

5 Белгазпромбанк и Банк развития расширяют доступ субъектов МСП к кредитным ресурсам [Электронный ресурс] / Официальный сайт ОАО «Белгазпромбанк». – Минск, 2019. – Режим доступа: [https://belgazprombank.by/about/press\\_centр/novosti\\_bankа/2019/belgazprombank-i-bank-razvitiya-rasshiryayut-dostup-subektov-msp-k-kreditnym-resursam/](https://belgazprombank.by/about/press_centр/novosti_bankа/2019/belgazprombank-i-bank-razvitiya-rasshiryayut-dostup-subektov-msp-k-kreditnym-resursam/). – Дата доступа: 01.04.2019.

6 Инвестиционные кредиты в Беларуси: аналитический обзор [Электронный ресурс] / Агентство стратегического и экономического развития: электронный журнал. – Минск, 2018. – Режим доступа: [https://www.aser.by/assets/template/files/Аналитический\\_обзор\\_кредиты.pdf](https://www.aser.by/assets/template/files/Аналитический_обзор_кредиты.pdf). – Дата доступа: 01.05.2019.

УДК 336.58:614.39

Ю. А. Латаш

### ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

*В статье рассмотрены характерные черты, присущие организациям, финансируемым из бюджета, которые необходимо принимать во внимание при проведении анализа их хозяйственной деятельности. На примере Государственного учреждения здравоохранения «Гомельская центральная городская поликлиника» проведен анализ обеспеченности бюджетными ассигнованиями в 2017–2018 гг., а также изучена структура доходов и расходов учреждения. По результатам проведенного анализа приведены выводы относительно проблем финансирования деятельности учреждения и путей их решения.*

Финансово-хозяйственная деятельность учреждений здравоохранения характеризуется рядом особенностей. Важной особенностью является то, что государственные средства распределяются бюджетными учреждениями по целевому назначению, которое подразумевает строгое соблюдение финансовой дисциплины. Денежные средства, которые выделяются учреждению, а также их расходование согласно имеющимся хозяйственным нуждам, во многом определяются своевременным утверждением бюджетной сметы и точностью расчетов содержащихся в ней показателей.

Следующая характерная черта связана с тем, что большинство бюджетных учреждений в отличие от коммерческих организаций финансируется не в результате прямого получения средств от потребителя, а путем распределения бюджетных средств «сверху». Кроме того, стоимость (цена) услуг бюджетных учреждений формируется в основном директивным методом исходя из возможностей бюджета. Финансовое состояние бюджетных учреждений в большей степени зависят не от количества и качества услуг, а от своевременности и объема выделения средств из бюджета.

Особенность деятельности учреждений здравоохранения связана с тем, что в ходе осуществления своей хозяйственной деятельности они расходуют государственные средства согласно утвержденной бюджетной смете в соответствии с бюджетной классификацией. Такие действия негативно влияют на гибкость финансового управления и возможности оперативного маневрирования при резко изменяющихся условиях.

Специфичным является и то, что некоммерческий характер деятельности бюджетных учреждений и затратный принцип финансирования не ведут к формированию позитивного финансового результата. Учреждения вынуждены расходовать ресурсы исходя из объема выделенных средств, а не в соответствии с фактической необходимостью в них [1, с. 17–20].

Финансирование государственной системы здравоохранения осуществляется за счет средств республиканского и местных бюджетов. Объем финансирования устанавливается на основе нормативов бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя в соответствии с Законом Республики Беларусь «О бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год» [2].

Государственное учреждение здравоохранения «Гомельская центральная поликлиника» (далее – ГУЗ «ГЦП») является некоммерческим государственным учреждением системы здравоохранения Республики Беларусь. Организационная структура управления представлена ГУЗ «ГЦП» и 12 филиалами находящимися в его подчинении.

Так как ГУЗ «ГЦП» кроме основной деятельности осуществляет и внебюджетную деятельность (оказание услуг на платной основе сверх государственных социальных гарантий), то целесообразно изучить структуру источников средств бюджетной организации. Для этого использованы данные отчета об исполнении сметы доходов и расходов внебюджетных средств по всем видам деятельности (форма 4), а так же данные отчета об исполнении бюджетной сметы (форма 2).

В бюджетных учреждениях учет расходов и составление отчетности осуществляются в разрезе показателей сметы, которые обобщены в двух основных статьях: текущие расходы и капитальные расходы.

Анализ показателей финансового состояния ГУЗ «ГЦП» за 2017–2018 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Процент финансирования ГУЗ «ГЦП» бюджетными ассигнованиями в период 2017–2018 гг.

