет, который уменьшает остаток имущества на основном счете на сумму своего остатка. Различают контрактивные и контрпассивные счета.

Контрактивный счет - это счет, который используется для уточнения остатка основного активного счета. Контрактивный счет уменьшает сальдо основного активного счета на сумму своего сальдо.

Контрпассивный счет - это счет, предназначенный для уточнения сумм источников имущества, учитываемых на пассивном счете. Остаток по контрпассивному счету уменьшает размер источника основного счета.

Дополнительные счета - это регулирующие счета, которые на сумму своего остатка дополняют остаток на основных счетах. Различают активные и пассивные дополнительные счета.

Дополнительный активный счет - это регулирующий счет, который на сумму своего остатка дополняет остаток основного активного счета.

Дополнительный пассивный счет - это регулирующий счет, который на сумму своего остатка дополняет остаток основного пассивного счета.

Контрарно-дополнительные счета - это регулирующие счета, которые могут увеличивать и уменьшать оценку объектов, отраженную на основных счетах.

Если на основном счете проводки делаются методом дополнительной записи, то контрарно-дополнительный счет выступает в качестве дополнительного регулирующего счета.

Если на основном счете проводки делаются методом *красного сторно*, то контрарно-дополнительный счет выступает в качестве контрарного счета.

Бюджетно-распределительный счет - это распределительный счет, предназначенный для разделения расходов между отдельными отчетными периодами. С помощью этих счетов устраняется колебание себестоимости продукции по отчетным периодам. Различают активные и пассивные бюджетно-распределительные счета.

Калькуляционные счета - это счета бухгалтерского учета, предназначенные для исчисления себестоимости выпущенной продукции, выполненных работ или оказанных услуг в отчетном периоде. По дебету калькуляционных счетов отражаются затраты на производство продукции, по кредиту — списывают фактическую себестоимость выпущенной продукции.

Операционно-результативный счет - это счет, на котором учитываются расходы и доходы по операциям, связанным с реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, выбытием основных фондов, материалов, нематериальных активов и ценных бумаг.

Распределительный счет бухгалтерского учета - это счет, выполняющий контрольную функцию в формировании отдельных расходов и установленной по ним смете, а также используемый в целях обоснованного распределения затрат между отдель-

ными видами работ для полного исчисления их фактической себестоимости. Различают собирательно-распределительные и бюджетно-распределительные счета.

Собирательно-распределительный счет - это распределительный счет, используемый для учета расходов, которые в момент их совершения невозможно отнести сразу на определенную произведенную или реализованную продукцию. В конце месяца эти расходы относят на конкретный вид продукции в соответствии с учетной политикой.

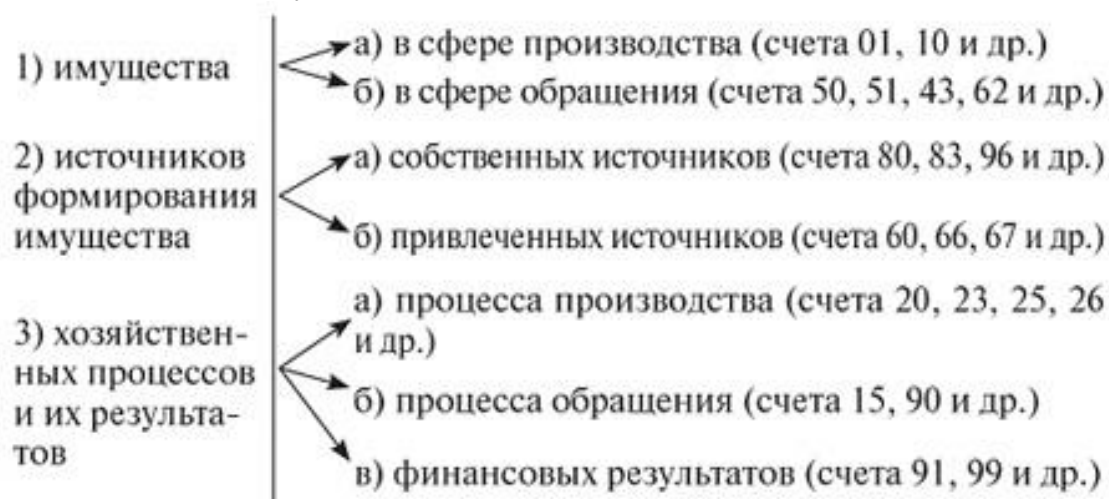
Сопоставляющий счет бухгалтерского учета - это счет, предназначенный для исчисления финансового результата отдельных хозяйственных процессов и предприятия в целом. На этих счетах один и тот же объект учета отражается в двух разных оценках: в одной — по дебету, а в другой — по кредиту счета. Различают операционно-результативные и финансово-результативные сопоставляющие счета.

Финансово-результативный счет - это счет, по кредиту которого отражается прибыль от реализации различных объектов имущества и прочих операций, а по дебету - убытки и прочие расходы.

Забалансовые счета предназначены для обобщения информации о наличии и движении ценностей, временно находящихся в пользовании или распоряжении организации (арендованных основных средств, материальных ценностей на ответственном хранении, в переработке и т.п.), условных прав и обязательств, а также для контроля за отдельными хозяйственными операциями. Бухгалтерский учет указанных объектов ведется по простой системе.

Классификация счетов. Для осуществления надлежащих экономических группировок хозяйственных операций и получения нужных показателей для контроля, анализа финансово-хозяйственной деятельности и принятия управленческих решений важное значение имеют экономически правильно построенная система счетов бухгалтерского учета, четко определенное экономическое содержание счетов и единообразное отражение на них хозяйственных операций. В этой связи все счета бухгалтерского учета классифицируют (группируют) по экономическому содержанию и по структуре и назначению.

Классификация счетов бухгалтерского учета по **экономическому содержанию** основывается на группировке объектов бухгалтерского наблюдения, т.е. экономическое содержание информации, учитываемой на счете, указывает тот объект, для отражения которого этот счет предназначен. В соответствии с этим выделяют счета для учета:



Такая классификация счетов по экономическому содержанию с разделением на счета, учитывающие имущество с указанием сферы его нахождения, счета источников формирования имущества и счета хозяйственных процессов и результатов, позволяет выделить все необходимые для учета счета, установить единство и различия в методике отражения на них информации и получения необходимых показателей для контроля за расходованием средств, сохранностью имущества, выполнением производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации.

Классификация счетов **по назначению и структуре** в бухгалтерском учете не связывает счета с конкретными экономическими показателями, которые на счетах отражаются. Эта группировка показывает особенности построения и назначения счетов в информационной системе бухгалтерского учета. Группировка счетов бухгалтерского учета по назначению и структуре указывает на общие черты, свойственные строению отдельных счетов, на способы получения в них показателей оборотов и сальдо. При классификации счетов по назначению и структуре используют метод учета имущества, источников его формирования и хозяйственных процессов. Счета бухгалтерского учета по назначению

и структуре подразделяются на пять групп: основные счета, регулирующие счета, операционные счета, финансово-результатные счета, забалансовые счета.

Основными являются счета, посредством которых осуществляют учет и контроль за наличием и движением имущества, принадлежащего предприятию, и источников его образования. Основные счета подразделяются на инвентарные (материальные), фондовые (капитала), счета учета расчетов.

Инвентарные (материальные) счета применяются для учета наличия и движения по видам имущества материальных ценностей и денежных средств. К ним относятся сч. «Основные средства», «Материалы», «Готовая продукция», «Касса», «Расчетные счета» и др. Все инвентарные счета активные. По дебету этих счетов отражаются наличие и поступление, а по кредиту — выбытие объектов учета. Сальдо на этих счетах всегда дебетовое.

Фондовые счета применяются для учета собственных источников образования имущества. К ним относятся сч. «Уставный капитал», «Резервный капитал», «Добавочный капитал» и др. Все фондовые счета пассивные. По кредиту отражаются образование и последующее увеличение собственного капитала, а по дебету - уменьшение в процессе использования капитала. Сальдо этих счетов только кредитовое.

Счета учета расчетов предназначены для учета расчетных взаимоотношений данной организации с поставщиками, покупателями, кредитными учреждениями, финансовыми органами, работниками предприятия, разными дебиторами и кредиторами. Счета для учета расчетов могут быть активными (сч. 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» и др.), пассивными (сч. 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», сч. 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и др.), активно-пассивными (сч. 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др.).

Регулирующие счета предназначены для уточнения (регулирования) оценки объектов, учитываемых на основных счетах. Регулирующие счета подразделяются на дополнительные, контрарные, контрарно-дополнительные.

Дополнительными регулируемыми счетами называют счета, если уточнение действительной величины стоимости объектов, учитываемых на основных активных и пассивных счетах, осуществляется путем прибавления суммы регулятива регулирующего счета к их учетной цене. Дополнительным регулирующим счетам активным соответствует структура активного счета, а пассивным — пассивные счета.

Контрарные регулирующие счета предназначены для определения действительной величины стоимости регулируемого объекта, учитываемого на основном активном или пассивном счете, путем вычитания суммы регулятива регулирующего счета из учетной цены объекта основного счета. Контрарные счета бывают контрактивными (пассивными) и контрпассивными (активными). Контрактивные регулирующие счета применяются для регулирования показателей активных основных счетов. К ним относятся сч. 02 «Амортизация основных средств», 05 «Амортизация нематериальных активов», 63 «Резервы по сомнительным долгам» и др. Структура этих счетов соответствует пассивному счету. Например, для определения остаточной стоимости основных средств нужно вычесть из суммы остатка по сч. 01 «Основные средства» сумму накопленной амортизации по сч. 02 и т.д.

Контрпассивные (активные) счета используются для регулирования показателей основных пассивных счетов. К ним, например, можно отнести сч. 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям», являющийся регулирующим по отношению к сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» в части учета НДС. т.е. уменьшения суммы, подлежащей взносу в бюджет. Этот регулирующий счет используется для отражения в учете суммы НДС, уплаченной поставщикам, но еще не принятой к зачету по расчетам с бюджетом. Структура этого счета 19 соответствует активному счету.

Контрарно-дополнительные счета сочетают в себе признаки контрарных и дополнительных счетов. Примером таких счетов может служить сч. 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». Отклонение — это разница в стоимости приобретенных материальных ценностей, исчисленной в фактической себестоимости приобретения и учетных ценах. Отклонения

фактической себестоимости от учетных цен могут быть положительными (перерасход) или отрицательными (экономия). Положительные отклонения (перерасход) прибавляются к стоимости учитываемых материальных ценностей, а отрицательные (экономия) - вычитаются из учетной стоимости материальных ценностей для определения фактической себестоимости. Этот счет является активно-пассивным, т.е. перерасход отражается по дебету счета, а экономия - по кредиту.

Операционные счета предназначены для учета и контроля хозяйственных процессов и делятся на распределительные, калькуляционные, сопоставляющие.

Распределительные счета предназначены для контроля за некоторыми расходами в процессе кругооборота средств и обеспечения правильности распределения их между различными объектами учета. Распределительные счета делятся на собирательно-распределительные и бюджетно-распределительные.

К **собирательно-распределительным счетам** относятся счета, предназначенные для собирания расходов по тому или иному хозяйственному процессу с целью дальнейшего их отнесения по назначению на соответствующие счета, учитывающие все затраты по данному процессу. Эти счета дают необходимые сведения для контроля за исполнением смет расходов. Такими счетами являются сч. 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» и др. Все эти счета являются активными, по дебету собираются расходы, а по кредиту — списываются на соответствующие счета, например на сч. 20, сч. 90. Собирательно-распределительные счета сальдо на конец месяца не имеют и в балансе не показываются. Принадлежность этих счетов к активным определяется их первоначальной записью по дебету счета.

Бюджетно-распределительные счета предназначены для учета и распределения доходов и расходов, исходя из принципа их временной определенности к соответствующему отчетному периоду. К таким счетам относятся сч. 97 «Расходы будущих периодов», 98 «Доходы будущих периодов», 96 «Резервы предстоящих расходов». Счет 97 является активным, счет 98 — пассивным. Счет 96 «Резервы предстоящих расходов» является пассивным и предназначен для учета созданного резерва для покрытия

расходов, относящихся к последующим отчетным периодам, например, создание резерва на оплату отпусков, гарантийного резерва и др.

Калькуляционные счета используются для определения фактической себестоимости приобретенных материальных ценностей, изготовленной продукции, выполненных работ и услуг. К ним относятся сч. 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» и др. По дебету этих счетов отражаются затраты, из которых складывается фактическая себестоимость заготовленных материальных запасов или произведенной продукции, а по кредиту отражается списание затрат, вошедших в фактическую себестоимость материальных ценностей, продукции, т.е. списывается фактическая себестоимость. Дебетовый остаток показывает затраты на не поступившие на склад материальные ценности либо незаконченную производством продукцию, т.е. себестоимость незавершенного производства.

Сопоставляющие счета применяются для выявления результатов по хозяйственным процессам. Особенностью этих счетов является то, что на них по дебету и кредиту отражаются различные оценки, характеризующие один и тот же процесс. Результаты определяются путем сопоставления этих оценок. Например, для выявления результата от продажи продукции сопоставляют полную фактическую себестоимость проданной продукции с суммой выручки в продажных ценах. Такое сопоставление производится по сч. 90 «Продажи» путем записи полной фактической себестоимости проданной продукции по дебету этого счета и выручки по продажным ценам по кредиту. При этом превышение кредитового оборота над дебетовым показывает прибыль, а дебетового над кредитовым — убыток. Остаток на сч. 90 «Продажи» не остается, так как результат списывается на счет 99 «Прибыли и убытки».

Финансово-результатные счета служат для выявления конечного финансового результата деятельности организации. Сюда относятся сч. 99 «Прибыли и убытки», который является активно-пассивным; по его дебету отражаются убытки, а по кредиту — доходы, прибыль. Дебетовый остаток этого счета пока-

зывает чистый убыток, кредитовый — чистую прибыль. По окончании отчетного года финансовый результат со сч. 99 списывается на сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Забалансовые счета. Прежде всего следует подчеркнуть, что все имущество и источники его формирования, принадлежащие организации, учитываются на балансовых счетах. Имущество, которое находится в пользовании организации, но не принадлежит ей или находится на ответственном хранении у организации, а также совершающиеся хозяйственные операции, не влияющие в данный момент на состояние баланса и результаты деятельности организации, но требующие специального контроля, учитываются на забалансовых счетах и показываются в приложениях к балансу (т.е. за итогом баланса). К забалансовым счетам относятся, например, сч. 001 «Арендованные основные средства», 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение» и др.

Особенностью забалансовых счетов является то, что учет на них ведется без применения метода двойной записи. Забалансовые счета не корреспондируют между собой и с другими балансовыми счетами, они могут быть активными и пассивными.

Большое количество используемых счетов для учета объектов бухгалтерского наблюдения вызывает необходимость систематизации счетов, обеспечивающей единую методологию учета в различных организациях. Это достигается установлением определенного перечня (плана) счетов, используемых для текущего учета.

Планом счетов бухгалтерского учета называют систематизированный перечень счетов, классифицированный по экономическому содержанию, определяющий единую методологию ведения бухгалтерского учета, правила группировки и обобщения информации для оперативного руководства и контроля финансово-хозяйственной деятельности организации.

С 01.01.2001 г. на территории России экономическими субъектами (кроме кредитных и бюджетных) всех форм собственности используются План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94-н. В

Плане счетов приводятся наименования и номера (коды) синтетических счетов (счетов первого порядка) и субсчетов (синтетических счетов второго порядка). Инструкция по применению Плана счетов устанавливает единые подходы к применению Плана счетов и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета.

В последние годы в связи с принятием новых положений по бухгалтерскому учету отдельных объектов бухгалтерского наблюдения в действующий План счетов введены дополнительно несколько счетов как первого, так и второго порядка, а также внесены изменения в характеристику некоторых синтетических счетов (счетов первого порядка).

В действующем Плане счетов все балансовые счета бухгалтерского учета объединены в восемь разделов. При этом в первых пяти разделах и части шестого раздела (дебиторская задолженность) сгруппированы счета, содержащие информацию о составе и размещении имущества и о затратах процессов производства и обращения (приобретения производственных запасов и продажи готовой продукции, работ и услуг). Счета разделов семь, восемь и части раздела шесть (кредиторская задолженность) обобщают информацию об источниках имущества и финансовых результатах.

Восемь разделов плана счетов, включающих 99 синтетических счетов, часть из которых зарезервирована, и 11 забалансовых счетов:

- Раздел I "Внеоборотные активы" (счета 01 - 09);
- Раздел II "Производственные запасы" (счета 10 - 19);
- Раздел III "Затраты на производство" (счета 20 - 29 и счета 30 - 39);
- Раздел IV "Готовая продукция и товары" (счета 40 - 49);
- Раздел V "Денежные средства" (счета 50 - 59);
- Раздел VI "Расчеты" (счета 60 - 79);
- Раздел VII "Капитал" (счета 80 - 89);
- Раздел VIII "Финансовые результаты" (счета 90 - 99);
- забалансовые счета (счета 001 - 011).

В отдельную группу в Плане счетов выделены «Забалансовые счета».

Субсчета, предусмотренные в Плане счетов, используются организациями в зависимости от потребности для контроля, управления деятельностью и составления отчетности.

Аналитические счета в План счетов не вводятся, организации открывают их в зависимости от необходимости получения определенной информации для управления и принятия обоснованных решений.

В организациях допускается составление рабочего плана счетов с тем количеством счетов, которое требуется для учета финансово-хозяйственной деятельности. Рабочие планы счетов составляются на основе указанного Плана счетов. Для учета специфических операций организации могут по согласованию с Минфином РФ вводить при необходимости в План счетов дополнительные синтетические счета (первого порядка), используя свободные номера счетов (коды).

В Инструкции по применению Плана счетов отражаются основные принципы ведения бухгалтерского учета; дается краткая характеристика синтетических счетов (первого порядка) и субсчетов (синтетических счетов второго порядка): раскрываются структура и назначение, экономическое содержание обобщаемой информации; приводится корреспонденция счетов с другими счетами бухгалтерского учета. Синтетический счет — (счет первого порядка) Бухгалтерский счет, на котором ведется учет имущества и обязательств организации. Субсчета — счета второго порядка, показывают, в какой последовательности (группировке) нужно открывать счета аналитического учета (третьего порядка), и занимают промежуточное положение между ними и синтетическими счетами.

Двойная запись. Отражение каждой хозяйственной операции на двух взаимосвязанных счетах, по дебету одного и кредиту другого счета в одной и той же сумме, называется двойной записью. Благодаря двойной записи осуществляется контроль за правильностью ведения учета по объектам. Кодировка хозяйственной операции с помощью двойной записи носит название бухгалтерской проводки. Например, получение материалов от поставщиков оформляется следующей проводкой: дебет счета 10 "Материалы" и кредит счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками".

Инвентаризация. Проверка соответствия фактического наличия средств, их источников, а также состояния расчетов с дебиторами и кредиторами осуществляется с помощью инвентаризации.

Инвентаризация проводится в целях обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности. **Инвентаризация** - это проверка наличия и состояния материальных ценностей, денежных средств и расчетов. Инвентаризация обеспечивает контроль за сохранностью материальных ценностей, денежных средств, за работой материально-ответственных и должностных лиц. Инвентаризация используется для выявления фактов, не поддающихся документированию в момент их совершения.

Различают следующие виды инвентаризации:

1. полные и частичные
2. текущие и перманентные
3. плановые и внезапные

Полная инвентаризация охватывает все виды имущества предприятия. Она проводится один раз в год перед составлением годового отчета, как правило, на 1.10 отчетного года.

Частичная инвентаризация охватывает один или несколько видов имущества или часть имущества на определенных участках.

Текущая инвентаризация проводится для выявления фактического расходования сырья и материалов в производстве.

Инвентаризация состоит в том, что инвентаризация материальных ценностей проводится постоянно в момент минимизации остатка материальных ценностей.

Плановая - инвентаризация по плану.

Внезапная - вне плана, по различным причинам.

Инвентаризация проводится:

1. при передачи имущества организации в аренду, при продаже и выкупе имущества;
2. перед составлением годового отчета не ранее 1.10 отчетного года;
3. при смене материально-ответственных лиц;
4. при установлении хищений или злоупотреблений;
5. в случае стихийных бедствий;

б. при ликвидации предприятия

Выявленные **излишки** приходятся и отражаются в учете по Д-10, Д-12, К-25, К-26. (К-25, если проводилась инвентаризация цехового имущества, К-26 - если центральной). При выявлении излишков выявляются причины и виновники, которые наказываются в административном и уголовном порядке.

Недостача отражается в учете следующим образом: Д-84 – К-10 или К-12. Затем выявляются причины и виновники недостачи. **Недостача может быть:**

1. в пределах нормы - списывается в издержки производства и отражается в учете по Д25 или 26 и К84.

2. сверх нормы естественной убыли - списывается за счет виновных лиц и отражается по Д73 и К84.

Если сумма недостачи небольшая, то ее удерживают из з/п виновного лица, а отражают по Д70 – К73, через суд Д76 – К73. Если виновник не установлен, то недостача списывается за счет издержек производства и отражается в учете по Д25 или 26 и К84.

При недостаче в случае стихийных бедствий списывается за счет прибыли предприятия и отражается в учете по Д80 - К84.

Оценка. Для получения обобщающих показателей о различных средствах, их источниках, операциях с ними, а также дальнейшего отражения в учете необходима их правильная оценка. В основу оценки имущества положены реальные затраты, выраженные в денежном измерении. В процессе оценки натуральные и трудовые показатели, содержащиеся в документах, переводятся в денежные с помощью цен, тарифных ставок и должностных окладов. С целью **сопоставимости оценка имущества и его источников** для отражения в балансе должна проводиться единообразно на всех предприятиях. Это достигается соблюдением установленных положений и правил оценки.

В бухгалтерском балансе:

- основные средства, нематериальные активы отражаются по остаточной стоимости;

- производственные запасы оцениваются по фактической стоимости их приобретения и заготовления;

- готовая продукция — по фактической производственной стоимости и т.д.

Основные принципы оценки устанавливаются законодательными документами, которые определяют порядок государственного регулирования бухгалтерского учета.

Калькуляция. Для осуществления контроля **необходимо знать величину затрат на производство продукции, а также себестоимость каждого ее вида.** Это достигается с помощью калькуляции. Документально обоснованные данные, выраженные в денежной форме, сгруппированные на счетах бухгалтерского учета с применением двойной записи и проверенные с помощью инвентаризации, служат основанием для калькуляции. **Калькуляция** — способ группировки затрат и исчисления себестоимости средств и предметов труда, а также готовой продукции и оказанных услуг. Она заключается в определении общей суммы фактических затрат и установлении себестоимости единицы продукции (работ, услуг). Калькуляция используется для установления договорных цен.

Бухгалтерский баланс. Сгруппированная информация по счетам, полученная с использованием двойной записи, и исчисленный финансовый результат необходимы для дальнейшего укрупненного обобщения показателей деятельности предприятия. Средства предприятия участвуют в процессе производства непрерывно. Для того чтобы определить величину средств и дать им экономическую оценку, составляют бухгалтерский баланс. Это документ, фиксирующий в обобщенном виде состояние средств предприятия, их источников и результаты хозяйственной деятельности на определенную календарную дату (начало квартала, года) в единой денежной оценке. Он состоит из двух частей: левая — актив, правая — пассив. В активе отражаются сгруппированные по видам средства предприятия, в пассиве — источники этих средств. Обе части бухгалтерского баланса равны между собой, так как в них отражается одно и то же имущество, с одной стороны, по составу и размещению, с другой — по источникам его образования. Отсюда и название этого документа (в переводе с французского — равновесие). Равенство сумм актива и пассива обусловлено тем, что все хозяйственные средства предприятия обязательно имеют определенный источник своего возникновения. Эта сумма называется "валютой баланса".

Отчетность. Бухгалтерский баланс представляет собой основную отчетную форму, которая характеризует размер имущества и финансовое состояние предприятия. В соответствии с федеральным законом РФ "О бухгалтерском учете" отчетность — единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам. Составление и рассмотрение бухгалтерской отчетности — завершающий этап учетной работы предприятия

Рассмотренные выше методы применяются в органической связи друг с другом. Они обеспечивают непрерывное, сплошное и документальное обоснованное отражение в бухгалтерском учете объектов в денежном, трудовом и натуральном измерителях.

Контрольные вопросы:

- 1) Дайте определение производственным основным средствам.
- 2) Чем отличается физический износ от морального?
- 3) Что такое амортизация?
- 4) Перечислите показатели, характеризующие оснащенность предприятия основными средствами.
- 5) Как рассчитывается показатель фондовооруженность?

3. Основы планирования

3.1. Принципы, методы и система планирования

Планирование производства выражается в составлении календарных планов выполнения работ, определении денежных средств, потребных трудовых и материальных ресурсов, необходимых для их выполнения, а также в контроле за ходом выполнения планов. На уровне предприятия прогнозы классифицируются по масштабности, времени прогнозирования и цели. На предприятиях различных организационных форм осуществляются микроэкономические прогнозы, которые взаимосвязаны с региональными и отраслевыми прогнозами на уровне министерств. Классификация по прогнозируемому периоду позволяет выделить долгосрочные (5-15 лет), среднесрочные (1-5 лет), краткосрочные (от месяца до года) и оперативные (до месяца) прогнозы. По цели выделяют нормативные и поисковые прогнозы: в первом случае с помощью нормативов делают прогноз состояния объекта в будущем, во втором – состояние объекта прогнозируют с учетом сложившихся факторов процесса производства.

Основными принципами разработки прогнозов являются систематичность, согласованность, вариантность, непрерывность во времени, достоверность, рентабельность или окупаемость.

Методы прогнозирования для различных организационных форм предприятий могут быть подразделены на две большие группы: интуитивные и формализованные. В свою очередь, по принципу действия и способу получения информации интуитивные прогнозы могут быть подразделены на индивидуальные и коллективные экспертные оценки. К первым относятся интервью, аналитические записки, ко вторым – экспертиза, которую проводят специалисты хозяйства.

К формализованным относят методы прогнозной экстраполяции, экономико-математического моделирования.

На основе вероятных прогнозов разрабатывают планы предприятий. В отличие от прогнозов план представляет собой постановку строго определенной цели и детальное предвидение конкретных событий для объекта на строго определенный срок его функционирования.

В рыночной экономике будут действовать четыре основных принципа планирования: оптимальность, гибкость, корректировка в процессе осуществления планов, надежность.

Оптимальность предполагает системный подход с использованием экономико-математических и др. методов. В план должны быть заложены такие технико-экономические показатели, которые обеспечат относительную гибкость производства, его приспособляемость с помощью заранее заданных резервов к рынку, к действию внешних и внутренних факторов. Надежность объединяет свойства гибкости, оптимальности системы хозяйства и устойчивости технико-экономических показателей.

Совокупность специальных правил, приемов и методов разработки планов на предприятиях представляет собой методику планирования.

Основными методами планирования являются балансовый, вариантный, программно-целевой, экономико-математический и нормативно-ресурсный.

Балансовый метод предполагает разработку натуральных и стоимостных балансов, среди которых следует выделить трудовые, материальные, энергетические.

В основе *вариантного метода* лежит разработка различных вариантов технико-экономических коэффициентов, материально-денежных затрат, балансовой увязки отраслей.

Программно-целевой метод основывается на выборе реально поставленной цели функционирования и разработке под нее нескольких вариантов взаимоувязанных экономических и социальных программ развития предприятия.

Широкое применение в планировании находят *экономико-математические методы*, из которых следует выделить методы математической статистики, экономико-математические модели, теории массового обслуживания.

Планирование с использованием *нормативно-ресурсного метода* основывается на экономической оценке производственного потенциала хозяйства по основным факторам процесса производства. Под производственным потенциалом следует понимать количество, взаимосвязь и оптимальное соотношение всех ресурсов предприятия.

3.2. Содержание бизнес-плана

Бизнес-план в большинстве случаев составляется на конкретный период времени (обычно на год), он отвечает на главный вопрос: в каком направлении, в какую отрасль целесообразно вложить деньги, силы и средства, чтобы сохраниться в своей нише на рынке или занять новую. Эти планы могут составляться на 3 и 5 лет.

Необходимость в составлении бизнес-планов возникает в следующих случаях: при организации или реорганизации предприятия; изменении организационно-правовой формы хозяйства; изменении его производственного направления; выходе на внешний рынок и привлечении иностранных инвестиций.

Основные разделы бизнес-плана следующие:

- 1 – возможности с\х предприятия, его краткая характеристика;
- 2 – виды производимой товарной продукции и услуг их краткая характеристика;
- 3 – краткая характеристика рынков сбыта;
- 4 – план маркетинга и его стратегия;
- 5 – производственный план;
- 6 – организация и управление предприятием;
- 7 – оценка рисков и страхование;
- 8 – планирование трудовых ресурсов и социальных отношений;
- 9 – план инвестиций;
- 10 – финансовый план и стратегия финансирования;
- 11 – выгоды от осуществления проекта бизнес-плана.

Во введении указывают задачи составления бизнес-плана и круг лиц, которым он адресован. Целесообразно отметить, почему возникла необходимость в данном проекте.

Резюме. Хотя бизнес-план начинается с этого раздела, пишут его в последнюю очередь, когда разработаны все разделы плана. Концепция бизнес-плана (резюме) — это сжатый обзор информации о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие либо предприниматель, начиная собственное дело или развивая имеющееся. Концепция представляет собой предельно сокращенную версию бизнес-плана. Она

может иметь и самостоятельное значение как рекламный документ, использоваться при предоставлении заявки потенциальному инвестору на начальное или дополнительное финансирование. Порядок изложения в резюме достаточно свободный. Необходимо, чтобы резюме было запоминающимся, в нем можно поместить рисунок или фотографию продукции. Объем раздела не должен превышать 3—4 страницы.

Общая характеристика фармацевтического предприятия. В разделе целесообразно осветить основное направление деятельности предприятия (специализацию), структуру товарной продукции, указать характер деятельности (производство и сбыт сельскохозяйственной продукции). Если предприятие действующее, необходимо привести информацию о его производственно-финансовой деятельности.

Характеристика лекарственных товаров и услуг. Основное содержание — характеристика продукции: ее название и назначение, основные характеристики и параметры, область применения, отличительные черты, преимущества, особенности упаковки и дизайна, способствующие конкурентоспособности. При необходимости можно приложить фотографии, другие наглядные изображения готовой продукции. Следует сообщить о зарегистрированных патентах, авторских правах или лицензиях на предлагаемую продукцию, других стартовых преимуществах, способных помочь предприятию занять выгодное положение на рынке.

Рынки сбыта товара. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что слабое знание рынков сбыта — одна из главных причин несостоятельности многих проектов. Необходимы анализ спроса на продукцию, которую предполагается выпускать, определение цены, по которой этот товар купят. Определив спрос на товар, устанавливают максимальный объем продаж, который предприниматель может осуществлять с учетом своих возможностей (производственно-экономического потенциала). В данном разделе бизнес-плана надо ответить на вопросы:

- 1) какой была динамика продаж в последние три года;
- 2) какие ожидаются темпы прироста в отрасли;
- 3) сколько новых предприятий будет заниматься производством аналогичной продукции;

4) какие новые виды аналогичной сельскохозяйственной продукции появились в последние годы.

Источниками информации могут быть издания государственных органов (статистические сборники), периодические издания и книги. Для оценки рынка используют также информацию, полученную по результатам продаж предприятия, за последние три—пять лет.

Конкуренция и другие внешние факторы. В этом разделе плана необходимо определить конкурентов — производителей аналогичной продукции, как можно точнее оценить объемы и динамику их продаж, доходы, перспективы освоения новых товаров, их основные потребительские характеристики, уровень качества. Желательно охарактеризовать уровень цен, ценовую политику конкурентов, показать их сильные и слабые стороны. Необходимо подробно описать преимущества предпринимателя перед конкурентами.

Анализ конкурентов на рынке можно вести по следующей схеме:

- доля в общем объеме товаров или услуг в выбранном сегменте рынка;
- объем и номенклатура товаров или услуг;
- используемая схема и каналы сбыта продукции;
- надежность и качество товаров и услуг;
- политика в области сбыта.

Для полной оценки конкурентов необходимо установить крупнейших производителей аналогичной продукции на каждом целевом рынке, изучить характеристики их продукции, уровень ее качества, цены, дизайн и мнение о ней потребителей. Кроме того, анализируют фактическое финансовое положение конкурентов, их ресурсный потенциал, себестоимость и прибыльность, местоположение, организацию рекламы, торговой сети и т. д.

План маркетинга. В этом разделе определяют мероприятия по активному воздействию на потребительский спрос в целях завоевания рынка и расширения сбыта сельскохозяйственных товаров. При этом должны соблюдаться следующие принципы маркетинга.

1. Учет запросов потребителей и динамики рыночной конъюнктуры.
2. Борьба за потребителя (качество товара, реклама, сервис).
3. Максимальная приспособленность производства к требованиям рынка.

Одно из наиболее важных направлений экономической стратегии предприятия — политика ценообразования. Самый простой и удобный способ установления цены — на основе средних издержек производства плюс средняя прибыль. Это заключается в установлении определенной наценки на себестоимость продукции, для чего может быть применена формула, руб.,

$$Ц = С + Рр + Пср,$$

где Ц — цена единицы продукции; С — средняя себестоимость производства единицы продукции; Рр — расходы по реализации единицы продукции; Пср — средняя прибыль от реализации единицы продукции на данном рынке.

Иногда используют метод ценообразования с ориентацией на ценностную значимость товара, ощущаемую потребителем, за которую он готов заплатить определенную сумму. Фирме для определения цены на свой товар необходимо выявить, какие ценностные представления имеются у покупателей о товарах-конкурентах. Это можно сделать на основе опроса покупателей или экспертов-специалистов. Другой подход предусматривает определение сложившегося соотношения между ценами и потребительскими свойствами по аналогичным имеющимся на рынке товарам. На основе полученных соотношений назначается цена товара. Цена реализации определяется в данном случае по формуле:

$$Ц_{п} = Ц_{баз} \times (Б_{п} / Б_{баз}),$$

где Ц_п, Ц_{баз} — соответственно цена продукции предприятия и базового продукта, выбранного в качестве объекта сравнения, руб.; Б_п, Б_{баз} — оценка качественных параметров соответственно продукции предприятия и базовой продукции в баллах.

Балльную оценку качественных параметров продукции лучше определять с учетом коэффициентов и их весомости с

точки зрения потребителя. В данном методе затратные ориентиры отходят на второй план, уступая место восприятию покупателем товара.

Производственный план. Его разработка начинается с программы развития предприятия. Для обеспечения системного подхода к решению этой проблемы целесообразно использовать методы экономико-математического моделирования. При разработке плана выращивания лекарственных растений важное значение имеет организация земельной территории и возможная трансформация угодий. В плане отражают севообороты, систему семеноводства, внесение удобрений, обработку почвы, уход за растениями, борьбу с сорняками и др. При необходимости разрабатывают мероприятия по улучшению и повышению продуктивности угодий. Разработка производственной программы завершается планированием урожайности лекарственных культур и продуктивности естественных угодий, объема производства валовой и товарной продукции.

Организационный план содержит информацию о лицах, отвечающих за разработку концепции проекта и управление фармацевтическим предприятием. Для крупных фармацевтических предприятий важно определить общую численность работников. В разделе отражают обязанности специалистов, определяют персональную координацию, и контроль деятельности всех служб. Организационная схема предприятия должна обеспечивать наиболее эффективное выполнение поставленных задач.

Юридический план имеет наибольшее значение для вновь создаваемого предприятия с обоснованием выбора его организационно-правовой формы. Для действующего предприятия указываются законодательные и нормативные акты, регулирующие его деятельность.

Оценка рисков. Инвесторы и кредиторы придают большое значение оценке рисков, поэтому при разработке бизнес-плана целесообразно назвать возможные риски и потери, которые могут возникнуть, определить, по каким видам рисков, и на какую сумму следует застраховать имущество предприятия. В разделе указываются организации, по заключению договоров на страхование и суммы страховки.

Финансовый план. Стоимостные расчеты обобщают результаты принятых решений по предыдущим разделам бизнес-плана. В данном разделе предоставляется вся необходимая информация по ожидаемым финансовым результатам сельскохозяйственного предприятия. Финансовые плановые показатели должны дать ответы на главные вопросы деятельности предпринимателя и юридических лиц, которым адресуется бизнес-план. Именно по данным финансового плана инвесторы узнают, на какую прибыль они могут рассчитывать, а кредиторы оценивают способности потенциального заемщика обслуживать долг. Финансовый план включает две расчетные части: финансово-экономические результаты деятельности предприятия и планирование основных финансовых показателей.

Анализ финансово-экономического состояния предприятия выполняется на основе технико-экономических и финансовых показателей его деятельности за последние три года. В анализе определяют уровень экономического роста, финансовую устойчивость, вероятность банкротства. Завершается анализ определением комплексной рейтинговой оценки динамики финансово-экономического состояния предприятия.

Планирование основных финансовых параметров требует выполнения расчетов прогноза баланса активов и пассивов, прибылей и убытков, движения денежных средств, финансовой оценки проекта и запаса финансовой прочности. Прогнозные параметры в основных формах финансовой отчетности должны соответствовать международным стандартам, особенно уровни цен отражать рыночную покупательную способность в каждом периоде осуществления проекта. Прогноз движения денежных средств предназначен для выработки стратегии финансирования предприятия, определения потребности в капитале и оценки эффективности его использования.

Коммерческая эффективность (финансовое обоснование) проекта определяется соотношением финансовых затрат и результатов, обеспечивающих норму доходности. Оценка экономической деятельности предприятия может проводиться простым и дисконтированным методами.

Простой экспресс-метод позволяет достаточно быстро на основании расчетов выполнить оценку, информация, которой

может характеризовать низкий уровень разработки проекта и подтвердить его неприемлемость по сложным расчетам. Простым методом определяют показатели:

- капитальные вложения в создание единицы производственной мощности или в единицу продукции;

- норма прибыли проекта как отношение чистой прибыли к общему объему инвестиций или к инвестируемому акционерному капиталу, %;

- срок окупаемости или период возврата инвестиций, как отношение общего объема инвестиций к сумме чистой прибыли и амортизационных отчислений.

Указанные показатели не учитывают неравномерность одинаковых сумм поступлений или платежей по разным периодам времени, что приводит к необходимости использования более сложных показателей.

Метод дисконтирования. Оценка эффективности инвестиций основывается на ряде принципов:

1-й принцип — расчеты базируются на показателях денежного потока от производственной и инвестиционной деятельности.

2-й принцип — обязательное приведение показателей к текущей (дисконтированной) стоимости. Дисконтированием денежных потоков называют приведение разновременных значений к значениям их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения.

3-й принцип — учет фактора инфляции. Для обеспечения сравнимости результатов, полученных при различных уровнях инфляции, перед дисконтированием корректируют либо прогнозный денежный поток путем пересчета в цены, очищенные от инфляции, или коэффициент дисконтирования.

4-й принцип – вариация форм используемой ставки дисконтирования в зависимости от целей оценки.

Результаты определения коммерческой эффективности проекта существенно зависят от нормы дисконта. Выбор ставки дисконтирования должен быть обоснованным. Формировать ставку дисконта в бизнес-плане желательно поэлементно. Она расчи-

тывается как сумма, каждое слагаемое которой учитывает составляющие дисконта, %: безрисковая ставка; инфляционная премия; премия за риск; премия за низкую ликвидность и др.

С учетом изложенных выше принципов методика оценки эффективности инвестиций основана на следующих показателях:

- чистый дисконтированный доход (NPW);
- индекс доходности (PC);
- срок окупаемости (PP);
- внутренняя норма доходности (рентабельности) (IRR).

Важный показатель, используемый для оценки и прогнозирования эффективности инвестиций - индекс доходности (PC), основанный на дисконтировании денежных поступлений, характеризует доход на единицу затрат. Если $PC < 1$ или равен ему, проект должен быть отвергнут — он не принесет дохода инвестору.

К реализации могут быть приняты инвестиционные проекты только со значением показателя $PC > 1$. В отличие от чистого дисконтированного дохода данный показатель относительный, поэтому его удобно использовать при выборе варианта проекта из числа альтернативных.

Простым сроком окупаемости (PP) называют продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости.

Начальный момент указывают в задании на проектирование (обычно это начало операционной деятельности).

Моментом окупаемости называют тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Внутренняя норма доходности (IRR) — значение ставки дисконтирования, при котором величина NPW проекта равна нулю. Внутренняя норма доходности представляет собой ту норму дисконта, при которой величина приведенных эффектов равна приведенным инвестиционным затратам. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую процентную ставку, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь.

При разработке финансового плана необходимо учитывать следующие моменты:

1. Достоверность представленных материалов.
2. Должны быть предусмотрены несколько вариантов расчетов (оптимистический, пессимистический и т. д.).
3. Финансовый план не должен расходиться с показателями, представленными в других разделах бизнес-плана.

Все финансовые результаты первого года реализации проекта обычно рекомендуется просчитывать ежемесячно, второго — поквартально, третьего и последующих — по результатам года.

Стратегия финансирования. В этом разделе бизнес-плана, необходимо обосновать потребность в инвестициях и определить источники финансирования планируемых мероприятий. При этом следует ответить на такие вопросы:

1. Сколько необходимо средств для реализации проекта?
2. Из каких источников намечается получить эти средства и в какой форме?
3. Когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода? Каков будет этот доход?

При ответе на второй вопрос важно сообщить потенциальным кредиторам и инвесторам, сколько денег предприниматель вложит в развитие предприятия, а сколько рассчитывает получить в виде ссуды из других источников. Принято считать, что финансирование через кредиты предпочтительнее для сельскохозяйственных проектов, связанных с расширением производства на успешных предприятиях. Для проектов, связанных с созданием нового предприятия, предпочтительный источник финансирования — паевой и акционерный капитал. Привлечение кредитов для таких проектов рискованно, так как для нового предприятия схема расчетов по кредитам может быть непосильной.

При нестабильной экономической ситуации инвесторы отдают предпочтение проектам, обеспечивающим быструю окупаемость вложенных средств.

3.3. Понятие о рынке. Классификация рынков

Рынок – категория товарного хозяйства, совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями товаров или услуг и потребителями (между продавцами и покупателями). Обмен обычно происходит на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги(торговля) или товар на товар. Одним из *главных критериев* рынка является наличие *конкуренции*.

Рынок в широком представлении объединяет в себе несколько понятий:

- Рынок – место торговли товарами и услугами (рынки, базары, ярмарки, магазин и т.д).

- Рынок – совокупность процессов торговли, актов купли-продажи.

- Рынок – система экономических отношений между его участниками, возникающих в процессе купли-продажи, т.е. товарно-денежных отношений.

- «Рыночная экономика».

Классификация рынков.

1. По территориальному признаку: местный, региональный, национальный, мировой.

2. По субъектам, вступающим в обмен: рынок потребителей, производителей, промежуточных продавцов, государственных учреждений.

3. По объектам обмена: рынки средств производства, рынок товаров и услуг, финансовый рынок, рынок интеллектуальной собственности.

4. По степени соблюдения законности: легальный или официальный, нелегальный или теневой.

5. По степени развития экономической свободы: свободный и регулируемый.

6. По характеру продаж: оптовый и розничный.

7. По степени насыщения рынка: насыщенный (рынок покупателя) – предложение превышает спрос. Ненасыщенный рынок (рынок продавца) – спрос существенно превышает предложение.

8. С точки зрения монополизации (уровня конкуренции) различают: рынок свободной (совершенной, чистой) конкуренции, где все продавцы и покупатели имеют равные права и возможности; рынок несовершенной конкуренции.

9. В зависимости от типа потребителей: рынок потребительский, рынок организаций.

10. В зависимости от степени вовлеченности потребителя в процесс продаж: потенциальный, доступный, квалифицированный доступный, целевой, освоенный рынок.

Структура маркетингового исследования:



Анализ рынка:



Спрос – это количество товаров или услуг, которые потребитель готов приобрести по конкретной цене из ряда возможных за определенный период времени; с одной стороны – это разнообразные желания, а с другой – возможности, обеспеченные деньгами.

- Качественная сторона – существенная социальная, национальная, религиозная среда и общеэкономический уровень развития общества.