Показатель	Утверждено по смете на год, тыс. руб.		Профинансировано, тыс. руб.		Уровень финансирования, %	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Текущие расходы	40742,77	46289,76	40741,62	46204,94	99,99	99,81
Капитальные расходы	179,70	827,96	179,70	799,37	100,0	96,54
Всего расходов	40922,47	47117,72	40921,32	47004,31	99,99	99,75

Согласно данным таблицы 1, можно сделать вывод, что ГУЗ «ГЦП» получает бюджетные ассигнования в неполном объеме в сравнении с запланированными по смете. Полностью получены средства только в 2017 г., когда было утверждено по смете и профинансировано 179,70 тыс. руб. на капитальные расходы. Процент финансирования текущих расходов является более стабильным и высоким на протяжении анализируемого периода. Недофинансирование может быть связано с:

- отсутствием или нехваткой средств в бюджете;
- отсутствием необходимости в расходах со стороны учреждения.

Источники формирования дохода представлены в таблице 2. Для изучения и оценки показателей использованы данные сводной отчетной ведомости поступивших средств по внебюджетной деятельности.

Таблица 2 – Доходы ГУЗ «ГЦП» за 2017–2018 гг.

Источник	Доходы, тыс. руб.		Отклонение (+,-), тыс. руб.	Темп изменения, %
	2017	2018		
Медосмотр	2587,95	2436,71	-151,24	94,16
Здравпункты	749,99	895,07	145,07	119,34
Зубопротезирование	7,50	7,78	0,28	103,67
Аренда	177,69	201,24	23,55	113,25
% банка	0,12	0,16	0,041	134,08
Квартиры	3,99	3,87	-0,12	96,97
Металлолом	—	10,48	10,48	—
Итого	3527,25	3555,31	28,06	100,80

На протяжении 2017–2018 гг. постоянный рост отмечается по следующим источникам: здравпункты, аренда помещений, проценты банка. Наибольшая сумма доходов, как в 2017 г. – 2587,95 тыс. руб., так и в 2018 г. – 2436,71 тыс. руб., получена за счет проведения медосмотров. Их удельный вес составил 73,37 % в 2017 г. и 68,54 % в 2018 г. Второе место по объему приносимых доходов занимают здравпункты. В 2018 г. данный показатель увеличился на 19,34 п.п. и в стоимостном выражении составил 8995,07 тыс. руб. Удельный вес данного показателя в общей структуре доходов составил 25,18 % в 2018 г., что на 3,91 п.п. больше чем в 2017 г. В среднем 5,35 % доходов от общей их части приносит сдача в аренду площадей. На проценты банка приходится незначительная доля, в среднем за период 2017–2018 гг. доходная часть составила 0,0041 %.

Анализ структуры расходов средств ГУЗ «ГЦГП» в разрезе бюджетной и внебюджетной деятельности за 2017–2018 гг. приведен в таблице 3.

Таблица 3 – Структура расходов средств ГУЗ «ГЦГП» в разрезе бюджетной и внебюджетной деятельности за 2017–2018 гг.

Показатель	Бюджет (фактические расходы), тыс. руб.		Внебюджет, тыс. руб.		Доля расходования внебюджетных средств в общем количестве расходов, %	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Текущие расходы в том числе:	40851,22	46165,00	2576,87	2588,34	5,93	5,31
заработная плата рабочих и служащих	18283,01	21476,29	1042,79	1095,39	5,40	4,85
начисления на заработную плату	6310,83	7405,79	355,09	373,58	5,33	4,80
приобретение пред- метов снабжения и расходных материалов	1439,09	1473,28	969,54	836,35	40,25	36,21
командировки и служебные разъезды	6,11	12,53	0,00	0,00	0,00	0,00
оплата транспортных услуг	1,87	2,33	0,086	0,096	4,39	3,97
оплата услуг связи	39,18	39,74	2,39	3,41	5,75	7,89
оплата коммунальных услуг	1907,98	1977,81	99,93	166,45	4,98	7,76
прочие текущие расходы на закупки товаров и оплату услуг	635,37	632,25	107,04	113,06	14,42	15,17
текущие бюджетные трансферты населению	12227,78	13144,99	0,00	0,00	0,00	0,00

Из данных таблицы 3 видно, что доля расходования бюджетных средств значительно превышает долю использования средств, полученных от внебюджетной деятельности, и в среднем за весь период составляет 94,32 %. В 2018 г. доля использования бюджетных средств увеличилась на 0,62 п.п. и составила 94,69 %. Если анализировать структуру текущих расходов, то можно отметить, что лишь приобретение предметов

снабжения и расходных материалов почти наполовину финансируется средствами, полученными от внебюджетной деятельности, и в среднем за весь период составляет 39,55 %. Командировки, служебные разъезды и текущие бюджетные трансферты населению в полном объеме финансируются средствами, полученными из бюджета. В целом наблюдается положительная тенденция относительно финансовых результатов внебюджетной деятельности учреждения на протяжении исследуемого периода.