- Количественная сторона всегда связана с деньгами, т.е. с платежными возможностями населения. Спрос, подкрепленный платежной способностью населения, называется платежеспособным спросом.

На спрос влияют следующие факторы:

- Ценовой фактор – это цена товара.
- Неценовые факторы – доход потребителей, виды и предпочтения потребителей, наличие товаров заменителей, наличие дополняющих товаров, количество покупателей данного рынка, ожидания покупателей.

Различают:

- Индивидуальный спрос – спрос отдельного покупателя на отдельный, определенный товар.

- Рыночный спрос – суммарный спрос всех покупателей на данный товар определенной цены.

Предложение – это желание и способность производителей (продавцов) поставлять на рынок определенное количество товаров и услуг по данной цене. Предложение является результатом производства и отражает желания и возможности производителя произвести и реализовать свой товар.

Факторы предложения:

- **Ценовые** – цена самого товара и цена ресурсов, используемых в производстве товара.

- **Неценовые** – это уровень технологий, издержки производства, цели фирмы, величина налоговых субсидий, цены на сопряженные товары, ожидания производителей, количество производителей товара.

Взаимосвязь между предложением и ценой находит отражение в законе предложения, суть которого заключается в следующем: величина предложения при прочих равных условиях изменяется в прямой зависимости от изменения цены.

Цена – это денежное выражение стоимости товара, т.е. количество денег, которое можно выручить при продаже товара. Под влиянием конкурентной среды рынка, спрос и предложение уравниваются, в результате чего устанавливается рыночная цена и количество покупаемого товара. Рыночной ценой считается цена равновесия тогда, когда она определяет тот уровень, при котором продавец еще согласен продать, а покупатель уже согласен купить товар. При этом покупателей и продавцов будет устраивать ситуация, сложившаяся на рынке в данный момент. Снижение цены ниже равновесия будет не выгодно не только продавцам, но и покупателям, т.к. это сократит количество предлагаемого товара. А рост цены выше равновесной не устроит не только покупателей, но и продавцов, поскольку уменьшит покупаемый объем товара.

Анализ рыночной структуры.

- Определение размера продажи отдельных товаров и товарных групп;

- Характеристика места отдельных товаров в общем объеме реализованной товарной массы;

- Оценка и анализ структурных сдвигов в товарообороте;

- Анализ и моделирование социально-экономических и региональных различий товарной структуры товарооборота.

Секторы рынка.



Товарная структура товарооборота складывается под воздействием четырех основных факторов:

- структуры потребностей (производственных, общественных и личных);
- структуры производства;
- уровня и структуры денежных средств (покупательных фондов и кредита);
- уровня и соотношений цен, а также инфляционного процесса.

Фактором, влияющим на товарную и ассортиментную структуру розничного товарооборота, **является комплекс демографических условий** (половозрастной состав населения, размер и состав семей; социально-культурные различия; уровень урбанизации; жилищные условия, национально-географические особенности потребления и т.п.).

Определенное воздействие на структуру покупок имеют психографические и поведенческие факторы.

В анализе пропорциональности рынка используются главным образом два основных относительных показателя структуры:

- доля (удельный вес), т.е. характеристика места, которую часть занимает в целом явлении или процессе,

- коэффициент соотношения, т.е. непосредственное сопоставление двух явлений или частей одной совокупности.

Фактором, влияющим на товарную и ассортиментную структуру розничного товарооборота, *является комплекс демографических условий* (половозрастной состав населения, размер и состав семей; социально-культурные различия; уровень урбанизации; жилищные условия, национально-географические особенности потребления и т.п.).

Определенное воздействие на структуру покупок имеют психографические и поведенческие факторы.

В анализе пропорциональности рынка используются главным образом два основных относительных показателя структуры:

- доля (удельный вес), т.е. характеристика места, которую часть занимает в целом явлении или процессе,
- коэффициент соотношения, т.е. непосредственное сопоставление двух явлений или частей одной совокупности.

Особенности фармацевтического рынка.

Фармацевтический рынок - это совокупность заинтересованных в производстве, продаже и потреблении медикаментов лиц: компании – производители, дистрибьюторы, персонал аптек, врачи и руководство поликлиник и стационаров и, непосредственно, сами пациенты. Фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Темпы его роста составляют примерно 6-10% в год.

К отличительным особенностям фармацевтического рынка относят:

- тенденция к мировой глобализации;
- широкий ассортимент лекарственных средств;
- длительный цикл разработки лекарственных средств;
- высокая наукоемкость;
- большое разнообразие технологических процессов, видов оборудования, сырья и материалов, используемых при изготовлении лекарственных средств;
- частые изменения, расширения и обновления номенклатуры выпускаемой продукции;

- зависимость спроса от эпидемий, стихийных бедствий, других экстремальных ситуаций

В отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармотрасли этот индекс достигает 18% в год.

По ассортиментной структуре российский фармрынок позиционирован как дженериковый, и доля дженериков в общем объеме отечественных и импортных лекарственных средств доходит до 90%. Оригинальные импортные препараты для большинства населения недоступны по цене, а российские - практически не производятся в связи с отсутствием исследовательской базы, позволяющей создавать новые конкурентные препараты, сопоставимые по технологической уникальности с научными разработками ведущих мировых фармкомпаний.

К специфическим особенностям, присущим исключительно рынку лекарственных средств, в полной мере относятся нестандартные побудительные мотивы потребительских предпочтений.

Например, шоколад в сознании потребителей прочно ассоциируется с получением удовольствия и эффективное позиционирование этого продукта за счет широкомасштабных рекламных кампаний однозначно будет способствовать увеличению его потребления. В то время как лекарство всегда сопряжено с болезнью, от которой хочется дистанцироваться, и в подобной ситуации продвигаемый медикамент становится только узнаваемым и в лучшем случае вытеснит или отберет часть рыночной доли своего конкурентного аналога или синонима. Рассчитывать при этом на рост потребления, то есть на увеличение объема продаж, можно только в надежде на категорию мнительных граждан либо на повальное ухудшение здоровья, обусловленное данным конкретным заболеванием.

Контрольные вопросы:

- 1) Какова классификация прогнозов по периоду прогнозирования?
- 2) Назовите методы прогнозирования.
- 3) Перечислите разделы бизнес-плана.
- 4) Что включает в себя финансовый раздел бизнес-плана?
- 5) Классификация рынков.

4. Ценовая политика предприятия

4.1. Формирование цен на продукцию

Механизм установления, изменения и регулирования цен в агропромышленном комплексе существенно отличается от аналогичного механизма в других отраслях экономики. Это связано со спецификой отраслей АПК и агропродовольственного рынка. Сказывается зависимость товаропроизводителей от неустойчивости природных климатических условий, сезонности производства. Сельское хозяйство более консервативно по сравнению с другими отраслями. Невозможно за короткий период увеличить поголовье дойного стада, вырастить сады и т. д. Скорость оборота капитала и его фондоотдача в отрасли невелики, а потребность в капитале большая.

В сельском хозяйстве на производство подавляющего количества продукции нет и не может быть монополии.

Многие виды сельскохозяйственной продукции производят не только крупные предприятия, но и крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения. Некоторые виды растениеводческой продукции производят горожане на своих дачных участках (картофель, овощи, ягоды и т. д.).

Поэтому агропродовольственный рынок при большом числе товаропроизводителей и потребителей продукции слабо регулируется. Малая эластичность предложения продовольствия и спроса на него приводит к тому, что даже при незначительном превышении предложения над спросом, особенно на быстро портящуюся продукцию (овощи, фрукты, молоко и т. д.), цены снижаются в несколько раз быстрее. Уменьшение объема поставок ниже спроса, создает дефицит продукции. При этом может наблюдаться рост цен. Иногда темп роста цен может превышать темп снижения предложения на продукцию.

В отличие от II сферы АПК, в которой отсутствуют монополии, предприятия I и III сфер часто выступают как местные монополисты. Они могут договориться между собой и навязывать сельскохозяйственным товаропроизводителям выгодную для них ценовую политику. Как показывает хозяйственная практика, стихийное колебание цен в АПК так значительно, что оказывает

разрушающее воздействие на производство и экономику предприятий.

Ценообразование на аграрных рынках оказывает прямое влияние на экономические и социальные процессы развития сельскохозяйственного производства предприятий и организаций отраслей АПК.

Затраты общественно необходимого труда объективно диктуют применение ценового механизма экономических отношений между производителями и потребителями свежей и переработанной сельскохозяйственной продукции. Соотношение спроса и предложения регулирует рыночные цены на продукцию. Цена снижается при снижении спроса и повышении предложения, а повышение спроса вызывает рост цен на соответствующую товарную продукцию.

Следовательно, в методологии ценообразования прежде всего необходимо учитывать динамику спроса и предложения на продуктовых рынках, уровень конкурентоспособности предприятия и рыночные позиции конкурентов. Обоснование хозяйственной и отраслевой политики ценообразования предполагает выработку единой стратегии поведения предприятий (организаций) сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности на рынке, формирования принципов и методики определения уровней цен на основе полных производственных затрат и рентабельной деятельности с учетом региональных изменений спроса.

Ценообразование сопряжено с товарной и сбытовой политикой, потому что в рыночной цене большую долю занимают издержки обращения. Успех предприятия любой организационно-правовой формы существенно зависит от правильного выбора метода ценообразования, установления конкретных уровней цен, формирования системы надбавок и скидок к ценам. В методике ценообразования необходимо учитывать влияющие на уровни цен факторы.

К факторам роста цен относятся: улучшение качества товарной продукции, увеличение прибыли предприятия, рост налогов, монопольное положение предприятия, спад производства в отраслях. Факторы снижения цен: расширение прямых связей субъектов рынка, уровни конкурентоспособности предприятий,

снижение налогов, снижение себестоимости продукции, рост производства в отраслях.

4.2. Цена: ее элементы и структура. Виды цен

Действующие цены в рыночной агроэкономике страны подразделяются на основе нескольких признаков по видам цен. По характеру обслуживаемого оборота различают:

- оптовые цены на продукцию промышленных предприятий для реализации другим предприятиям и сбытовым организациям;

- закупочные цены продукции сельскохозяйственных предприятий для реализации промышленным предприятиям (фирмам) на дальнейшую переработку и получение конечных продуктов потребления;

- розничные цены торговых предприятий для продажи продукции населению, предприятиям, организациям;

- тарифы грузового и пассажирского транспорта;

- тарифы на платные услуги населению;

- цены внешнеторгового оборота.

На основе сферы регулирования выделяются:

- свободные цены производителей продукции и услуг с учетом соотношения спроса и предложения, когда продавец и покупатель не связаны какими-либо обязательствами по сделкам купли-продажи;

- регулируемые цены государством или субъектом Российской Федерации;

- цены частичной или полной монополизации рынка посредством принятия каких-то принудительных условий для одной или двух сторон;

- цены договорные по соглашению сторон в контрактах.

Дифференциация цен по уровню обоснованности и справочно-информационному значению:

- справочные прейскурантов, каталогов, экономических обзоров в качестве индикаторов при установлении цен;

- базисные, как исходные на аналогичную продукцию и фиксированные в соглашениях с учетом качественных характеристик товара;

- фактические цены с учетом различных надбавок или скидок к базисной цене;
- сопоставимые цены для анализа динамики объемов производства и реализации продукции.

Особенности ценообразования на продукцию сельского хозяйства обусловлены наиболее существенными факторами: низкая эластичность спроса на продукцию, которая при изменении цены слабо отражается на устойчивой непрерывности покупательных процессов на рынке; высокая затратность сельскохозяйственного производства диктует относительную стабильность уровня цен реализуемой продукции на региональных рынках.

4.3. Методы ценообразования.

Рыночное ценообразование, его особенности

Продукция предприятий сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности реализуется по свободным оптовым ценам на принципе эквивалентности. Величина этих цен формируется из суммы издержек, проектируемой прибыли, налога на добавленную стоимость и акциза. При установлении уровней цен применяются различные методы ценообразования. В методологии расчетов используют *административный, затратный, рыночный, контрактный и параметрический* (по качеству) методы ценообразования.

Административный метод ценообразования – это нормативный метод, основанный на нормативах расходов (себестоимости) и плановой прибыли, преимущественно устанавливаемых централизованно (за исключением случаев применения договорных цен). Особенно выражен административный метод ценообразования в плановой экономике с централизованным управлением. С развитием рыночных отношений административный метод проявляется там, где законодательством установлено государственное участие в процессе ценообразования. Такая правовая норма установлена статьей 424 Гражданского кодекса Российской Федерации от 30 ноября 1994 года №51-ФЗ (ред. от 31.07.2020), где закреплена свобода ценообразования, но «в предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т.п.), устанавливаемые или регулируемые

уполномоченными на то государственными органами». Участие государства в формировании уровней, структуры и движения цен, установлении определенных правил ценообразования выражается в его прямом воздействии на рыночную экономику. Примером административного ценообразования служит формирование цены в соответствии с действующим законодательством по государственному регулированию цен и тарифов. Административное регулирование целесообразно, когда ставится задача стабилизации действующих цен или их незначительного роста с точки зрения макроэкономики. Систематизируя в общем виде формы административного регулирования ценообразования, можно выделить следующие:

1. Установление фиксированных цен и тарифов.
2. Установление пределов возможного роста цен за определенный период времени или предельного уровня цены: максимального или минимального уровня цены.
3. Установление предельного норматива рентабельности (желаемого дохода).
4. Общее замораживание цен (применяется при сильном развитии инфляции) или замораживание цен на отдельные группы товаров.
5. Установление предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.
6. Декларирование цен.
7. Установление рекомендательных цен по важнейшим видам товаров.

В экономической литературе большинства зарубежных авторов административный метод ценообразования не рассматривается, так как структура экономики развитых зарубежных стран предопределяет роль государства как наблюдателя, предоставляя косвенные рычаги регулирования ценообразованием, а регулирование ценообразования в прямой форме корректирует рынок.

Затратный метод расчета цены продажи предполагает суммирование издержек производства единицы товарной продукции и фиксированной величины прибыли. Такой расчет рекомендуется использовать для установления цены на дорогостоящий товар и при гарантированном сбыте продукции (услуг) на

основе договора в виде надбавок к издержкам («издержки плюс»). Это *ценовой метод полных издержек*. Основан на том, что цена товара формируется как суммарные издержки на производство и реализацию, которые, вне зависимости от их происхождения, списываются на единицу продукции. Расчёт обычно осуществляется в табличной форме, куда записываются статьи затрат и величина этих затрат, относимая на тот или иной товар. Как правило, затраты принято делить на прямые, то есть прямо и непосредственно относящиеся к данному товару, и – косвенные, то есть те, которые не могут быть прямо и целиком отнесены на конкретный товар. Для отнесения последних на стоимость товара используют метод распределения пропорционально трудозатратам, ABC-метод либо другие специальные процедуры.

Для реализации данного метода необходимо заранее установить определенный уровень рентабельности по каждому товару (ассортиментной группе товаров), который служит основанием для исчисления суммы прибыли включаемой в цену товара. Уровень рентабельности в современных условиях не регламентируется какими-либо нормативными документами, а поэтому может быть установлен руководством предприятия исходя, например, из принятой ценовой политики.

Таким образом, цена товара, исчисляемая по данному методу, есть полные издержки предприятия по изготовлению и реализации продукции плюс желаемая прибыль. Отсюда второе название данного метода «издержки плюс».

К его достоинствам можно отнести следующее:

1) основой определения цены являются реальные затраты производителя на единицу продукции, к которым добавляется необходимая для предпринимательской деятельности прибыль;

2) легко установить минимальный предел цены, который представляет собой сумму полных издержек на производство и реализацию продукции;

3) простота и логичность расчётов, используемая в сметном планировании, бюджетировании и т.п.;

4) на любом предприятии имеется вся необходимая для расчёта цены информация в форме бухгалтерских записей, системы экономических и финансовых планов, и другой внутрифирменной документации.

Наряду с достоинствами, следует отметить и недостатки ценового метода полных издержек, а именно:

1) индивидуальные издержки производителя не отображают общественно необходимые затраты на производство данного продукта, а, значит, и цена товара может существенно отличаться от его стоимости как в большую, так и в меньшую сторону;

2) рассчитанная по данной методике цена никоим образом не отображает рыночный спрос, конъюнктуру рынка, потребительские характеристики товара и многое другое, что является методологической и методической основой рыночного ценообразования;

3) применение различных методов распределения косвенных затрат (отнесение их доли на единицу продукции) может существенно повлиять на величину полной себестоимости продукции, а значит и на ее цену;

4) применение показателя «желаемой» рентабельности позволяет варьировать размер прибыли в неограниченных размерах, что также отражается на цене товара.

Применение данного метода целесообразно либо для предприятий-монополистов, либо в условиях единичного (позаказного) производства, либо в условиях острого товарного дефицита.

Ценовой метод стандартных (нормативных) издержек. Суть этого метода состоит в том, что по каждому элементу затрат на производство и реализацию продукции устанавливаются нормативы, например, отраслевые, как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Расчет цены осуществляется по методу полных издержек, но с использованием нормативных затрат. Рассчитанная таким способом цена может быть названа нормативной.

По результатам реального производственного процесса отслеживаются отклонения фактических затрат от нормативных, что является основанием для корректировки нормативной цены. При этом пересчет ведется только по тем элементам затрат (статьям калькуляции), по которым отклонения признаны объективными. Если по другим статьям затрат отклонений не произошло,

то предприятие имеет возможность изменить нормативную цену только на величину отклонений.

К достоинствам данного метода (наряду с теми, что отмечены в предыдущем методе) следует отнести:

1) возможность управления затратами, так как сама суть метода основана на применении пофакторного анализа;

2) более обоснованное ценообразование (существует возможность выделить зависимые, то есть управляемые предприятием и независимые от предприятия факторы);

3) нормативные затраты можно отрегулировать близко к общественно необходимым.

Основные недостатки ценового метода стандартных издержек аналогичны методу полных издержек. Кроме того:

1) необходимо непрерывное отслеживание и сопоставление нормативных и фактических затрат, что очень трудоемко;

2) сложным элементом системы стандартных издержек является установление и непрерывная корректировка норм по всем элементам затрат.

Поскольку первые два метода близко родственны по технике вычислений, то и сфера их применения идентична.

Ценовой метод прямых издержек. Суть данного метода состоит в том, что цена товара формируется на основе прямых издержек на его производство, а также, исходя из конъюнктуры рынка и ожидаемых цен продажи. При этом исходят из того, что все условно-переменные издержки – это прямые затраты, которые непосредственно списываются на единицу продукции. Косвенные же затраты относятся на финансовый результат предприятия. Поэтому данный метод называют также методом формирования цены по сокращенным затратам.

Расчёт осуществляется в табличной форме. Прежде всего, в таблицу заносится ожидаемая цена товара, установленная в процессе анализа конъюнктуры рынка. Далее фиксируются все прямые затраты (постатейно) на производство товара. Разность между ценой товара и суммарными прямыми издержками дает финансовый результат деятельности предприятия в виде показателя валовой прибыли (покрытия). Отсюда есть возможность рассчитать показатель валовой рентабельности как отношение валовой прибыли к сумме прямых затрат.

Концепция данного ценового метода предполагает, что все косвенные затраты предприятия должны покрываться за счёт его валовой прибыли. Если в результате будет достигнуто покрытие всех затрат (и прямых, и косвенных), а также получена «желаемая» прибыль, то исходная цена может быть принята в качестве расчетной рыночной. В противном случае следует отрегулировать либо исходную цену, либо сумму косвенных затрат по предприятию. При этом исходят из предположения о том, что прямые издержки технологически оправданны, и оптимизировать их нет необходимости.

Достоинствами данного метода являются следующие:

- 1) цена товара в той или иной мере ориентирована на условия рынка;
- 2) валовая прибыль есть расчетный показатель, полученный путем сопоставления двух независимых переменных – ожидаемой цены товара и суммы прямых издержек на его производство;
- 3) на основании расчетного показателя валовой рентабельности легко выявить наиболее выгодные для предприятия виды продукции;
- 4) появляется объективная информация для управления косвенными затратами.

Основным недостатком этого ценового метода является то, что он основан на учете прямых издержек, которые индивидуальны для каждого предприятия, так как их величина зависит от принятой организации и технологии производства, отношений с поставщиками и многих других факторов.

Сфера применения ценового метода прямых издержек – единичное и мелкосерийное производство в условиях достаточно развитой конкуренции. Ценовой метод стандартных (нормативных) прямых издержек. Представляет собой методологический и методический синтез второго и третьего затратных методов

Метод ценообразования на основе предельных затрат, предназначен для определения минимального уровня цены для покрытия расходов на производство данной продукции, без подсчета постоянных и переменных затрат, что оказывается ниже средних издержек. Такая величина цены может быть эффективной на стадии насыщения рынка с целью поддержания и сохра-

нения определенного объема продажи новой продукции. Недостаток методики такого расчета в том, что при низком профессионализме руководителей и специалистов предприятие может получить убыток, поскольку цена устанавливается без учета поведения конкурентов.

Метод определения цены путем следования за рыночными ценами предусматривает порядок установления реальных уровней цен на рынке. При расширении ассортимента своей продукции в отношении к дифференциации товаров конкурентов правомерно допускается установление более высоких цен по сравнению с обычными ценами.

Метод расчета, путем негласного определения своей цены исходя из уровня ценообразования фирмы-лидера, на рынке свойственно применять предприятию - слабому по степени известности и признания его торговой марки широкому кругу покупателей. Таким способом предприятие (организация) пользуется престижным признанием фирмы-лидера, занимающего большую рыночную долю производимой по прогрессивной технологии однородной продукции на продажу.

Метод расчета на основе привычных цен по установленному уровню реализации продукции в течении длительного времени привлекает внимание покупателей независимо от занимаемой доли продаж предприятия на рынке. При незначительном повышении цены происходит резкое сокращение объема продажи продукции, а при каком-либо снижении – резкое увеличение сбыта.

Метод престижного установления цены сходен с расчетом на основе привычных цен на продукты роскоши, услуг элитных ресторанов. Престижное ценообразование сравнивается с уровнем цен фирм-конкурентов, обладающих имиджем товарной марки.

Особенность ценообразования на сельскохозяйственных предприятиях состоит в том, что продукция реализуется по различным каналам. Естественно, и цены реализации различны. Часть продукции реализуется на самом предприятии (его работникам, в общественном питании) обычно по более низким ценам, чем другим предприятиям и на рынке. Для установления уровня цены на предприятии определяется себестоимость продукции и

минимальный уровень ее рентабельности. Это объясняется низким платежеспособным спросом работников предприятия и должно способствовать стимулированию производства, поддержке доходности работников.

Основные каналы реализации сельскохозяйственной продукции — продажа заготовительным и перерабатывающим предприятиям. На все виды товарной продукции устанавливаются ГОСТы на основе базовых требований, с учетом которых обосновывается цена реализации. Например, цена на зерно дифференцируется в зависимости от его класса по содержанию клейковины, ИДК (измерение деформации клейковины) и натуры. Цена на пшеницу твердых и сильных сортов для использования в мукомольной промышленности, значительно выше, чем на пшеницу мягких сортов на фуражные цели. Ячмень может быть пивоваренный или фуражный. Показатели сортности для молока, от которых зависят договорные цены, — кислотность, плотность, температура, проба. В зависимости от сортности дифференциация цен на молоко достигает 10—30 %.

Цены на молоко, картофель, овощи дифференцируются в зависимости от сроков реализации. Цены на молоко повышаются в осенне-зимний период в связи с тем, что в это время года намного сокращается производство данного вида продукции. Дифференциация цен по периодам года может составлять 50—60 %. Так, например, цена за 1 кг молока 1-го сорта в зимний период достигает 10 руб., в летний снижается до 7. Ценовые различия при реализации отдельных видов продукции характеризуются, как уже было сказано, определенным спросом и предложением в отдельные периоды времени и особенностями сельскохозяйственного производства. Оказывают влияние и различия в производственных затратах в течение года. Например, затраты по обеспечению кормами дойного стада наиболее высоки в зимний период и сравнительно низки в летний. Затраты на выращивание овощей в зимний период в условиях теплиц выше, чем летом в открытом грунте. Таким образом, цены на сельскохозяйственную продукцию дифференцируются в зависимости от качества продукции, сроков ее реализации. Наряду с этими факторами динамика цен на аграрные продукты может быть обуслов-

лена циклами или случайностью. Случайные колебания возникают вследствие изменения объемов предложения сельскохозяйственной продукции под влиянием природных условий. Колебания урожайности сельскохозяйственных культур приводят к изменению цены предложения. В случае получения большого урожая зерновых, цены на зерно, как правило, снижаются.

При определении цен реализации специалисты предприятия (планово-экономическая служба, отделы сбыта, маркетинга) большое внимание должны уделять работе по сбору информации о текущей рыночной конъюнктуре, составлению альтернативных прогнозов реализации продукции, возможных при различных уровнях цен, прогнозу увеличения продаж и выручки без изменения цен.

Рыночные методы ценообразования. Методы ценообразования, ориентированные на потребителя. Предприятия, использующие рыночные методы с ориентацией на потребителя, прежде всего, ориентированы в своей практике ценообразования на ценностное восприятие потребителем их продукции и на сложившийся уровень спроса на товар.

Метод расчета цены, на основе экономической ценности товара базируется на учете величины экономического эффекта, получаемого потребителем в случае приобретения конкретного товара.

Процедура расчета цены с использованием данного метода состоит из следующих этапов:

- 1) определение экономического эффекта, связанного с использованием товаров данной группы;
- 2) определение всех параметров, которые влияют на величину экономического эффекта и являются общими для всех товаров- конкурентов, включая товар данного товаропроизводителя;
- 3) расчет покупательских предпочтений по частным параметрам анализируемых товаров и оценки интегральной ценности для покупателя каждого товара;
- 4) расчет цены безразличия на основе интегральной ценности отличий всех анализируемых товаров.

Метод оценки максимально приемлемой цены применяется при установлении цен на стандартизованные промышленные товары, когда основная выгода для покупателя состоит в снижении издержек. При этом, под максимально допустимой понимается такая цена, при которой покупатель имеет нулевую экономию на издержках в процессе использования товара.

Процедура определения цены товара с использованием данного метода сводится к следующим расчетам:

- обоснование возможных вариантов использования и условий применения данного товара;
- выявление всех неценовых достоинств (выгод) для покупателя при использовании данного товара;
- выявление всех неценовых издержек покупателя при использовании товара;
- установление цены товара при условии равновесия «достоинства- издержки».

Методы, ориентированные на характеристику спроса на товар. Метод установления цены на основе анализа пределов чаще всего используется предприятиями, действующими на несовершенном, незрелом рынке. Характерной особенностью такого рынка является высокая ценовая эластичность спроса, когда даже при незначительном повышении цены объем продаж существенно снижается, а при ее понижении, наоборот – повышается. В этом случае предприятие пытается определить цену в районе точки совпадения предельных доходов и расходов, то есть на уровне, обеспечивающем достижение максимально высокой прибыли.

Найдя соответствующие этой точке объемы продаж, по кривой спроса определяется текущая цена товара. Использование метода определения цены на основе анализа пределов связано с определенными трудностями:

- предприятие должно быть в состоянии точно разграничить постоянные, и переменные издержки для того, чтобы вычислить предельные величины и установить оптимальный объем продаж;
- необходимо иметь достаточный объем информации, позволяющей точно построить кривую спроса (уравнение спроса);

– спрос на рынке действительно должен находиться в основном под влиянием изменения цен, а объем потребления соответствовать уровню цен.

В силу этого метод определения цены на основе анализа пределов применяется достаточно редко так как позволяет установить только некоторый уровень возможной цены.

Метод определения цены на основе анализа пика убытков и прибылей базируется на установлении такого объема производства (продаж) при фиксированной цене, когда общая сумма прибыли и общая сумма затрат равны между собой. Этот метод установления цены целесообразен в том случае, когда ценовая политика предприятия нацелена на максимизацию прибыли.

Методы установления цены с ориентацией на конкуренцию. Особенность этих методов состоит в том, что цена товара рассчитывается с учетом конкурентной ситуации на рынке и уровня конкурентоспособности данного предприятия.

Метод следования за рыночными ценами исходит из того, что каждый продавец, действующий на данном рынке, устанавливает цены на свой товар, исходя из реально существующего текущего уровня рыночных цен и при этом существенно не нарушая его. Если конкретный продавец усиливает дифференциацию своих товаров по отношению к товарам- конкурентам, то он вправе установить цену, отличающуюся от обычного уровня цен на этом рынке. По этой причине данный метод применяется, как правило, в том случае если товары стандартизованы, например, цемент, сахар и т.п.

В итоге каждый продавец действует в специальной ценовой зоне, установленной им самостоятельно, но с учетом сложившегося на рынке уровня цен. При этом необходимо помнить, что любые договоренности по согласованию уровня цен являются не законными с точки зрения антимонопольного права.

Метод следования за ценами лидера предполагает наличие предприятия доминирующего на данном рынке, что позволяет ему диктовать рыночные условия, в том числе и в области ценообразования. Тогда остальные предприятия негласно определяют свои цены исходя из уровня цен предприятия-лидера. Обычно предприятия, следующие в формировании своей ценовой поли-

тики за лидером, обладают низким уровнем конкурентоспособности. Поэтому им ничего не остается, как держать цены на свою продукцию на уровне, установленном лидером. В результате, хотя предприятия- конкуренты и не заключают между собой какого-либо соглашения по ценам, на практике получается, что товары продаются ими по ценам, находящимся на определенном, как бы согласованном уровне, то есть происходит усреднение рыночных цен.

В действительности не устанавливается несколько уровней цен в зависимости от конкурентного положения данного предприятия на рынке, ее способности и степени дифференциации товара по отношению к товарам доминирующего предприятия. В большинстве случаев наблюдается такая ситуация, когда цены каждого предприятия оказываются ограниченными определенными рамками и при этом бывают не выше соответствующих цен предприятия-лидера.

Метод ценообразования на основе привычных, принятых в практике данного рынка цен. Привычными считаются цены на определенную группу товаров, которые сохраняются на одном и том же уровне в течение длительного срока на довольно широком рыночном пространстве. Особенностью таких цен является их высокая эластичность. Изменение уровня привычных цен происходит в тех случаях, когда по той или иной причине, среди покупателей и/или продавцов получает распространение мнение о том, что изменился привычный уровень качества товара, расширились его функциональные свойства, улучшился дизайн и т.п. То есть товару придают новую привлекательность и таким образом переводят его в другую ценовую группу.

Престижное ценообразование по своей сути является аналогом предыдущего метода с той лишь разницей, что применяется для товаров, относящихся к особой группе. Существуют товары и услуги, обладающие повышенным уровнем качества, так называемого представительского класса (драгоценности, меха и т.п.).

Основная ценность этих товаров – подчеркнуть определенный статус их обладателя. Если эти товары будут продаваться по обычным ценам, доступным среднему потребителю, то они потеряют свою основную потребительную ценность – элитность.

Поэтому, продавать их по низким ценам не представляется возможным. Кроме того, низкие цены на подобные товары могут вызвать сомнение в отношении их качества, а также будет теряться эффект исключительности и особой недосыгаемости товара. На такие товары изначально устанавливают повышенные цены, и, таким образом, сигнализируют об особом статусе и товаров, и их потенциальных покупателей.

Для успешного применения данного метода ценообразования предприятие должно завоевать и в последующем непрерывно поддерживать имидж производителя сверхвысокого класса в отношении продаваемых товаров.

Состязательный (тендерный) метод ценообразования применяется на различного рода торгах. Особенностью проведения, которых является то, что-либо большое количество покупателей стремятся купить товар у одного или небольшого числа продавцов, либо, наоборот, когда большое число продавцов стремятся продать товар одному или небольшому числу покупателей. Если торги организовывали продавцы и состязание ведется между покупателями, то выигрывает тот покупатель, который написал самую высокую цену. Если торги проводят покупатели и состязание ведется между продавцами, то выигрывает тот продавец, который назначил наименьшую цену.

Разновидностью состязательного метода ценообразования является аукционный метод определения цены, который используется на товарных рынках, рынках ценных бумаг и т.п.

При использовании повышающего метода ведения аукциона, вначале называется самая низкая цена, а затем идет ее повышение. Товар достается тому, кто назвал самую высокую цену;

При использовании понижающего (голландского) метода ведения аукциона вначале называется самая высокая цена и если покупатель по такой цене не находится, то идет снижение цены. В этом случае право на заключение сделки купли-продажи на данный товар получает тот покупатель, который первым принимает цену продавца и тем самым соглашается на самую высокую цену по сравнению с остальными участниками аукциона.

Многие руководители предприятий считают методы определения цен с ориентацией на конкуренцию самыми эффектив-

ными. Это объясняется рядом причин: нет необходимости проводить сложные аналитические расчеты, требующие привлечения высококвалифицированных работников; снижается уровень предпринимательского риска, неизбежного при установлении собственной цены; изменение цены не связано с динамикой собственных затрат или спроса, но связано с ценовыми действиями конкурентов.

Несколько методов разработки *контрактных цен*, применительно к особенностям товара, формам торговли и информационной обеспеченностью расчета.

Используется 4 метода:

1. На основе издержек производства и реализации единицы товара
2. Установление цены с ориентацией на текущую ценовую ситуацию в мире
3. Параметрический
4. Конкурентный

Первый метод – самый распространенный. Он применяется во всех тех случаях, когда продается продукция со стандартными характеристиками среднемирового уровня качества.

Основой цены является калькуляция себестоимости единицы продукции у экспортера. К себестоимости единицы продукции прибавляется прибыль в среднем для данного рынка размере (15-25% к себестоимости), а также затраты, связанной с реализацией, то есть расходы на сертификацию, на тару, упаковку, таможенное оформление, то есть экспортные и импортные пошлины, а также акциз НДС, страхование товаров в пути, расходы на рекламу, на торговых посредников.

Общая сумма всех перечисленных элементов составляет контрактную цену.

Второй метод – в ориентации на текущую ценовую ситуацию. Данный метод используется при большой изменчивости мировой цены. Примером являются цены на хлопок, текстиль, отдельные виды продовольствия, цветные, редкие металлы.

В этих условиях цена может сильно отклоняться от себестоимости у экспортера, и также расчет на базе издержек был бы неправильным, что привело бы к потере прибыли.

Контрактная цена здесь устанавливается по самым последним во времени источникам, то есть на уровне цена фирм-конкурентов. Они публикуются в основном в коммерческих изданиях, в оперативных бюллетенях, интернете.

Третий метод – параметрический, используется при купле-продаже товаров, цена на которые сильно зависит от ТЭП. В этом случае для расчета цена на продукцию данной фирмы экспортера принимается некоторая базовая цена на аналогичный вид товара другой фирмы, которая отличается только конструктивными и технико-экономическими параметрами (ТЭП). Контрактная цена единицы данного товара рассчитывается по формуле:

$$Ц_k = Ц_0 * \frac{ГП_1}{ГП_0} * K_{np} * K_{ээ}$$

Ц_к – контрактная цена единицы товара

Ц₀ – базовая цена товара аналогичного вида у фирмы-конкурента

ГП₁ – главный показатель качества товара по данному контракту

ГП₀ – главный показатель качества товара у фирмы-конкурента

Главный показатель определяется товароведом, технологами и конструкторами, например, для стиральной машины.

K_{np} – коэффициент учета прочих характеристик (например оборудования, ГП – производительность и т.д.)

K_{np} синтезирует все прочие характеристики.

K_{ээ} – коэффициент эксплуатационной экономичности изделия. Обычно в качестве K_{ээ} принимают показатель трудоемкости или энергоемкости полезного результата, получаемого с помощью товара.

Например, для трактора – расход топлива на га пашни

Для расчета K_{ээ} берут отношение этого показателя по товару конкуренту к аналогичному показателю данного товара по данному контракту. Например, трактор конкурента имеет расход топлива на 1 га – 10 л, а продаваемый нами – 8 л. Следовательно, K_{ээ} = 10/8=1,25.

Четвертый метод- конкурентный. Часто используется при продаже товаров с индивидуальными качественными характеристиками. В этом случае процедура расчета контрактной цены включает 2 этапа:

1. Выбора базисной цены
2. Внесение в базисную цену поправок на различие условий данного контракта и условий, для которых разработана базисная цена.

В качестве базисных могут быть приняты следующие цены:

1. Цены фактических сделок конкурентов с этим же товаром
2. Цены коммерческих предложений конкурентов
3. Справочные цены, публикуемые ассоциациями фирм-экспортеров
4. Цены биржевых котировок для биржевых товаров
5. Средние цены, публикуемые в статистических изданиях

Наиболее достоверные конкурентные материалы – цены фактических сделок конкурентов с данным товаром. Они публикуются в коммерческих изданиях. Биржевые цены доступны всем без исключения. Они передаются во все коммерческие центры мира из товарных бирж.

После выбора базисной цены в нее вносятся поправки. Необходимость поправок связана с тем, что коммерческие и технические условия данной сделки всегда отличаются от условий, для которых рассчитана базисная цена.

Покупатель должен воспринимать предлагаемую ему цены как обоснованную и справедливую. Все поправки разделяются на 3 группы:

1. Поправки на различие коммерческих условий
2. Поправки на различие технических условий
3. Поправки на различие кредитных условий

Включая поправки на различие сроков сделки, кредитных условий базисных условий, поправку на уторгование.

Поправка на различие сроков сделки учитывает изменение мировой цены данного товара в период между расчетом базисной цены и заключением данного контракта. Поправка делается по формуле:

$$\Delta C_{c.c.} = C_{oi_{\text{мц}}} - C_o;$$

Цо – базисная цена (цена конкурента); I_{мц} – индекс мировой цены за период от момента заключения контракта конкурентом до настоящего времени. Индексы определяются по статистическим сборникам.

Поправка на различие кредитных условий вносится тогда, когда конкурент предоставляет своему партнеру коммерческий кредит, а мы требуем оплаты наличными:

$$\Delta Ц_{кр} = Ц_о * К_{кр} - Ц_о;$$

К_{кр} – коэффициент кредитного влияния по условиям контракта конкурента.

Поправка на различие базисных условий учитывает различие в сумме обязательств которые экспортер несет по базисным условиям данного контракта и по базисным условиям контракта конкурента (О_{кк}).

Положим наш контракт предусматривает поставку товара на базисных условиях с завода на условия EXW. Конкурент поставляет товар на условиях DAF (поставка до границы). По этим условиям он за свой счет перевозит товар до границы, следовательно, его расходы были больше наших. Эта разница и учитывается: $\Delta Ц_{бу} = Од.к. - Окк$; Од.к. – сумма расходов по реализации товара, возлагаемая на экспортера по базисным условиям контракта; Окк – та же сумма по базисным условиям конкурента.

Поправка на уторгование вносится в базисные условия в тех случаях, когда она представлена не фактической ценой конкурента, а ценой его коммерческого предложения, то есть она не уторгована. Продавец предлагает цену, которая заведомо несколько превышает справедливую цену в глазах покупателя. Это превышение и является размером уторгования. Размер уторгования в среднем около 10% цены предложения. После расчета всех поправок на различие коммерческих условий они алгебраически суммируются и получается итоговая поправка по коммерческим условиям. Затем в цену вносится *поправка на различие технических характеристик* товара. Она вносится по унифицированной методике, разработанной европейской комиссией.

$$\Delta C_{tx} = C_0 \left(\sum_i \frac{P_{i1}}{P_{i0}} B_i \right)^n - C_0$$

ΔC_{tx} – поправка на различие технических характеристик товара, предлагаемая по данному контракту и внешнеторговому контракту, по которому взята базисная цена.

C_0 – базисная цена

i – индекс качественной характеристики товара.

P_{i0} – значение i -ой характеристик товара, для которого разработана базисная цена

P_{i1} – то же для товара продаваемого по данному контракту

Если увеличение численного значения качественной характеристики ухудшает качество товара, то берется обратное отношение

B_i – коэффициент весомости i характеристики в формировании обобщенного уровня качества товара

Значение B_i определяется методом эквилиметрии (все качественные характеристики ранжируются экспертами по степени значимости. Наибольшее значение получает 1й ранг и так далее.

B_i определяется по формуле

$$B_i = \frac{n - r_i + 1}{\sum_i r_i}$$

n – общее число качественных характеристик ($n=(0,7-0,9)$)

r_i – ранг i -ой характеристики

Поправка на различие технических характеристик суммируется с итоговой поправкой по коммерческим условиям. Получается суммированная поправка.

В зависимости от знака она либо прибавляется к базисной цене, либо вычитается из нее. Полученная величина называется приведенной ценой, то есть она приведена к условиям данного внешнеторгового контракта. Для повышения достоверности расчетов рекомендуется как можно больше базисных цен (как минимум по 2 конкурентам или из 2х источников). Приведение осуществляется по каждому источнику. Затем из приведенных цен вычисляется среднее значение и проектируется контрактная цена.

Конкурентный лист. Для придания четкости процессу приведения цен конкурентов к условиям данного контракта все расчеты следует выполнять в конкурентном листе. Он утверждается подписью директора фирмы-экспортера. Унифицированной формы конкурентного листа не существует.

После названия товара дается его краткая характеристика. В графе 2 приводится перечень принимаемых в расчет коммерческих технических условий содержания поправок, вносимых в цены конкуренции этапы их расчета. В графе 3 помещаются исходные условия данного -тракта, а в последующих графах — сведения о ценах и условиях конкурентов. Точность расчета повышается с увеличением числа конкурентных материалов.

В разделе 1 конкурентного листа производится предварительное упорядочение всей исходной информации для расчета поправок. Цены конкурентов данные в валюте соответствующих контрактов, пересчитываются в валюту представляющей сделки. В разделе 2 осуществляется приведение цен конкурентов к условиям настоящей сделки по коммерческим условиям, разделе 3 — по техническим характеристикам товара. Приведение конкурентных базисных цен по коммерческим условиям включает приведение: к сроку расчета цены; базисным условиям поставок; по кредитным условиям; по прочим коммерческим условиям.

Приведение цен конкурентов к сроку расчета цены настоящего контракта устраняет несопоставимость экономических условий производства товара в моменты заключения сделок конкурентами и настоящей сделки. Оно возможно на основе согласованного сторонами источника сведений индексах изменения экспортных цен на товар, являющийся предметом сделки. В качестве таковых могут выступать статистические сборники коммерческого профиля, статистические журналы, отраслевые журналы.

Подготовка к заключению внешнеторгового контракта. Подписание внешнеторгового контракта является завершением большой подготовительной работы обеих сторон, включающей поиск партнера, установление с ним контакта и согласование (трактация) условий сделки.

Поиск контрагента ведется разными способами. Фирма, имеющая опыт внешнеторговых отношений, последовательно расширяет круг партнеров, пользуясь накопленной информацией о состоянии того сегмента рынка, на котором она присутствует. Фирма, впервые выходящая на Мировой рынок, может разместить рекламу в коммерческих изданиях, газетах, журналах, на телевидении, через Интернет.

Специализированные структуры Торгово-промышленной палаты РФ могут помочь в поиске партнера и предоставить из своего досье информацию о его финансовом положении и деловой репутации; об особенностях национального торгового законодательства стран пребывания различных фирм: о специфике их таможенных правил и системе тарифных и нетарифных барьеров.

После того, как установлены адреса потенциальных партнеров, заинтересованная фирма вступает с ними в контакт доступными ей способами. Телефонный разговор позволяет уяснить отношение партнера к предлагаемой сделке в самых общих чертах. Если выявится его заинтересованность, то для конкретизации условий предстоящей сделки можно назначить место и время проведения переговоров или направить письменное коммерческое предложение. Со стороны экспортера возможны следующие способы вступления в контакт с потенциальными импортерами: направление коммерческого предложения (оферты); покупателю предложения в ответ на его запрос; принятие к исполнению заказа покупателя; личная встреча с представителями покупателей на ярмарках, выставках, торгах. Письменное коммерческое предложение продавца, направленное возможному покупателю о продаже товара на определенных условиях, называется офертой. Требования к содержанию оферты и ее правовой статус определены Венской конвенцией 1980 г. (ст. 19). Оферта должна содержать четкую формулировку существенных условий предлагаемой сделки: предмет сделки, наименование товара, количество, качество, цена, срок поставки, базисные условия, валютные условия, условия платежа, порядок сдачи-приемки, гарантии, претензии, санкции за невыполнение обязательств.

Твердая оферта направляется одному из возможных покупателей. Экспортер связан ее условиями в течение указанного в ней

срока. Если покупатель акцептует твердую оферту в пределах срока ее действия и подтвердит акцепт письменным извещением, то сделка автоматически считается заключенной со всеми обязательствами для экспортера и импортера, вытекающими из условий оферты. В последующем сделка может быть оформлена в виде контракта купли-продажи с подробным изложением как существенных, так и дополнительных условий.

Акцепт оферты означает согласие адресата заключить контракт на изложенных в ней условиях. Если ответ на твердую оферту содержит хотя бы незначительные встречные изменения этих условий, то он считается не акцептом, а *встречной офертой (контрофертой)*.

Свободная оферта не связывает продавца обязательством непременно заключить контракт на содержащихся в ней условиях при согласии на них покупателя. Поэтому она может быть направлена сразу нескольким потенциальным партнерам, чтобы иметь возможность выбора наиболее приемлемого варианта условий, предлагаемых в твердых контрофертах покупателей. Если продавец согласен с условиями контроферты того или иного покупателя, он акцептует ее, и сделка считается заключенной. Импортер, со своей стороны, может устанавливать контакт с возможными партнерами следующими способами: направить: запрос; заказ; коммерческое предложение о покупке. Принять участие: в ярмарке-выставке или в международном торге; в биржевом торге (при посредстве биржевого брокера или непосредственно).

Запрос делается в случае недостаточной информированности покупателя возможных условиях приобретения товаров, его качестве и т. д. Запрос направляется нескольким фирмам. Это расширяет область поиска наивыгоднейшего партнера.

Заказ -это письменное обращение покупателя к продавцу с выражением твердого намерения приобрести у него определенное количество товара на условиях, изложенных в коммерческом предложении экспортера. Система размещения заказов как форма заключения внешнеторговых сделок практикуется в отношениях между традиционными партнерами, хорошо осведомленными друг о друге и о качестве товара. Заказ оформляется типовом бланке фирмы-экспортера.

Наиболее легко и непосредственно устанавливаются личные контакты сторон на ярмарках-выставках, где покупатели имеют возможность визуально оценить качество товара. Здесь в короткие сроки может быть выполнен весь цикл подготовки к заключению контракта и его подписание.

Параметрические методы. Фирмы часто испытывают необходимость в проектировании и освоении производства такой продукции, которая не заменяет ранее освоенную, а дополняет или расширяет уже существующий параметрический ряд изделий. Под параметрическим рядом понимается совокупность конструктивно и технологически однородных изделий, предназначенных для выполнения одних и тех же функций и отличающихся друг от друга значениями технико-экономических параметров в соответствии с выполняемыми производственными операциями.

Нормативно-параметрические методы – это методы установления цен на новую продукцию в зависимости от уровня ее потребительских свойств с учетом нормативов затрат на единицу параметра. К данной группе методов ценообразования можно отнести:

- 1) метод удельных показателей;
- 2) метод регрессионного анализа;
- 3) агрегатный метод;
- 4) балловый метод.

Метод удельных показателей используется для определения и анализа цен небольших групп продукции, характеризующихся наличием одного основного параметра, величина которого в значительной степени определяет общий уровень цены изделия.

Этот метод можно применять для обоснования уровня и соотношения цен небольших параметрических групп продукции, имеющих несложную конструкцию и характеризующихся одним параметром. Он крайне несовершенен, поскольку игнорирует все другие потребительские свойства изделия, не учитывает альтернативные способы использования продукции, а также полностью игнорирует спрос и предложение.

Агрегатный метод заключается в суммировании цен отдельных конструктивных частей изделий, входящих в параметрический ряд, с добавлением стоимости оригинальных узлов, затрат на сборку и нормативной прибыли.

Метод регрессионного анализа применяется для определения зависимости изменения цены от изменения технико-экономических параметров продукции, относящейся к данному ряду, построения и выравнивания ценностных соотношений. Этот метод позволяет моделировать изменение цен в зависимости от их параметров, строго определять аналитическую форму связи и использовать рассчитанные уравнения регрессии для определения цен изделий, входящих в параметрический ряд. Метод регрессионного анализа является более точным, более совершенным среди других параметрических методов. Увязка цен с качеством достигается с помощью экономико-параметрических приемов и вычислительной техники.

Балловый метод состоит в том, что на основе экспертных оценок значимости параметров изделий для потребителей каждому параметру присваивается определенное количество баллов, суммирование которых дает своего рода оценку технико-экономического уровня изделия. Он незаменим в тех случаях, когда цена зависит от многих параметров качества, в том числе от таких, которые не поддаются количественному соизмерению. К последним относятся такие качества: удобство изделия, эстетичность, дизайн, экологичность, противопожарность, органолептические свойства (запах, вкус, цвет), модность.

Контрольные вопросы:

1. Как формируются цены на продукцию?
2. Перечислите виды цен.
3. Охарактеризуйте ценообразование на продукцию.
4. Каковы методы ценообразования?
5. Назовите особенности ценообразования.

5. Себестоимость продукции предприятий

5.1. Сущность себестоимости и ее экономическое значение и структура

На производство сельскохозяйственной продукции затрачивается живой и овеществленный труд, поэтому требуется измерение общественных затрат труда в процессе производства и учет их при определении стоимости конкретных видов продуктов. На производимую продукцию необходимо относить все совокупные затраты, т.е. материальные и трудовые затраты. В условиях рыночного сельского хозяйства товар производится с его потребительной стоимостью, общественной полезностью.

Стоимость сельскохозяйственных продуктов определяется общественно необходимыми затратами труда на их производство, которые называются издержками производства. В классификации выделяют полные издержки, непосредственно связанные с производством продукции и подразделяются на разные их виды.

Постоянные издержки не зависят от объема производства и состоят из затрат на содержание непромышленных объектов, административного аппарата и их обслуживание.

Переменные издержки включают затраты материалов, сырья, сдельную оплату труда работников.

В общественных издержках также выделяют прямые и вмененные издержки производства и обращения.

Прямые издержки предприятий оплата используемой земли, труда, основных и оборотных средств, которые подлежат возмещению.

Вмененные издержки использования ресурсов являются собственностью предприятия (организации).

Эксплуатационные издержки связаны с эксплуатацией оборудования, машин, транспортных средств и разных видов средств производства.

Таким образом, в понятиях издержек (стоимости) и себестоимости сельскохозяйственной продукции имеются определенные взаимосвязь и различия. Общественные издержки образуют стоимость продуктов, которая лежит в основе определения рыночных и плановых цен. Стоимость продукции включает в себя:

- 1) стоимость потребленных средств производства;

- 2) стоимость продукта, созданного необходимым трудом;
- 3) стоимость продукта, созданного прибавочным трудом.

Первая часть и большая доля второй части общественных издержек составляют себестоимость сельскохозяйственной продукции, которая выражает денежную форму затрат средств производства и оплату труда. Себестоимость измеряет величину, во что конкретно обходится сельскохозяйственному предприятию производство и сбыт определенного вида продукции. Обычно различают индивидуальную себестоимость различных продуктов отдельных предприятий и себестоимость продуктов в масштабе отрасли, в разрезе зон, областей и районов.

При исчислении (калькуляции) затрат на единицу продукции определяют производственную и полную (коммерческую) себестоимость товарной продукции.

Полная себестоимость больше производственной на сумму реализационных расходов. Правильное исчисление плановой и фактической себестоимости единицы товарных видов продукции крайне необходимо для совершенствования рыночных цен на них, для регулирования спроса и предложения на различных видах рынков.

Коммерческая себестоимость сельскохозяйственной продукции служит исключительно важным показателем, а также для анализа экономического состояния предприятий и оценки конкурентоспособности товарного производства.

Уровень и структура себестоимости позволяет вскрыть причины сдерживания расширенного воспроизводства, принять меры по дальнейшему снижению отдельных видов затрат на единицу продукции.

5.2. Классификация затрат, образующих себестоимость продукции и методы ее расчета

Себестоимость продукции включает следующие статьи затрат:

- сумма зарплаты с начислениями по социальному страхованию и натуральная оплата;
- часть годовых амортизационных накоплений по основным средствам;
- затраты на текущий ремонт;

- стоимость семян, кормов, минеральных и органических удобрений, ГСМ, медикаментов и др.;

- годовые накладные затраты, состоящие из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

Изучение структуры себестоимости отдельных видов продуктов позволяет характеризовать значительные увеличения удельного веса этих статей затрат. Отсюда безошибочно определяются основные пути снижения издержек производства на все виды сельскохозяйственной продукции.

Правильное исчисление (калькуляция) себестоимости различных продуктов дает научно обоснованные комплексные показатели для экономического анализа результатов хозяйственной деятельности предприятий. Главным условием этого является точный учет всех элементов затрат на производство продуктов в разрезе сельскохозяйственных культур, видов и половозрастных групп скота.

В системе планирования и бухгалтерского учета применяется разработанная методика исчисления себестоимости продукции, которая проверена многолетней практикой. Порядок расчета плановой и фактической себестоимости продукции в основном совпадает при правильном бухгалтерском учете затрат.

Исчисление уровня себестоимости отдельных продуктов требует правильного распределения общей суммы производственных затрат (прямых и косвенных) на основную, сопряженную и побочную продукцию данной культуры, вида и группы скота. Для этого используют коэффициенты перевода побочной и сопряженной продукции в условную основную продукцию. В расчетах натуральная единица основной продукции приравнивается к единичному коэффициенту «1», а остальные объемы сопутствующих продуктов переводятся умножением на соответствующие для них коэффициенты.

С помощью таких коэффициентов определяется общий объем условной основной продукции. Результат от деления всех затрат на этот объем продукции является величиной себестоимости единицы основной продукции. Умножение этой себестоимости на использованные коэффициенты, дают себестоимость единицы, сопряженной или побочной продукции. При отсутствии на

отдельные виды продуктов переводных коэффициентов, затраты распределяют пропорционально их стоимости.

Существенным вопросом при калькуляции себестоимости сельскохозяйственной продукции является денежная оценка материальных средств, расходуемых при производстве (семена, корма, подстилка, молоко на выпойку, яйцо на подкормку, натуральная часть оплаты труда и др.). Наиболее практически приемлемой на предприятиях следует считать оценку затрачиваемых ресурсов собственного производства в планах – по плановой их себестоимости, а в годовых отчетах – по фактической себестоимости.

Заслуживает особого рассмотрения распределение прямых и косвенных (накладных) затрат на отрасли и виды производства при исчислении себестоимости соответствующей продукции. Прямые затраты на производство определенной отрасли относятся непосредственно на себестоимость продукции этой отрасли. Косвенные затраты (общехозяйственные и общепроизводственные расходы) связаны с производством всех или нескольких видов продукции. Это вызывает необходимость при их распределении допускать определенную условность. До настоящего времени по принятой методике косвенные затраты распределялись между отраслями и видами производства пропорционально сумме зарплаты, стоимости текущих ремонтов и начисленной амортизации основных средств.

Такой метод распределения косвенных затрат в настоящее время позволяет рассчитывать экономически обоснованные показатели себестоимости продукции в хозяйствах. При бурном процессе интенсификации постоянно растут вложения средств в расчете на одну и ту же площадь обрабатываемой земли, заметно повышается уровень механизации производства. В этом случае необходимо накладные расходы распределять между отраслями и видами продукции пропорционально всем прямым затратам.

При исчислении себестоимости сельскохозяйственной продукции не следует включать прямые и косвенные затраты подсобных предприятий и промыслов, которые относятся на продукцию или объем работ соответствующих предприятий и промыслов (на количество т/км, и др.). Здесь рассчитываются комплексные статьи затрат для включения в себестоимость сельскохозяйственной продукции (себестоимость 1 т/км, 1 квт/часа, 1 коне-дня и др.).

Комплексные статьи затрат охватывают все виды расходов в подсобных предприятиях и промыслах (зарплата, расходы запчастей, материалов, амортизация, текущий ремонт и т.д.).

Детальное изучение фактической себестоимости сельскохозяйственной продукции позволяет найти наиболее важные пути повышения рентабельности производства в каждой отрасли. На величину себестоимости оказывают большое влияние качество земель, техническая оснащенность хозяйства, цены на основные и оборотные средства, технология и организация производства, уровень оплаты труда и другие.

5.3. Техничко-экономические факторы снижения себестоимости продукции

Все многообразные виды экономии материальных и денежных средств в конечном счете сводятся к экономии живого и овеществленного труда, к повышению его производительности. Последовательное проведение в сельскохозяйственных предприятиях режима экономии может осуществляться на основе полного хозрасчета и внутрихозяйственного расчета.

В условиях рыночной экономики роль и значение снижения себестоимости продукции резко возрастает, поскольку это позволяет: увеличить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия; улучшить материальное стимулирование работников и финансовое состояние предприятия; снизить цены на свою продукцию, тем самым повысить ее конкурентоспособность и увеличить долю на рынке сбыта; в акционерных обществах увеличить выплаты дивидендов и повысить их ставки.

Снижение себестоимости зависит от целого ряда факторов, которые можно условно разделить на две группы: внутри- и внепроизводственные. К внутрипроизводственным относятся факторы, на которые предприятие может оказать воздействие в процессе управления путем применения передовой техники и технологии, улучшения организации производства и труда, мотивации высокопроизводительного труда и т. п. Внепроизводственными являются факторы, на которые предприятие не может оказать непосредственное влияние: цены на сырье, тарифы на топливо и электроэнергию, ставки налогов и отчислений, природные условия и т.д.

Себестоимость сельскохозяйственной продукции в последнее десятилетие существенно возросла, что было вызвано ростом цен на промышленные товары, поступающие в сельское хозяйство, увеличением фондоемкости производства, недостаточно эффективным использованием производственных ресурсов.

Чтобы изыскать резервы снижения себестоимости, надо анализировать структуру затрат, то есть долю отдельных элементов или статей в общей величине показателя. Эта структура постоянно изменяется под воздействием следующих факторов:

1) трудоемкость отрасли (в себестоимости высока доля затрат на оплату труда), материалоемкость (большая доля материальных затрат), фондоемкость (большой удельный вес амортизации) и энергоемкость (большие затраты топлива и энергии);

2) Уровень внедрения достижений научно-технического прогресса, так как этот фактор способствует уменьшению доли затрат живого труда;

3) уровень концентрации, специализации, кооперирования производства;

4) географическое местоположение предприятия;

5) темпы инфляции и изменения процентной ставки по банковским кредитам.

Структуру себестоимости продукции характеризуют следующие показатели: соотношение между живым и овеществленным трудом; доля отдельных элементов или статей в общей сумме затрат; соотношение между постоянными и переменными затратами, основными и накладными, прямыми и косвенными, производственными и коммерческими и т. д.

Анализ структуры себестоимости позволяет выявить основные резервы ее снижения посредством экономии по основным элементам и статьям расходов, в совокупности которых можно отнести статьи «Содержание основных средств», «Организация производства и управления». Значительные затраты связаны с организацией и управлением производством, которые необходимо снижать путем ликвидации излишних штатных единиц в административно-управленческом аппарате хозяйства, совершенствования структуры и методов управления.

Важнейшими факторами снижения себестоимости продукции являются повышение урожайности сельскохозяйственных

культур и продуктивности животных, а также экономия всех видов на всех видах работ в растениеводстве и животноводстве. Суммы амортизации помещений и оборудования, текущего ремонта совершенно не зависят от урожайности и продуктивности, повышение которых приводит к снижению себестоимости единицы продукции.

В животноводстве при снижении продуктивности скота всегда повышается расход кормов на единицу продукции. Так, на производство 1 ц молока при надое 1800 кг молока от коровы в год расходуется кормов на 35 % больше, чем при надое 3000 кг. Все дело в том, что определенное количество кормов всегда идет на поддержание жизнедеятельности организма животных. При продуктивности 3000 кг доля поддерживающего корма составляет 48 %, а при надое 1800 кг — 60 %. Рост продуктивности животных достигается при полноценном и сбалансированном кормлении, правильном содержании и уходе, совершенствовании племенной работы.

Повышение урожайности сельскохозяйственных культур достигается на основе внедрения прогрессивных систем земледелия, правильной обработки почвы, использования семян высокоурожайных сортов и гибридов, правильного применения органических и минеральных удобрений, средств борьбы с вредителями и болезнями растений, соблюдения оптимальных агротехнических сроков проведения работ.

Перечисленные факторы роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных можно рассматривать и как факторы снижения себестоимости продукции.

Производственные издержки можно снизить за счет более экономного использования материальных ресурсов. Под этим следует понимать рациональное (соответствующее научно обоснованным нормам) расходование семян, удобрений, топлива и смазочных материалов, кормов и т. д.

Например, на практике нередко завышаются нормы высева семян из-за их некондиционности. Это ведет к непроизводительным затратам семенного материала и к тому же недобирается часть урожая. Большие потери происходят при применении удобрений без учета наличия необходимых питательных веществ в почве и потребности в них возделываемых культур.

В животноводстве важнейшей задачей остается удешевление кормов, на долю которых приходится от 40 до 75 %%% всех затрат на производство продукции. Большое влияние на себестоимость оказывает и улучшение использования основных производственных фондов, так как значительная доля их стоимости переносится на амортизационные отчисления.

Улучшить использование средств производства можно путем совершенствования их структуры, изъятия и последующей продажи излишних машин, оборудования и т. п. Необходимо строить более экономичные производственные помещения, увеличить удельный вес активной части основных фондов в общем их объеме, повышать выработку технических средств (дневную, сменную, сезонную).

В сельском хозяйстве до сих пор велики затраты живого труда, экономия которого остается одним из важнейших условий снижения себестоимости продукции. Достигается это за счет механизации производственных процессов, внедрения системы машин и прогрессивных технологий, роста на этой основе производительности труда.

Большое значение имеет и такой фактор, как сокращение потерь при уборке урожая, хранении, переработке и сбыте продукции. Масштабы этих потерь очень велики, что приводит к значительному удорожанию производства. Например, общие потери урожая картофеля и овощей составляют около 60 %, а в целом по сельскохозяйственному производству они оцениваются на уровне 30 %. Даже небольшое их сокращение дает заметный эффект.

Рассмотренные факторы снижения себестоимости носят общий характер. На каждом предприятии должен быть разработан комплекс мер по экономии затрат с учетом реальных условий его функционирования.

Контрольные вопросы:

1. Что называется издержками производства?
2. Как классифицируются издержки?
3. Дайте определение себестоимости продукции.
4. Перечислите статьи затрат, используемые на предприятиях.

6. Экономическая эффективность фармацевтического производства

6.1. Понятие и виды экономической эффективности производства

Понятие экономической эффективности производства. В основе экономического прогресса любого общества лежит повышение эффективности общественного производства. Содержание эффективности производства в каждой системе хозяйствования определяется:

- общественной формой производства;
- целевой направленностью производства;
- своеобразием присущих данной системе факторов и результатов производства.

Высшим критерием эффективности является полное удовлетворение общественных и личных потребностей при наиболее рациональном использовании имеющихся ресурсов.

Различают социально-экономическую эффективность и эффективность производства.

Социально-экономическая эффективность представляет собой степень удовлетворения потребностей населения за счет создаваемого продукта. Она также направлена на повышение уровня жизни населения, улучшение условий труда, увеличение свободного времени человека и т. д.

Экономическую и социальную стороны эффективности производства не следует противопоставлять друг другу. Они находятся в органическом единстве.

Эффективность производства — сложная экономическая категория. В ней отражается одна из важнейших сторон общественного производства — результативность. При характеристике конечного результата следует различать понятия эффект и экономическая эффективность.

Эффект — это результат тех или иных проводимых мероприятий. Так, эффект от применения удобрений выражается в виде прибавки урожая. Однако полученный эффект не дает представления о выгодности применения удобрений. Только по одному эффекту нельзя судить о целесообразности проведения тех или иных мер.

Более полный ответ на вопрос об эффективности дает показатель экономической эффективности, позволяющий сравнивать результаты производства с затратами материально-денежных средств.

Экономическая эффективность показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, другими словами, отдачу совокупных вложений. В сельском хозяйстве это получение максимального количества продукции с единицы площади при наименьших затратах живого и овеществленного труда.

В качестве оценки тех или иных мероприятий, осуществляемых в фармацевтической промышленности, выступает критерий экономической эффективности. Критерием экономической эффективности всего народного хозяйства является объем национального дохода в расчете на душу населения.

Национальный доход — это не только источник удовлетворения потребностей людей, но и источник дальнейшего расширения и совершенствования производства.

В фармацевтической промышленности критерием эффективности является увеличение объема чистой продукции (валового дохода) при минимальных затратах живого и овеществленного труда. Достигается это за счет рационального использования материальных и трудовых ресурсов.

Виды экономической эффективности. Для соизмерения результатов производства с затратами рассчитывают следующие виды экономической эффективности:

- народно-хозяйственную эффективность;
- эффективность фармацевтического производства;
- эффективность производства в хозяйствах (акционерные общества и др.);
- эффективность внутрихозяйственных подразделений (бригад, звеньев, ферм);
- эффективность производства отдельных видов лекарственной продукции;
- эффективность мероприятий (химизации, научно-технического прогресса).

Все приведенные виды эффективности неразрывно связаны между собой. Конечный экономический эффект, в целом по сельскому хозяйству, зависит от рационального использования всех видов ресурсов, систематической борьбы за экономию и бережливость, снижения себестоимости продукции и повышения производительности труда.

6.2. Показатели экономической эффективности

При оценке эффективности фармацевтического производства следует учитывать его особенности, оказывающие влияние на конечные результаты. Только системный подход позволяет провести комплексный экономический анализ и сделать достоверные выводы об основных направлениях повышения экономической эффективности фармацевтического производства.

Экономическая эффективность лекарственного производства характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей.

Натуральные показатели являются исходными. Это урожайность лекарственных культур. Получение более высокого урожая отвечает главной задаче фармацевтической промышленности — увеличению производства потребительных стоимостей в целях роста жизненного уровня народа. Урожайность оказывает непосредственное влияние на другие показатели.

Однако натуральные показатели отражают лишь одну сторону достигнутой эффективности. Для выявления экономического эффекта необходимо знать совокупные затраты труда, которые обеспечили получение данного урожая или продуктивности животных. Один и тот же уровень урожайности может быть достигнут при различных затратах труда и средств. Более того, при одинаковом урожае может быть различное качество продукции, что оказывает влияние на эффективность производства.

Чтобы получить соизмеримые величины затрат материально-денежных средств и результатов производства, объем производственной продукции переводят в стоимостную форму.

Стоимостные показатели имеют не только учетное, но и экономическое значение, так как они участвуют в развитии товарно-денежных отношений, а продукт производства выступает в качестве товара на рынке.

Методика определения показателей экономической эффективности

Показатели экономической эффективности определяют как отношение валовой продукции (валового дохода, чистого дохода или прибыли) к себестоимости (затратам живого и овеществленного труда).

$$\text{Эв} = \text{ВП} / \text{Пз} + \text{Фос К},$$

где ВП – стоимость валовой продукции; Пз – производственные затраты; Ф ос – основные производственные средства; К – коэффициент эффективности использования основных средств.

Второй показатель: $\text{Эд} = \text{ВД} / \text{Пз} + \text{Фос К},$

где Вд – валовой доход; Пз – производственные затраты; Ф ос – основные производственные средства; К – коэффициент эффективности использования основных средств.

Валовой доход в фармацевтической промышленности зависит от объема произведенной продукции, цен на нее и величины материальных затрат. Размер валового дохода свидетельствует об эффективности использования труда, овеществленного в средствах производства и живого труда.

Хозяйства могут распределять только созданную стоимость, т. е. валовой доход, который состоит из двух частей.

Экономическую эффективность по чистому доходу

$$\text{Эч} = \text{ЧД} / \text{Пз} + \text{Фос К},$$

где ЧД – чистый доход; Пз – производственные затраты; Ф ос – основные производственные средства; К – коэффициент эффективности использования основных средств.

Чистый доход представляет собой денежное выражение стоимости прибавочного продукта и определяется как разница между стоимостью валового продукта и издержками производства на него. Чистый доход можно также определить вычитанием

из валового дохода расходов, связанных с воспроизводством рабочей силы или затрат на оплату труда.

Чистый доход является основным источником дальнейшего расширения производства и роста общественных фондов потребления. Чистый доход может быть созданный и реализованный.

Реализованный чистый доход соответствует прибыли. Различают следующие виды прибыли: балансовая, бухгалтерская, операционная, прибыль от реализации продукции, экономическая, чистая.

Балансовая прибыль представляет собой сумму прибыли от реализации продукции, от прочей реализации, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций.

Бухгалтерская прибыль — это положительная разница между доходами предприятия и его расходами.

Операционная прибыль — это прибыль, полученная от хозяйственной деятельности до вычета процентов и налогов.

Прибыль от реализации представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию продукции.

Экономическая прибыль — это прирост капитала товаропроизводителей в отчетном периоде по сравнению с базовым.

Чистую прибыль рассчитывают как разницу между облагаемой налогом балансовой прибылью и размером налога.

Прибыль до вычета налогов и обязательных платежей называют налогооблагаемой прибылью.

Экономическая эффективность по прибыли:

$$Эп = П / Пз + Фос К.$$

Прибыль определяют путем вычитания из денежной выручки, полученной от реализации товарной продукции, полной ее себестоимости. Предприятие, имеющее прибыль, считается рентабельным. Чем выше масса прибыли, тем больше возможностей для расширения производства.

Главным показателем сравнительной экономической эффективности служит *маржинальный доход*. Его рассчитывают, как

разницу между выручкой от реализации продукции и прямыми переменными затратами.

К прямым переменным затратам относят: топливно-смазочные материалы, электроэнергию, текущий ремонт техники, затраты на доработку продукции, затраты, связанные с реализацией продукции, прочие материальные затраты.

Маржинальный доход бывает двух видов. Маржинальный доход первого рода определяют путем вычитания из стоимости реализованной продукции прямых переменных затрат, а маржинальный доход второго рода рассчитывают, как разницу между маржинальным доходом первого рода и затратами на оплату труда с отчислениями на социальные нужды по сезонным и временным работникам.

Важнейшая экономическая категория — **рентабельность**. Она означает доходность, прибыльность предприятия. В рентабельности отражаются результаты затрат не только живого, но и прошлого труда, качество реализуемой продукции, уровень организации производства и его управления.

Для характеристики сравнительной экономической эффективности производства отдельных видов продукции, отраслей и хозяйств в целом недостаточно абсолютной величины прибыли. Необходимо полученную прибыль сопоставить с произведенными затратами. Для этих целей используют относительный показатель — **уровень рентабельности**, который представляет собой процентное отношение прибыли к сумме материальных и трудовых затрат, связанных с производством и реализацией продукции.

$$Pч = ЧД / Сп \times 100, \text{ или } Pп = П / Ск \times 100,$$

где $Pч$ и $Pп$ – уровень рентабельности соответственно по чистому доходу и прибыли, $ЧД$ и $П$ – чистый доход и прибыль от реализации продукции, $Сп$ и $Ск$ – себестоимость производственная и коммерческая.

Эффективность использования производственных фондов характеризуется **нормой прибыли**. Этот показатель представляет собой процентное отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств.

Для всесторонней оценки эффективности фармацевтического производства также используют показатели: производительность труда, себестоимость продукции, эффективность фондов, инвестиций и капитальных вложений.

6.3. Пути повышения экономической эффективности

Факторы повышения эффективности производства. Факторы, оказывающие влияние на эффективность фармацевтической промышленности, многочисленны и разнообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов предприятий, другие связаны с технологией и организацией производства, использованием производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Основным показателем экономической эффективности фармацевтического производства выступает сумма прибыли от реализации продукции. На прибыль предприятия непосредственное влияние оказывают затраты на производство, цены реализации продукции, а также объем товарной продукции. В свою очередь, цены продажи конкретного вида лекарственной продукции формируются под воздействием спроса и предложения и во многом зависят от путей и каналов реализации продукции.

Важный фактор, оказывающий влияние на увеличение выручки от реализации, — повышение качества продукции. От качества поставляемой на рынок продукции зависит ее количество, так как нестандартная и некачественная продукция реализуется по более низким ценам или вообще вытесняется с рынка.

Факторы, оказывающие влияние на размер прибыли, находятся в тесной взаимосвязи друг с другом и изменение одного из них ведет к соответствующим изменениям других. Так, общий размер реализованной продукции оказывает влияние на сумму прибыли и денежную выручку. В то же время денежная выручка зависит от количества валовой продукции и уровня ее товарности.

На конечные результаты производства существенным образом влияют материально-денежные затраты на создание и реализацию продукции. Сокращение производственных расходов во

многим определяется эффективным использованием земельных, трудовых и материальных ресурсов предприятия.

В структуре затрат на производство лекарственной продукции большой удельный вес занимают оплата труда и амортизация основных фондов. В этой связи внедрение комплексной механизации будет способствовать сокращению затрат живого труда и, как следствие, размера оплаты труда в общем объеме материально-денежных расходов.

Увеличение объемов производства, улучшение качества продукции и сокращение затрат может быть достигнуто также за счет развития дорожно-транспортного хозяйства, создания и внедрения в производство новых форм и методов затаривания продукции, экономного расходования всех средств производства.

Особую роль в повышении экономической эффективности фармацевтической промышленности играют каналы реализации продукции. В условиях рынка расширились возможности предприятий по продаже лекарственной продукции по наиболее эффективным направлениям, что способствует увеличению дохода от хозяйственной деятельности.

Обобщив сказанное, можно сформулировать основные пути повышения экономической эффективности производства лекарственных средств. Это:

- рост выхода продукции;
- повышение урожайности лекарственных культур;
- улучшение качества и сокращение потерь продукции;
- рост товарности продукции;
- внедрение новых способов хранения и доработки продукции;
- снижение материально-денежных затрат на производство продукции;
- углубление специализации, повышение концентрации производства;
- снижение трудоемкости, материалоемкости и фондоемкости продукции;
- применение высокопроизводительной техники и прогрессивных технологий производства продукции;
- повышение уровня механизации трудоемких процессов;

- сокращение общепроизводственных и общехозяйственных расходов;
- совершенствование организации и материального стимулирования труда;
- рыночные каналы реализации и система цен на продукцию.

Контрольные вопросы:

- 1) Что понимают под эффектом и экономической эффективностью?
- 2) Назовите основные виды экономической эффективности.
- 3) Что представляют собой натуральные показатели эффективности?
- 4) Как определяют рентабельность и норму прибыли?
- 5) Перечислите основные пути повышения экономической эффективности.

7. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

7.1. Сущность и методы финансового анализа

Финансовый анализ является существенным элементом финансового менеджмента и аудита. *Кредиторы* осуществляют финансовый анализ, чтобы минимизировать свои риски по займам и вкладам.

Собственники анализируют финансовые отчеты с целью повышения доходности капитала, обеспечения стабильности положения фирмы.

Целями финансового анализа предприятия являются: текущая оценка финансового здоровья предприятия; анализ динамики финансового состояния фирмы прошлых лет; сравнение финансового состояния предприятия с нормативами; прогноз финансового состояния в рамках проекта развития предприятия и контроль.

Для достижения этих целей финансовый анализ выполняет следующие *функции*:

- объективная оценка финансового состояния, финансовых результатов и деловой активности;
- выявление факторов и причин достигнутого состояния;
- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений;
- выявление и мобилизация резервов для улучшения финансового состояния.

Методика финансового состояния включает в себя три взаимосвязанных блока:

- анализ финансовых *результатов* деятельности предприятия;
- анализ финансового *состояния* предприятия;
- анализ *эффективности* финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Такая методика нужна для обоснования выбора делового партнера, определения степени устойчивости предприятия, оценки деловой активности и эффективности предпринимательской деятельности. При решении вопроса о способах финансирования используется комплексный подход, включающий три блока: анализ потребности в финансировании (необходимость); анализ финансового состояния предприятия и его возможностей

по привлечению источников финансирования (возможность); анализ степени риска (рисковость).

Первый блок – определяется, как много средств потребуется фирме в будущем и чем будет вызвана эта потребность, а также присутствует ли здесь сезонная компонента.

Второй блок – оценка финансового состояния, включает различные финансовые показатели, при помощи которых аналитик изучает деятельность фирмы.

Третий блок – анализ бизнес-риска для выбора источника финансирования. Аналитик оценивает степень нестабильности и уровень бизнес-риска компании. Чем он выше, тем менее желательно финансирование с помощью получения займов по сравнению с выпуском акций, т.к. выпуск новых акций не предполагает выплаты процентов на привлеченный капитал, а, кроме того, привлечение кредита часто сопровождается залогом, что фактически означает заклад компании. Фирме с высокой степенью бизнес-риска не рекомендуется брать на себя значительные финансовые риски, связанные с привлечением заемного капитала.

При выборе источников финансирования следует также оценить общее финансовое состояние фирмы. Чем оно прочнее, тем выше рентабельность и ликвидность компании, тем на больший риск можно пойти при выборе источников финансирования. Сопоставив необходимость, возможность привлечения средств и степень их рисковости, фирма может пойти на компромисс. Для этого необходимо взаимодействие с кредиторами и инвесторами при определении размера, условий и цены выбранного источника финансирования.

7.2. Анализ и оценка финансового состояния на основе коэффициентов

Система финансовых коэффициентов включает в себя пять основных групп показателей деятельности компании:

- 1) показатели ликвидности;
- 2) показатели управления активами;
- 3) показатели управления источниками средств;
- 4) показатели рентабельности;
- 5) показатели рыночной активности.

1. Показатели ликвидности – отвечают на вопросы, будет ли фирма в состоянии погасить в срок свои обязательства, будет ли испытывать трудности при выполнении этих обязательств?

Ликвидность – способность превращения активов фирмы, ценностей в наличные деньги. Ликвидность можно рассматривать с двух сторон: как время необходимое для обращения актива в денежную форму; как вероятность продать актив по определенной цене.

Коэффициент текущей ликвидности – отношение оборотных средств к краткосрочным пассивам. Показывает в какой мере краткосрочные пассивы покрываются активами, которые можно обратить в денежные средства в течение определенного периода времени, примерно совпадающими со сроками погашения этих пассивов. Согласно международным стандартам коэффициент должен находиться в пределах от 1 до 2 (иногда 3). Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства. Превышение верхней границы означает нерациональную структуру капитала.

$$K_c = A_c / L_c,$$

где A_c – оборотные активы, L_c – краткосрочные обязательства.

Коэффициент быстрой текущей ликвидности – отношение ликвидной части оборотных активов к краткосрочным пассивам. Частный случай коэффициента текущей ликвидности, раскрывающий отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности), которая рассчитывается как разница оборотных средств и запасов, к краткосрочным пассивам. По международным стандартам уровень его должен быть выше 1. В России его оптимальное значение определено как 0,7—0,8.

$$K_q = (A_c - Inv) / L_c = (Cash + Ms + Acr) / L_c,$$

где A_c – оборотные активы; Inv – товарно-материальные запасы; L_c – краткосрочные обязательства; $Cash$ – денежные средства; M_s – легко реализуемые ценные бумаги; A_{cr} – дебиторская задолженность.

Коэффициент абсолютной ликвидности — отношение денежных средств к краткосрочным обязательствам. На Западе этот показатель рассчитывается редко. В России оптимальный уровень коэффициента абсолютной ликвидности считается равным 0,2—0,25.

$$K_a = Cash / L_c,$$

где $Cash$ – денежные средства; L_c – краткосрочные обязательства.

Чистый оборотный капитал — разность между оборотными активами и краткосрочными обязательствами. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет достаточные финансовые ресурсы для расширения своей деятельности.

$$N_{Ac} = A_c - L_c,$$

где N_{Ac} – чистые оборотные средства (активы); A_c – оборотные активы; L_c – краткосрочные обязательства.

Анализ коэффициентов ликвидности не всегда вскрывает финансовую слабость или мощь компании, но он может выявить «из ряда вон выходящие» фирмы. Считается, что фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, более ликвидна, чем фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из товарно-материальных запасов, поскольку для их реализации необходимы некоторое время и наличие потенциальных покупателей.

2. Показатели управления активами — относительные показатели, предназначенные для оценки эффективности использо-

вания активов фирмы и позволяющие ответить на вопрос: оптимален ли объем активов компании с позиции выполнения производственной программы? Если величина активов неоправданно завышена, компании придется нести дополнительные расходы, что негативно скажется на прибылях. С другой стороны, если величина активов недостаточна для выполнения производственной программы, могут быть утрачены выгодные сделки. *Коэффициент оборачиваемости запасов* — отношение выручки от реализации к запасам; отражает скорость реализации товарно-материальных запасов компании. Чем выше этот показатель, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной статье оборотных средств, тем устойчивее считается финансовое положение фирмы.

$$K_{ti} = SR / Inv,$$

где SR – выручка от реализации; Inv – товарно-материальные запасы.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях — средний промежуток времени, в течение которого фирма, продав свою продукцию, ожидает поступления денег. Рассчитывается как отношение дебиторской задолженности к средней ежедневной выручке от реализации (выручка от реализации, деленная на 360 дней). Этот показатель отражает условия, по которым фирма реализует свою продукцию (если этот период больше предусмотренного в контракте, стоит пересмотреть свои отношения с клиентами).

$$DSO = A_{cr} / (SR : 360),$$

где A_{cr} – дебиторская задолженность; $SR : 360$ – ежедневная выручка от реализации.

Коэффициент фондоотдачи — отношение объема реализованной продукции (выручки от реализации) к среднегодовой стоимости основных средств; характеризует оборачиваемость средств, вложенных в основные средства. Чем выше этот показатель, тем ниже издержки отчетного периода. Низкий показатель

фондоотдачи говорит о неэффективном использовании основных средств. $K_{tf} = SR / FA_{net}$, SR - выручка от реализации; FA_{net} – чистые основные средства;

$$FA_{net} = FA - A_m,$$

где FA – основные средства; A_m – амортизация накопленная.
Коэффициент ресурсоотдачи — отношение выручки от реализации ко всем активам баланса. Отражает оборачиваемость средств, вложенных во все активы фирмы. Характеризует эффективность использования фирмой всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения. Если этот показатель невелик, значит, размер активов слишком раздут и необходимо избавиться от неработающих активов.

$$K_{ta} = SR / A,$$

где SR - выручка от реализации; A – активы.

3. **Показатели управления источниками средств** — характеризуют структуру капитала, т. е. соотношение заемных и собственных средств. Показатели структуры капитала характеризуют степень защищенности интересов кредиторов и инвесторов, имеющих долгосрочные вложения в компанию. Они отражают способность предприятия погашать долгосрочную задолженность. *Доля заемных средств* в общей сумме источников финансирования — отношение заемных средств к сумме активов; показывает, какая доля активов профинансирована за счет заемных средств. В состав заемных средств включаются кратко- и долгосрочные обязательства.

4.

$$D/A = ((L_c + L_l) / A) \times 100\%,$$

где L_c – краткосрочные обязательства; L_l – долгосрочные обязательства; A – активы.

Коэффициент собственности — отношение собственного капитала к активам; показывает, какая доля активов была профи-

нансирована за счет собственных средств. Уровень, характеризующий достаточно стабильное финансовое положение, равен 60 %, что считается защитой от больших потерь в периоды спада деловой активности предприятия и гарантией получения кредитов. Коэффициент собственности можно представить формулой:

$$E/A = (E / A) \times 100\%,$$

где E – собственный капитал; A – активы. *Коэффициент капитализации* — пропорция между заемными средствами (суммой обязательств) и собственным капиталом.

$$D/E = (D / E) \times 100\% = ((Lc + Ll) / E) \times 100\%,$$

где D – сумма долгов; Lc – краткосрочные обязательства; Ll – долгосрочные обязательства.

Коэффициент покрытия (коэффициент обеспеченности процентов к уплате) — отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к сумме процентов к уплате. Он отражает степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит.

$$TIE = EBIT / \Sigma Int,$$

где EBIT – прибыль до вычета процентов и налогов; ΣInt – сумма процентов к уплате.

4. Показатели рентабельности — показатели, показывающие, насколько прибыльна деятельность компании.

Рентабельность реализованной продукции — отношение чистой прибыли, доступной владельцам обыкновенных акций, к выручке от реализации. По этому показателю узнают, сколько денежных единиц чистой прибыли принесла каждая денежная единица реализованной продукции:

$$RentSR = (NInc / SR) \times 100\%,$$

где NInc – чистая прибыль, доступная владельцам обыкновенного капитала; SR - выручка от реализации.

Коэффициент генерирования доходов — отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к активам компании; показывает, сколько прибыли принесла каждая денежная единица, вложенная в активы компании:

$$\text{BEP} = (\text{EBIT} / \text{A}) \times 100\%,$$

где EBIT – прибыль до вычета процентов и налогов; А – активы.

Рентабельность активов — отношение чистой прибыли, доступной держателям обыкновенных акций, к среднегодовой стоимости активов. Этот коэффициент показывает, сколько денежных единиц потребовалось фирме для получения одной денежной единицы прибыли независимо от источника привлечения этих средств.

$$\text{ROA} = (\text{NInc} / \text{A}) \times 100\%,$$

где NInc – чистая прибыль, доступная обыкновенным акционерам; А – активы.

Рентабельность собственного капитала — отношение чистой прибыли обыкновенных акционеров к обыкновенному акционерному капиталу. Этот показатель характеризует отдачу на сделанные акционерами инвестиции; позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги.

$$\text{ROE} = (\text{NInc} / \text{Ec}) \times 100\%,$$

где NInc – чистая прибыль, доступная обыкновенным акционерам; Ec – собственный обыкновенный капитал,

$$\text{Ec} = \text{E} - \text{Epr},$$

где E – собственный капитал, Epr – капитал, сформированный за счет выпуска привилегированных акций.

5. Показатели рыночной активности фирмы — характеризуют положение фирмы на рынке ценных бумаг. Они соотносят рыночную цену акции фирмы с ее учетной ценой и доходом на акцию. Эти коэффициенты позволяют администрации получить представление о том, как инвесторы относятся к текущей и перспективной деятельности компании.

Коэффициент ценности акции — отношение рыночной цены акции к доходу на одну акцию; если этот показатель ниже среднеотраслевого, то руководству компании следует задуматься о причинах заниженной оценки акций своей компании. Этот коэффициент показывает, сколько хотят платить инвесторы за доллар объявленной прибыли.

$$P/E = P_m / EPS,$$

где P_m — рыночный курс обыкновенной акции, EPS — прибыль доступная обыкновенным акционерам, в расчете на одну обыкновенную акцию;

$$EPS = N_{Inc} / Q_c,$$

где N_{Inc} — чистая прибыль, доступная обыкновенным акционерам; Q_c — количество выпущенных обыкновенных акций.

Коэффициент котировки акции — отношение рыночной цены акции к ее балансовой стоимости. Рыночная цена акции компании с относительно высоким коэффициентом рентабельности собственного капитала обычно превышает учетную цену. Если этот показатель ниже, чем по отрасли, возможно, фирму считают недостаточно доходной. Балансовая стоимость акции определяется отношением обыкновенного акционерного капитала к числу обыкновенных акций в обращении. Этот показатель в значительной степени зависит от того, в какой отрасли функционирует предприятие:

$$M/B = P_m / P_b,$$

где P_m — рыночный курс обыкновенной акции, P_b — балансовая стоимость обыкновенной акции.

$$P_b = E_c / Q_c,$$

где E_c – обыкновенный капитал, Q_c – количество выпущенных обыкновенных акций.

Коэффициент выплат дивидендов — показатель доли выплачиваемых дивидендов в чистой прибыли на акцию. Он не должен превышать единицы. Если это условие выполняется, то делается вывод, что компания заработала достаточно прибыли для выплаты дивидендов.

$$K_{div} = DPS / EPS = Divc / NInc, \quad DPS = Divc / Qc,$$

где DPS – дивиденды в расчете на одну акцию; $Divc$ – сумма дивидендов, распределенная между обыкновенными акционерами; Q_c – количество выпущенных обыкновенных акций; $NInc$ – чистая прибыль, доступная обыкновенным акционерам; EPS – прибыль доступная обыкновенным акционерам, в расчете на одну обыкновенную акцию.

Контрольные вопросы:

- 1) Назовите цель финансового анализа предприятия.
- 2) Перечислите основные группы показателей деятельности предприятий.
- 3) Что такое ликвидность?
- 4) Назовите показатели управления источниками средств.
- 5) Как рассчитывается рентабельность собственного капитала?

Библиографический список

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2009. – 278 с.
2. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации / В.Л. Багирова. – М. : КолосС, 2006. – 464 с.
3. Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы. М: Высшая школа, 2001. – 384с.
4. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – Москва: КноРус, 2008. – 407 с. 11. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / И.В. Сергеев. – Москва: Финансы и статистика, 2008. – 573 с.
5. ГК РФ в действующей редакции от 26 июня 2020 года.
6. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие / Н.Л. Зайцев. – Москва: Инфра–М, 2009. – 453 с.
7. Иванов И.Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / И.Н. Иванов. – Москва: Инфра–М, 2011. – 393 с.
8. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства / Н.Я. Коваленко – М. : КолосС, 2008. – 208 с.
9. Козлов В.И. Аквакультура / В.И. Козлов.– М. : КолосС, 2006. – 445 с.
10. Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием. М.: Экономика, 1990. – 250 с.
11. Минаков И.А. Экономика отраслей АПК / И.А. Минаков.– М. : КолосС, 2004. – 464 с.
12. Незамайкин В.Н., Юрзинова И.Л. Финансы организаций: менеджмент и анализ. М: Эксмо, 2005. – 289 с.
13. Попов Н.А. Организация сельскохозяйственного производства: Н.А. Попов – М.: Финансы и статистика, 2000. – 320 с.
14. Рыжкова М.В., Сбоева С.Г. Финансовый менеджмент аптечного предприятия / М.В. Рыжкова – М. : МЦФР, 2000. – 264 с.
15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.

16. Терновых К.С., Алексеенко А.С. / Планирование на предприятии АПК. – М.: КолосС, 2007. – 333 с.
17. Терновых К.С., Алексеенко А.С. / Планирование на предприятии АПК. – М.: КолосС, 2007. – 333 с.
18. Титов В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. – Москва: Эксмо, 2008. – 411 с.
19. Холодова М. Планирование и прогнозирование деятельности предприятий мясной отрасли. // АПК: экономика, управление – 2008. – № 4, с. 69-70.
20. Шакиров Ф.К. Организация сельскохозяйственного производства / Ф.К. Шакиров – М.: КолосС, 2004. – 504 с.
21. Экономика предприятия: учебник / А.Н. Романов [и др.]. – Москва: ЮНИТИ–ДАНА, 2008. – 767 с.
22. Экономика предприятия: учебник / А.П. Аксенов [и др.]. – Москва: КноРус, 2011. – 346 с.

03 апреля 2020 года

№ 105-ФЗ

**РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН
О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В СТАТЬЮ 15.1
ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА "ОБ ИНФОРМАЦИИ,
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ И О ЗАЩИТЕ ИНФОРМАЦИИ"
И ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН
"ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ"**

Принят
Государственной Думой
1 апреля 2020 года
Одобрен
Советом Федерации
2 апреля 2020 года

Статья 1

Пункт 1 части 5 статьи 15.1 Федерального закона от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2006, № 31, ст. 3448; 2012, № 31, ст. 4328; 2013, № 14, ст. 1658; № 52, ст. 6963; 2014, № 30, ст. 4223; 2016, № 52, ст. 7491; 2017, № 24, ст. 3478; № 31, ст. 4827; 2018, № 18, ст. 2572; № 49, ст. 7523; № 52, ст. 8101; 2019, № 18, ст. 2214) дополнить подпунктом "з" следующего содержания:

"з) информации, содержащей предложение о розничной торговле лекарственными препаратами, в том числе дистанционным способом, розничная торговля которыми ограничена или запрещена в соответствии с законодательством об обращении лекарственных средств, и (или) информации, содержащей предложение о розничной торговле лекарственными препаратами, в том числе дистанционным способом, лицами, не имеющими лицензии и разрешения на осуществление такой деятельности, если получение лицензии и разрешения предусмотрено законодательством об обращении лекарственных средств;"

Статья 2

Внести в Федеральный закон от 12 апреля 2010 года № 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2010, № 16, ст. 1815; № 31, ст. 4161; 2011, № 50, ст. 7351; 2012, № 26, ст. 3446; 2013, № 27, ст. 3477; № 48, ст. 6165; 2014, № 52, ст. 7540; 2015, № 29, ст. 4367, 4388; 2016, № 27, ст. 4238;

2017, N 31, ст. 4791; 2018, N 1, ст. 9; N 49, ст. 7521; 2019, N 23, ст. 2917; N 31, ст. 4456; N 52, ст. 7793) следующие изменения:

1) в статье 4:

а) пункт 33 после слов "розничную торговлю лекарственными препаратами," дополнить словами "в том числе дистанционным способом,";

б) пункт 35 после слов "розничную торговлю лекарственными препаратами," дополнить словами "в том числе дистанционным способом,";

в) пункт 36 после слов "розничную торговлю лекарственными препаратами," дополнить словами "в том числе дистанционным способом,";

2) пункт 24 статьи 5 изложить в следующей редакции:

"24) принятие решений, являющихся основаниями для включения доменных имен и (или) указателей страниц сайтов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", а также сетевых адресов в единую автоматизированную информационную систему "Единый реестр доменных имен, указателей страниц сайтов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" и сетевых адресов, позволяющих идентифицировать сайты в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", содержащие информацию, распространение которой в Российской Федерации запрещено", в отношении информации, содержащей предложение о розничной торговле лекарственными препаратами, в том числе дистанционным способом, розничная торговля которыми ограничена или запрещена в соответствии с настоящим Федеральным законом, и (или) информации, содержащей предложение о розничной торговле лекарственными препаратами, в том числе дистанционным способом, лицами, не имеющими лицензии и разрешения на осуществление такой деятельности, если получение лицензии и разрешения предусмотрено законодательством об обращении лекарственных средств;"

3) в статье 55:

а) дополнить частью 1.1 следующего содержания:

"1.1. Розничная торговля лекарственными препаратами для медицинского применения (за исключением лекарственных препаратов, отпускаемых по рецепту на лекарственный препарат, наркотических лекарственных препаратов и психотропных лекарственных препаратов, а также спиртосодержащих лекарственных препаратов с объемной долей этилового спирта свыше 25 процентов) может осуществляться аптечными организациями дистанционным способом. Розничную торговлю лекарственными препаратами для медицин-

ского применения дистанционным способом могут осуществлять аптечные организации, имеющие лицензию на фармацевтическую деятельность и соответствующее разрешение федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по контролю и надзору в сфере здравоохранения. Порядок выдачи разрешения на осуществление розничной торговли лекарственными препаратами дистанционным способом, требования к аптечным организациям, которые могут осуществлять такую торговлю, и порядок ее осуществления, а также правила доставки лекарственных препаратов гражданам устанавливаются Правительством Российской Федерации. Информация об оплаченных (отпущенных) и полученных лекарственных препаратах вносится в систему мониторинга движения лекарственных препаратов для медицинского применения в порядке, предусмотренном частью 7 статьи 67 настоящего Федерального закона.";

б) в части 5 слова "(за исключением наркотических лекарственных препаратов и психотропных лекарственных препаратов)" исключить;

в) часть 7 после слов "и продавать" дополнить словами ", в том числе дистанционным способом,";

г) дополнить частью 9 следующего содержания:

"9. В условиях чрезвычайной ситуации и (или) при возникновении угрозы распространения заболевания, представляющего опасность для окружающих, Правительство Российской Федерации при необходимости вправе установить временный порядок розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения (за исключением наркотических лекарственных препаратов и психотропных лекарственных препаратов, а также спиртосодержащих лекарственных препаратов с объемной долей этилового спирта свыше 25 процентов) дистанционным способом, порядок выдачи разрешения на осуществление торговли, предусмотренной настоящей частью, требования к аптечным организациям, которые могут осуществлять такую торговлю, а также временные правила доставки лекарственных препаратов гражданам."

Статья 3

1. Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

2. Положение части 9 статьи 55 Федерального закона от 12 апреля 2010 года N 61-ФЗ "Об обращении лекарственных средств" применяется до 31 декабря 2020 года включительно.

Москва, Кремль
3 апреля 2020 года
N 105-ФЗ

Президент
Российской Федерации
В.ПУТИН

**Положение о лицензировании
фармацевтической деятельности
(утв. постановлением Правительства РФ
от 22 декабря 2011 г. N 1081)**

С изменениями и дополнениями от:

4 сентября 2012 г., 15 апреля 2013 г., 23 сентября 2016 г., 4 июля 2017 г., 21 февраля 2020 г.

ГАРАНТ:

Настоящее Положение применяется в части, не противоречащей Федеральному закону от 4 мая 2011 г. N 99-ФЗ "О лицензировании отдельных видов деятельности"

О фармацевтической деятельности см. Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. N 61-ФЗ

1. Настоящее Положение устанавливает порядок лицензирования фармацевтической деятельности, осуществляемой юридическими лицами, включая организации оптовой торговли лекарственными средствами, аптечные организации, ветеринарные аптечные организации, а также медицинские организации и их обособленные подразделения (центры (отделения) общей врачебной (семейной) практики, амбулатории, фельдшерские и фельдшерско-акушерские пункты), расположенные в сельских населенных пунктах, в которых отсутствуют аптечные организации (далее соответственно - медицинские организации, обособленные подразделения медицинских организаций), ветеринарные организации, и индивидуальными предпринимателями.

Положение дополнено пунктом 1.1 с 4 марта 2020 г. - Постановление Правительства России от 21 февраля 2020 г. N 192

1.1. Лицензирование фармацевтической деятельности, осуществляемой на территории международного медицинского кластера иностранными юридическими лицами - участниками проекта международного медицинского кластера, осуществляется в соответствии с настоящим Положением с учетом особенностей, установленных Федеральным законом "О международном медицинском кластере и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".

2. Фармацевтическая деятельность включает работы и услуги согласно приложению.

3. Лицензирование фармацевтической деятельности осуществляют следующие лицензирующие органы:

Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2016 г. N 956 подпункт "а" изложен в новой редакции, вступающей в силу со дня вступления в силу Федерального закона "О внесении изменений

в статьи 14 и 15 Федерального закона "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации"

См. текст подпункта в предыдущей редакции

а) Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения - в части деятельности, осуществляемой:

организациями оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения;

аптечными организациями, подведомственными федеральным органам исполнительной власти;

иными организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими фармацевтическую деятельность, в части лицензионного контроля (за исключением лицензиатов, представивших заявления о переоформлении лицензий), полномочий по приостановлению, возобновлению действия и аннулированию лицензий;

Подпункт "б" изменен с 4 марта 2020 г. - Постановление Правительства России от 21 февраля 2020 г. N 192

См. предыдущую редакцию

б) органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации - в части осуществления деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения (в части предоставления и переоформления лицензий, предоставления дубликатов лицензий и копий лицензий, осуществления лицензионного контроля в отношении соискателей лицензий и лицензиатов, представивших заявления о переоформлении лицензий, прекращения действия лицензий, формирования и ведения реестров выданных органами государственной власти субъектов Российской Федерации лицензий, утверждения форм заявлений о предоставлении и переоформлении лицензий, утверждения форм уведомлений, выписок из указанных реестров лицензий и других используемых в процессе лицензирования документов, а также предоставления заинтересованным лицам информации по вопросам лицензирования, включая размещение этой информации в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" на официальных сайтах органов государственной власти субъектов Российской Федерации с указанием адресов электронной почты, по которым пользователями этой информации могут быть направлены запросы и получена запрашиваемая информация), осуществляемой:

организациями, за исключением организаций оптовой торговли лекарственными средствами для медицинского применения и аптечных организаций, подведомственных федеральным органам исполнительной власти;

индивидуальными предпринимателями;

иностранными юридическими лицами - участниками проекта международного медицинского кластера;

Подпункт "в" изменен с 14 июля 2017 г. - Постановление Правительства РФ от 4 июля 2017 г. N 791

См. предыдущую редакцию

в) Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору - в части деятельности, осуществляемой в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения.

4. Соискатель лицензии для осуществления фармацевтической деятельности должен соответствовать следующим лицензионным требованиям:

а) наличие помещений и оборудования, принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании, необходимых для выполнения работ (услуг), которые составляют фармацевтическую деятельность, соответствующих установленным требованиям (за исключением медицинских организаций и обособленных подразделений медицинских организаций);

б) наличие у медицинской организации - соискателя лицензии лицензии на осуществление медицинской деятельности;

в) наличие у руководителя организации (за исключением медицинских организаций), деятельность которого непосредственно связана с оптовой торговлей лекарственными средствами, их хранением, перевозкой и (или) розничной торговлей лекарственными препаратами, их отпуск, хранением, перевозкой и изготовлением:

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения - высшего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 3 лет либо среднего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 5 лет, сертификата специалиста;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения - высшего или среднего фармацевтического либо высшего или среднего ветеринарного образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет, сертификата специалиста;

г) наличие у индивидуального предпринимателя:

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения - высшего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 3 лет или среднего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 5 лет, сертификата специалиста;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения - высшего или среднего фармацевтического либо высшего или среднего ветеринарного образования, сертификата специалиста;

д) наличие у соискателя лицензии работников, заключивших с ним трудовые договоры, деятельность которых непосредственно связана с оптовой торговлей лекарственными средствами, их хранением и (или) розничной торговлей лекарственными препаратами, их отпуском, хранением и изготовлением, имеющих:

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения (за исключением обособленных подразделений медицинских организаций) - высшее или среднее фармацевтическое образование, сертификат специалиста;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения в обособленных подразделениях медицинских организаций - дополнительное профессиональное образование в части розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения при наличии права на осуществление медицинской деятельности;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения - высшее или среднее фармацевтическое либо высшее или среднее ветеринарное образование, сертификат специалиста.

5. Лицензиат для осуществления фармацевтической деятельности должен соответствовать следующим лицензионным требованиям:

а) наличие помещений и оборудования, принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании, необходимых для выполнения работ (услуг), которые составляют фармацевтическую деятельность, соответствующих установленным требованиям (за исключением медицинских организаций и обособленных подразделений медицинских организаций);

б) наличие у медицинской организации - лицензиата лицензии на осуществление медицинской деятельности;

Подпункт "в" изменен с 1 июля 2020 г. - Постановление Правительства России от 15 мая 2020 г. N 687

См. будущую редакцию

Подпункт "в" изменен с 14 июля 2017 г. - Постановление Правительства РФ от 4 июля 2017 г. N 791

См. предыдущую редакцию

в) соблюдение лицензиатом, осуществляющим оптовую торговлю лекарственными средствами:

для медицинского применения, - требований статей 53 и 54 Федерального закона "Об обращении лекарственных средств", правил надлежащей дистрибьюторской практики лекарственных препаратов для медицинского применения, правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения, правил регистрации операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, включенных в

перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету, в специальных журналах учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, правил ведения и хранения специальных журналов учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, и установленных предельных размеров оптовых надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

для ветеринарного применения, - требований статей 53 и 54 Федерального закона "Об обращении лекарственных средств" и правил надлежащей дистрибьюторской практики лекарственных препаратов для ветеринарного применения, правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для ветеринарного применения;

Подпункт "г" изменен с 1 июля 2020 г. - Постановление Правительства России от 15 мая 2020 г. N 687

См. будущую редакцию

Подпункт "г" изменен с 14 июля 2017 г. - Постановление Правительства РФ от 4 июля 2017 г. N 791

См. предыдущую редакцию

г) соблюдение лицензиатом, осуществляющим розничную торговлю лекарственными препаратами для медицинского применения:

аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, - правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения, правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения, правил отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, правил отпуска наркотических средств и психотропных веществ, зарегистрированных в качестве лекарственных препаратов, лекарственных препаратов, содержащих наркотические средства и психотропные вещества, правил регистрации операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, включенных в перечень лекарственных средств для медицинского применения, подлежащих предметно-количественному учету, в специальных журналах учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, правил ведения и хранения специальных журналов учета операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения, требований части 6 статьи 55 Федерального закона "Об обращении лекарственных средств"

и установленных предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов;

медицинскими организациями, обособленными подразделениями медицинских организаций - правил отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения медицинскими организациями и обособленными подразделениями медицинских организаций;

Подпункт "д" изменен с 14 июля 2017 г. - Постановление Правительства РФ от 4 июля 2017 г. N 791

См. предыдущую редакцию

д) соблюдение лицензиатом, осуществляющим розничную торговлю лекарственными препаратами для ветеринарного применения (ветеринарная аптечная организация, ветеринарная организация, имеющая лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, индивидуальный предприниматель, имеющий лицензию на осуществление фармацевтической деятельности), правил отпуска лекарственных препаратов для ветеринарного применения, правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для ветеринарного применения;

е) соблюдение лицензиатом, осуществляющим изготовление: лекарственных препаратов для медицинского применения, - правил изготовления и отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения;

лекарственных препаратов для ветеринарного применения, - правил изготовления и отпуска лекарственных препаратов для ветеринарного применения;

ж) соблюдение требований статьи 57 Федерального закона "Об обращении лекарственных средств";

з) соблюдение лицензиатом, осуществляющим хранение: лекарственных средств для медицинского применения, - правил хранения лекарственных средств для медицинского применения;

лекарственных средств для ветеринарного применения, - правил хранения лекарственных средств для ветеринарного применения;

и) наличие у руководителя организации, деятельность которого непосредственно связана с оптовой торговлей лекарственными средствами, их хранением, перевозкой и (или) розничной торговлей лекарственными препаратами, их отпуском, хранением, перевозкой и изготовлением (за исключением медицинских организаций):

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения - высшего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 3 лет либо среднего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 5 лет, сертификата специалиста;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения - высшего или среднего фармацевтического либо высшего или среднего ветеринарного образования, стажа работы по специальности не менее 3 лет, сертификата специалиста;

к) наличие у индивидуального предпринимателя:

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения - высшего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 3 лет или среднего фармацевтического образования и стажа работы по специальности не менее 5 лет, сертификата специалиста;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения - высшего или среднего фармацевтического либо высшего или среднего ветеринарного образования, сертификата специалиста;

л) наличие у лицензиата работников, заключивших с ним трудовые договоры, деятельность которых непосредственно связана с оптовой торговлей лекарственными средствами, их хранением и (или) розничной торговлей лекарственными препаратами, их отпуском, хранением и изготовлением, имеющих:

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения (за исключением обособленных подразделений медицинских организаций) - высшее или среднее фармацевтическое образование и сертификат специалиста;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения в обособленных подразделениях медицинских организаций - дополнительное профессиональное образование в части розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения при наличии права на осуществление медицинской деятельности;

для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения - высшее или среднее фармацевтическое либо высшее или среднее ветеринарное образование, сертификат специалиста;

м) повышение квалификации специалистов с фармацевтическим или ветеринарным образованием не реже 1 раза в 5 лет.

Пункт 6 изменен с 14 июля 2017 г. - Постановление Правительства РФ от 4 июля 2017 г. N 791

См. предыдущую редакцию

6. Осуществление фармацевтической деятельности с грубым нарушением лицензионных требований влечет за собой ответственность, установленную законодательством Российской Федерации.

При этом под грубым нарушением понимается невыполнение лицензиатом одного из требований, предусмотренных пунктом 5 настоящего Положения.

ГАРАНТ:

О понятии грубого нарушения в отношении конкретного лицензируемого вида деятельности см. справку

Пункт 7 изменен с 4 марта 2020 г. - Постановление Правительства России от 21 февраля 2020 г. N 192

См. предыдущую редакцию

7. Для получения лицензии соискатель лицензии направляет или представляет в лицензирующий орган заявление и документы (копии документов), указанные в части 1 и пункте 4 части 3 статьи 13 Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", а также:

а) сведения о наличии лицензии на осуществление медицинской деятельности (для медицинских организаций);

б) копии документов, подтверждающих наличие у соискателя лицензии на праве собственности или на ином законном основании необходимых для осуществления фармацевтической деятельности оборудования и помещений, соответствующих установленным требованиям, права на которые не зарегистрированы в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним (в случае если такие права зарегистрированы в указанном реестре - сведения об этих помещениях) (за исключением медицинских организаций, обособленных подразделений медицинских организаций);

в) сведения о наличии санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещений требованиям санитарных правил (за исключением медицинских организаций, обособленных подразделений медицинских организаций), выданного в установленном порядке;

г) копии документов о высшем или среднем фармацевтическом образовании и сертификатов специалистов - для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения (за исключением обособленных подразделений медицинских организаций);

д) копии документов о дополнительном профессиональном образовании в части розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения и о наличии права на осуществление медицинской деятельности - для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения в обособленных подразделениях медицинских организаций;

е) копии документов о высшем или среднем фармацевтическом либо высшем или среднем ветеринарном образовании и сертифика-

тов специалистов - для осуществления фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения;

ж) копии документов или заверенные в установленном порядке выписки из документов, которые в случаях, предусмотренных настоящим Положением, подтверждают наличие необходимого стажа работы по специальности у руководителя организации, индивидуального предпринимателя.

Положение дополнено пунктом 7.1 с 4 марта 2020 г. - Постановление Правительства России от 21 февраля 2020 г. N 192

7.1. Для получения лицензии соискатель лицензии, являющийся иностранным юридическим лицом - участником проекта международного медицинского кластера, осуществляющим деятельность на территории международного медицинского кластера через филиал, аккредитованный в соответствии с Федеральным законом "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации", вместо сведений, предусмотренных пунктом 1 части 1 статьи 13 Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", указывает в заявлении сведения, предусмотренные частью 2 статьи 13.1 Федерального закона "О международном медицинском кластере и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".

8. При намерении осуществлять фармацевтическую деятельность по адресу, не указанному в лицензии, в заявлении о переоформлении лицензии лицензиат указывает этот адрес, а также представляет:

а) сведения, содержащие новый адрес осуществления фармацевтической деятельности;

б) копии документов, подтверждающих наличие у лицензиата на праве собственности или на ином законном основании необходимых для осуществления фармацевтической деятельности по указанному новому адресу оборудования и помещений, соответствующих установленным требованиям, права на которые не зарегистрированы в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним (в случае если такие права зарегистрированы в указанном реестре - сведения об этих помещениях) (за исключением медицинских организаций, обособленных подразделений медицинских организаций);

в) сведения о наличии высшего или среднего фармацевтического образования и сертификатов специалистов - для работников, намеренных осуществлять фармацевтическую деятельность в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения по указанному новому адресу (за исключением обособленных подразделений медицинских организаций);

г) сведения о наличии дополнительного профессионального образования в части розничной торговли лекарственными препаратами для медицинского применения и о наличии права на осуществление медицинской деятельности - для работников, намеренных осуществлять фармацевтическую деятельность в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения в обособленных подразделениях медицинских организаций по указанному новому адресу;

д) сведения о наличии высшего или среднего фармацевтического либо высшего или среднего ветеринарного образования и сертификатов специалистов - для работников, намеренных осуществлять фармацевтическую деятельность в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения по указанному новому адресу;

е) сведения о наличии санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещений по указанному новому адресу требованиям санитарных правил (за исключением медицинских организаций, обособленных подразделений медицинских организаций), выданного в установленном порядке.

9. При намерении выполнять новые работы, оказывать новые услуги, составляющие фармацевтическую деятельность, ранее не указанные в лицензии, лицензиат в заявлении о переоформлении лицензии указывает:

а) в сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения (за исключением перевозки лекарственных средств):

сведения о составляющих фармацевтическую деятельность новых работах (услугах), которые лицензиат намерен выполнять (осуществлять);

сведения о наличии высшего или среднего фармацевтического образования и сертификатов специалистов - для работников, намеренных выполнять (осуществлять) новые работы (услуги), за исключением обособленных подразделений медицинских организаций;

сведения о наличии необходимого оборудования, соответствующего установленным требованиям, а также санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещений, предназначенных для выполнения (осуществления) новых работ (услуг), требованиям санитарных правил (за исключением медицинских организаций, обособленных подразделений медицинских организаций), выданного в установленном порядке;

Подпункт "б" изменен с 14 июля 2017 г. - Постановление Правительства РФ от 4 июля 2017 г. N 791

См. предыдущую редакцию

б) в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения:

сведения о составляющих фармацевтическую деятельность новых работах (услугах), которые лицензиат намерен выполнять (осуществлять);

сведения о наличии высшего или среднего фармацевтического либо высшего или среднего ветеринарного образования и сертификатов специалистов - для работников, намеренных выполнять (осуществлять) новые работы (услуги);

сведения о наличии необходимого оборудования, соответствующего установленным требованиям, а также о наличии санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии помещений, предназначенных для выполнения (осуществления) заявленных новых работ (услуг), требованиям санитарных правил, выданного в установленном порядке.

10. При проведении проверки сведений, содержащихся в представленных соискателем лицензии (лицензиатом) заявлении и прилагаемых к нему документах, соблюдения соискателем лицензии (лицензиатом) лицензионных требований лицензирующий орган запрашивает необходимые для осуществления лицензирования сведения у органов, предоставляющих государственные услуги, органов, предоставляющих муниципальные услуги, иных государственных органов, органов местного самоуправления либо подведомственных им организаций в порядке, установленном Федеральным законом "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг".

11. Лицензирующий орган размещает в федеральной государственной информационной системе "Единый портал государственных и муниципальных услуг (функций)" в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, сведения о ходе принятия им решения о предоставлении или переоформлении лицензии, проведения проверки соответствия соискателя лицензии и лицензиата лицензионным требованиям, предусмотренным настоящим Положением.

12. Информация, относящаяся к осуществлению фармацевтической деятельности, предусмотренная частями 1 и 2 статьи 21 Федерального закона "О лицензировании отдельных видов деятельности", размещается на официальном сайте лицензирующего органа в информационно-телекоммуникационной сети Интернет и (или) на информационных стендах в помещениях лицензирующего органа в течение 10 дней со дня:

а) официального опубликования нормативных правовых актов, устанавливающих обязательные требования к лицензируемой деятельности;

б) принятия лицензирующим органом решения о предоставлении, переоформлении, приостановлении, возобновлении, прекращении действия лицензии;

ГАРАНТ:

О формах, используемых в процессе лицензирования фармацевтической деятельности, см.:

приказ Росздравнадзора от 15 февраля 2012 г. N 547-Пр/12

приказ Росздравнадзора от 9 октября 2006 г. N 2284-Пр/06

в) получения от Федеральной налоговой службы сведений о ликвидации юридического лица или прекращении его деятельности в результате реорганизации, о прекращении физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;

г) вступления в законную силу решения суда об аннулировании лицензии.

13. Лицензионный контроль осуществляется в порядке, установленном Федеральным законом "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля", с учетом особенностей, установленных Федеральным законом "О лицензировании отдельных видов деятельности".

ГАРАНТ:

См. Административный регламент исполнения Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения государственной функции по осуществлению лицензионного контроля фармацевтической деятельности, утвержденный приказом Минздрава России от 1 сентября 2017 г. N 585н

ГАРАНТ:

Об организации контроля за соблюдением лицензионных требований и условий при осуществлении фармацевтической деятельности аптеками лечебно-профилактических учреждений см. Методические рекомендации, утвержденные Росздравнадзором 1 августа 2008 г.

14. Представление соискателем лицензии заявления и документов, необходимых для получения лицензии, и их прием лицензирующим органом, принятие лицензирующим органом решения о предоставлении лицензии (об отказе в предоставлении лицензии), переоформлении лицензии (об отказе в переоформлении лицензии), приостановлении, возобновлении, прекращении действия лицензии, а также предоставление дубликата и копии лицензии, формирование и ведение лицензионного дела, ведение реестра лицензий и предоставление сведений, содержащихся в реестре лицензий, осуществляются в порядке, установленном Федеральным законом "О лицензировании отдельных видов деятельности".

Постановлением Правительства РФ от 4 сентября 2012 г. N 882 в пункт 15 внесены изменения

См. текст пункта в предыдущей редакции

15. Ведение сводного реестра лицензий, выданных органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в соответствии с переданными полномочиями, осуществляет Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения.

Постановлением Правительства РФ от 4 сентября 2012 г. N 882 в пункт 16 внесены изменения

См. текст пункта в предыдущей редакции

16. Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации ежемесячно, не позднее 10-го числа, направляют в печатном и электронном виде данные, содержащиеся в реестрах лицензий субъектов Российской Федерации, в Федеральную службу по надзору в сфере здравоохранения.

17. За предоставление лицензирующим органом лицензии, ее переоформление и выдачу дубликата уплачивается государственная пошлина в размерах и порядке, которые установлены законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2016 г. N 956 Положение дополнено пунктом 18, вступающим в силу со дня вступления в силу Федерального закона "О внесении изменений в статьи 14 и 15 Федерального закона "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации"

18. Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения направляет в течение 5 рабочих дней в органы государственной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющие полномочия, указанные в пункте 1 части 1 статьи 15 Федерального закона "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации", заверенные копии приказов о приостановлении и возобновлении действия лицензий, назначении проверок лицензиатов, копии актов проверок лицензиатов, предписаний об устранении выявленных нарушений лицензионных требований, протоколов об административных правонарушениях, постановлений о назначении административных наказаний и других документов, связанных с осуществлением лицензионного контроля в отношении лицензиатов (за исключением лицензиатов, представивших заявления о переоформлении лицензий), осуществляющих фармацевтическую деятельность, для включения в лицензионные дела.

**Приложение
к Положению о лицензировании
фармацевтической деятельности**

**Перечень выполняемых работ, оказываемых услуг,
составляющих фармацевтическую деятельность**

I. В сфере обращения лекарственных средств для медицинского применения

1. Оптовая торговля лекарственными средствами для медицинского применения
2. Хранение лекарственных средств для медицинского применения
3. Хранение лекарственных препаратов для медицинского применения
4. Перевозка лекарственных средств для медицинского применения
5. Перевозка лекарственных препаратов для медицинского применения
6. Розничная торговля лекарственными препаратами для медицинского применения
7. Отпуск лекарственных препаратов для медицинского применения
8. Изготовление лекарственных препаратов для медицинского применения

II. В сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения

1. Оптовая торговля лекарственными средствами для ветеринарного применения
2. Хранение лекарственных средств для ветеринарного применения
3. Хранение лекарственных препаратов для ветеринарного применения
4. Перевозка лекарственных средств для ветеринарного применения
5. Перевозка лекарственных препаратов для ветеринарного применения
6. Розничная торговля лекарственными препаратами для ветеринарного применения
7. Отпуск лекарственных препаратов для ветеринарного применения
8. Изготовление лекарственных препаратов для ветеринарного применения

**Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)
(статьи 454-1109) (с изменениями на 28 апреля 2020 года)
(редакция, действующая с 26 июня 2020 года)**

Документ с изменениями, внесенными:

Федеральным законом от 12 августа 1996 года N 110-ФЗ (Российская газета, N 154, 15.08.96);

Федеральным законом от 24 октября 1997 года N 133-ФЗ (Российская газета, N 209, 28.10.97);

Федеральным законом от 17 декабря 1999 года N 213-ФЗ (Российская газета, N 253, 21.12.99);

Федеральным законом от 26 ноября 2002 года N 152-ФЗ (Российская газета, N 227, 29.11.2002);

Федеральным законом от 10 января 2003 года N 8-ФЗ (Российская газета, N 4, 14.01.2003) (вступил в силу с 14 февраля 2003 года);

Федеральным законом от 10 января 2003 года N 15-ФЗ (Российская газета, N 5, 15.01.2003);

Федеральным законом от 26 марта 2003 года N 37-ФЗ (Российская газета, N 59, 29.03.2003);

Федеральным законом от 11 ноября 2003 года N 138-ФЗ (Парламентская газета, N 212, 15.11.2003) (вступил в силу с 1 января 2004 года);

Федеральным законом от 23 декабря 2003 года N 182-ФЗ (Российская газета, N 261, 27.12.2003);

Федеральным законом от 29 декабря 2004 года N 189-ФЗ (Российская газета, N 1, 12.01.2005) (вступил в силу с 1 марта 2005 года);

Федеральным законом от 30 декабря 2004 года N 219-ФЗ (Российская газета, N 2, 13.01.2005) (о порядке вступления в силу см. статью 5 Федерального закона от 30 декабря 2004 года N 219-ФЗ);

Федеральным законом от 21 марта 2005 года N 22-ФЗ (Российская газета, N 58, 24.03.2005);

Федеральным законом от 9 мая 2005 года N 45-ФЗ (Российская газета, N 100, 13.05.2005);

Федеральным законом от 18 июля 2005 года N 89-ФЗ (Российская газета, N 156, 20.07.2005) (действие распространяется на отношения, возникшие из договоров банковского счета, заключенных до вступления в силу Федерального закона от 18 июля 2005 года N 89-ФЗ);

Федеральным законом от 2 февраля 2006 года N 19-ФЗ (Российская газета, N 25, 08.02.2006);

Федеральным законом от 18 декабря 2006 года N 231-ФЗ (Российская газета, N 289, 22.12.2006) (о порядке вступления в силу см. статью 36 Федерального закона от 18 декабря 2006 года N 231-ФЗ);

Федеральным законом от 30 декабря 2006 года N 276-ФЗ (Российская газета, N 2, 11.01.2007) (о порядке вступления в силу см. статью 5 Федерального закона от 30 декабря 2006 года N 276-ФЗ);

Федеральным законом от 26 января 2007 года N 5-ФЗ (Собрание законодательства Российской Федерации, N 5, 29.01.2007);
Федеральным законом от 20 апреля 2007 года N 53-ФЗ (Российская газета, N 87, 25.04.2007) (о порядке вступления в силу см. статью 4 Федерального закона от 20 апреля 2007 года N 53-ФЗ);
Федеральным законом от 26 июня 2007 года N 118-ФЗ (Российская газета, N 141, 04.07.2007) (о порядке вступления в силу см. статью 49 Федерального закона от 26 июня 2007 года N 118-ФЗ);
Федеральным законом от 19 июля 2007 года N 197-ФЗ (Российская газета, N 164, 31.07.2007) (вступил в силу с 1 января 2008 года);
Федеральным законом от 24 июля 2007 года N 218-ФЗ (Российская газета, N 164, 31.07.2007) (о порядке вступления в силу см. статью 6 Федерального закона от 24 июля 2007 года N 218-ФЗ);
Федеральным законом от 2 октября 2007 года N 225-ФЗ (Российская газета, N 223, 06.10.2007) (о порядке вступления в силу см. статью 14 Федерального закона от 2 октября 2007 года N 225-ФЗ);
Федеральным законом от 25 октября 2007 года N 234-ФЗ (Российская газета, N 241, 27.10.2007);
Федеральным законом от 4 ноября 2007 года N 251-ФЗ (Российская газета, N 251, 09.11.2007);
Федеральным законом от 29 ноября 2007 года N 287-ФЗ (Российская газета, N 271, 04.12.2007);
Федеральным законом от 6 декабря 2007 года N 334-ФЗ (Российская газета, N 278, 12.12.2007) (о порядке вступления в силу см. статью 8 Федерального закона от 6 декабря 2007 года N 334-ФЗ);
Федеральным законом от 24 апреля 2008 года N 49-ФЗ (Российская газета, N 94, 30.04.2008) (вступил в силу с 1 сентября 2008 года);
Федеральным законом от 14 июля 2008 года N 118-ФЗ (Российская газета, N 153, 18.07.2008) (о порядке вступления в силу см. статью 33 Федерального закона от 14 июля 2008 года N 118-ФЗ);
Федеральным законом от 25 декабря 2008 года N 280-ФЗ (Российская газета, N 266, 30.12.2008);
Федеральным законом от 30 декабря 2008 года N 308-ФЗ (Российская газета, N 267, 31.12.2008) (о порядке вступления в силу см. статью 6 Федерального закона от 30 декабря 2008 года N 308-ФЗ);
Федеральным законом от 9 апреля 2009 года N 56-ФЗ (Российская газета, N 65, 15.04.2009);
Федеральным законом от 17 июля 2009 года N 145-ФЗ (Российская газета, N 131п, 20.07.2009);
Федеральным законом от 8 мая 2010 года N 83-ФЗ (Российская газета, N 100, 12.05.2010) (о порядке вступления в силу см. статью 33 Федерального закона от 8 мая 2010 года N 83-ФЗ);

Федеральным законом от 7 февраля 2011 года N 4-ФЗ (Российская газета, N 25, 08.02.2011) (о порядке вступления в силу см. статью 24 Федерального закона от 7 февраля 2011 года N 4-ФЗ);

Федеральным законом от 18 июля 2011 года N 216-ФЗ (Российская газета, N 159, 22.07.2011);

Федеральным законом от 19 июля 2011 года N 248-ФЗ (Российская газета, N 159, 22.07.2011) (о порядке вступления в силу см. статью 50 Федерального закона от 19 июля 2011 года N 248-ФЗ);

Федеральным законом от 19 октября 2011 года N 284-ФЗ (Российская газета, N 237, 21.10.2011);

Федеральным законом от 21 ноября 2011 года N 329-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 22.11.2011) (о порядке вступления в силу см. статью 27 Федерального закона от 21 ноября 2011 года N 329-ФЗ);

Федеральным законом от 28 ноября 2011 года N 336-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 29.11.2011) (о порядке вступления в силу см. статью 5 Федерального закона от 28 ноября 2011 года N 336-ФЗ);

Федеральным законом от 28 ноября 2011 года N 337-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 29.11.2011) (о порядке вступления в силу см. статью 18 Федерального закона от 28 ноября 2011 года N 337-ФЗ);

Федеральным законом от 30 ноября 2011 года N 363-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 01.12.2011) (о порядке вступления в силу см. статью 6 Федерального закона от 30 ноября 2011 года N 363-ФЗ);

Федеральным законом от 14 июня 2012 года N 78-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 15.06.2012) (о порядке вступления в силу см. статью 12 Федерального закона от 14 июня 2012 года N 78-ФЗ);

Федеральным законом от 28 июня 2013 года N 134-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 30.06.2013) (о порядке вступления в силу см. статью 24 Федерального закона от 28 июня 2013 года N 134-ФЗ);

Федеральным законом от 2 июля 2013 года N 185-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 08.07.2013) (о порядке вступления в силу см. статью 163 Федерального закона от 2 июля 2013 года N 185-ФЗ);

Федеральным законом от 23 июля 2013 года N 251-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 24.07.2013) (о порядке вступления в силу см. статью 50 Федерального закона от 23 июля 2013 года N 251-ФЗ);

Федеральным законом от 2 декабря 2013 года N 345-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 03.12.2013);

Федеральным законом от 21 декабря 2013 года N 363-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 23.12.2013) (вступил в силу с 1 июля 2014 года);

Федеральным законом от 21 декабря 2013 года N 379-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 23.12.2013) (о порядке вступления в силу см. статью 21 Федерального закона от 21 декабря 2013 года N 379-ФЗ);

Федеральным законом от 28 декабря 2013 года N 416-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 30.12.2013);

Федеральным законом от 12 марта 2014 года N 35-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 12.03.2014) (о порядке вступления в силу см. статью 7 Федерального закона от 12 марта 2014 года N 35-ФЗ);

Федеральным законом от 21 июля 2014 года N 217-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 22.07.2014) (о порядке вступления в силу см. статью 15 Федерального закона от 21 июля 2014 года N 217-ФЗ);

Федеральным законом от 21 июля 2014 года N 222-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 22.07.2014);

Федеральным законом от 21 июля 2014 года N 224-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 22.07.2014) (о порядке вступления в силу см. статью 8 Федерального закона от 21 июля 2014 года N 224-ФЗ);

Федеральным законом от 22 октября 2014 года N 315-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 23.10.2014, N 0001201410230005) (о порядке вступления в силу см. статью 18 Федерального закона от 22 октября 2014 года N 315-ФЗ);

Федеральным законом от 22 декабря 2014 года N 432-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 23.12.2014, N 0001201412230059) (о порядке вступления в силу см. статью 15 Федерального закона от 22 декабря 2014 года N 432-ФЗ);

Федеральным законом от 29 декабря 2014 года N 460-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 29.12.2014, N 0001201412290029) (о порядке вступления в силу см. статью 6 Федерального закона от 29 декабря 2014 года N 460-ФЗ);

Федеральным законом от 31 декабря 2014 года N 512-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 31.12.2014, N 0001201412310134);

Федеральным законом от 6 апреля 2015 года N 82-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 07.04.2015, N 0001201504070006) (о порядке вступления в силу см. статью 16 Федерального закона от 6 апреля 2015 года N 82-ФЗ);

Федеральным законом от 29 июня 2015 года N 185-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 30.06.2015, N

0001201506300081);

Федеральным законом от 29 июня 2015 года N 210-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 01.07.2015, N 0001201507010036) (о порядке вступления в силу см. статью 27 Федерального закона от 29 июня 2015 года N 210-ФЗ);

Федеральным законом от 23 мая 2016 года N 146-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 23.05.2016, N 0001201605230047);

Федеральным законом от 28 марта 2017 года N 39-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 28.03.2017, N 0001201703280026);

Федеральным законом от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 26.07.2017, N 0001201707260049) (вступил в силу с 1 июня 2018 года);

Федеральным законом от 29 июля 2017 года N 259-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 30.07.2017, N 0001201707300054) (о порядке вступления в силу см. статью 4 Федерального закона от 29 июля 2017 года N 259-ФЗ);

Федеральным законом от 5 декабря 2017 года N 379-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 05.12.2017, N 0001201712050081);

Федеральным законом от 29 декабря 2017 года N 442-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 29.12.2017, N 0001201712290086);

Федеральным законом от 18 апреля 2018 года N 67-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 18.04.2018, N 0001201804180035);

Федеральным законом от 23 мая 2018 года N 116-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 23.05.2018, N 0001201805230015);

Федеральным законом от 29 июля 2018 года N 225-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 30.07.2018, N 0001201807300010);

Федеральным законом от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 18.03.2019, N 0001201903180027) (вступил в силу с 1 октября 2019 года);

Федеральным законом от 27 декабря 2019 года N 489-ФЗ (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 28.12.2019, N 0001201912280068).

В документе также учтено: постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 23 декабря 1997 года N 21-П;

определение Конституционного Суда Российской Федерации от 20 февраля 2002 года N 22-О;

определение Конституционного Суда Российской Федерации от 16 декабря 2002 года N 282-О;

постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 23 января 2007 года N 1-П;

постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 7 апреля 2015 года N 7-П;

постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 3 июля 2019 года N 26-П (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 05.07.2019, N 0001201907050004);

постановлением Конституционного Суда Российской Федерации от 28 апреля 2020 года N 21-П (Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru, 29.04.2020, N 0001202004290002).

Положения настоящего Кодекса (в редакции Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ) применяются к правоотношениям, возникшим после дня вступления в силу Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ. По правоотношениям, возникшим до дня вступления в силу Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ, положения настоящего Кодекса (в редакции Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ) применяются к тем правам и обязанностям, которые возникнут после дня вступления в силу Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ, если иное не предусмотрено статьей 9 Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ, - см. пункт 2 статьи 9 Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ.

Положения настоящего Кодекса (в редакции Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ) применяются к договорам, заключенным после дня вступления в силу Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ, - см. пункт 3 статьи 9 Федерального закона от 26 июля 2017 года N 212-ФЗ.

Положения настоящего Кодекса (в редакции Федерального закона от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ) применяются к правоотношениям, возникшим после дня вступления в силу Федерального закона от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ, - см. пункт 2 статьи 4 Федерального закона от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ.

По правоотношениям, возникшим до дня вступления в силу Федерального закона от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ, положения настоящего Кодекса (в редакции Федерального закона от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ) применяются к тем правам и обязанностям, которые возникнут после дня вступления в силу Федерального закона от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ, - см. пункт 2 статьи 4 Федерального закона от 18 марта 2019 года N 34-ФЗ.

Учебное издание

Авторы-составители:
Ольга Александровна Столбова
Наталья Александровна Зырянова

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ

Учебное пособие

Подписано в печать 29.10.2020. Усл. печ. л. 8,60. Тираж 300 экз.
Отпечатано в РИО ФГБОУ ВО ГАУ Северного Зауралья
625003, г. Тюмень, ул. Республики, 13. Тел. +7 (3452) 290111