Стоит отметить, что в условиях рыночной экономики либерализация рынка медицинских услуг создает благоприятную среду для преобразования здравоохранения из сферы социальной в сферу экономическую. Сокращается государственное участие в обеспечении экономической деятельности субъектов здравоохранения. Под влиянием процессов интеграции, её основным регулятором становится рынок медицинских услуг. В связи со сложившимися явлениями происходит коммерциализация системы здравоохранения. Данная тенденция тесно связана и исходит из проблем менеджмента персонала, поскольку внебюджетные средства в части сумм превышения доходов над расходами, остающихся в распоряжении учреждения используются в основном для:

- оплаты труда, надбавок к заработной плате, стимулирующих выплат по контрактам и премирования сотрудников всех структурных подразделений учреждения;
- укрепление материально-технической базы учреждения и структурных подразделений;
- оплаты стоимости обучения (курсы повышения квалификации) работников в высших и средних учебных заведениях;
- оказания материальной помощи работающим сотрудникам учреждения и структурных подразделений, и лицам, ушедшим на пенсию.

Кадры составляют главный вид ресурсов управления любой социальной системой и здравоохранением в особенности.

От уровня образовательной подготовки, на который расходуются средства, полученные от внебюджетной деятельности, зависят профессиональные компетенции персонала сферы здравоохранения. В свою очередь, это является основанием повышения заработной платы. А качество оказываемых медицинских услуг, морально-психологическая обстановка в коллективе, удовлетворенность работников трудом, производительность труда во многом зависят от уровня оплаты труда.

Таким образом, в условиях роста доходов населения и ограниченности выделяемых ресурсов на развитие здравоохранения (бюджетное финансирование не полностью покрывает потребности здравоохранения) увеличение объема платных услуг является дополнительным источником расширения возможностей как для удовлетворения потребностей человека в медицинской помощи, так и для удовлетворения потребностей организаций здравоохранения. В связи с этим в настоящее время наряду с бесплатной гарантированной государством медицинской помощью широкое распространение получает оказание населению платных медицинских услуг.

## Литература

1 Конашук, Г. Д. Рынок медицинских услуг Республики Беларусь в условиях глобализации / Г. Д. Конашук, В. Л. Тарасевич // Белорусский экономический журнал. – 2003. – № 1. – С. 33–36.

2 О республиканском бюджете на 2018 год: Закон Респуб. Беларусь от 31 декабря 2017 г. № 86–3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.04.2019.

*В. В. Левченко*

### **РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ОАО «САВУШКИН ПРОДУКТ»**

*Статья посвящена вопросам стимулирования спроса на продукцию ОАО «Савушкин продукт». Рассмотрена разработка программы стимулирования спроса, ее цели, обращенные к покупателям, потребителям, продавцам и посредникам. Обоснована необходимость координации программы стимулирования спроса с другими средствами продвижения продукции на предприятии. Проанализирована оптимизация организационной структуры предприятия для усиления активизации продаж и освоения новых рынков сбыта.*

ОАО «Савушкин продукт» – крупнейший белорусский производитель молочной и соковой продукции. В 2018 году предприятие заняло 20 % белорусского рынка молочной продукции. Предприятие выпускает свыше 250 наименований продукции, более 50 % производимых молочных продуктов поставляется в двадцать пять государств.

На белорусском рынке предприятие осуществляет реализацию продукции через управление продаж; торговые филиалы, расположенные в Минске, областных центрах и Пинске; торговых представителей в крупных районных городах. На внешний рынок компания поставляет продукцию через управление внешнеэкономической деятельностью, дистрибьюторов и представительства за рубежом, включая шесть представительств в Российской Федерации.

Выручка ОАО «Савушкин продукт» в 2018 году составила 1 004 млн. руб. [1], увеличившись на 11,4 % по сравнению с прошлым годом, что свидетельствует об активной сбытовой политике предприятия.

Для сохранения и усиления своего влияния на покупателей, ОАО «Савушкин продукт» разрабатывает программу, направленную на стимулирование потребителей к приобретению собственной продукции.

Разработкой программы стимулирования спроса на продукцию занимается отдел трейд-маркетинга, мерчендайзинга и аналитики.

Функции отдела трейд-маркетинга, мерчендайзинга и аналитики:

- разработка предложений по увеличению продаж предприятия и программы стимулирования спроса на продукцию;
- планирование трейд-маркетинговых мероприятий на год, квартал, месяц;
- составление бюджетов трейд-маркетинговых мероприятий;
- представление трейд-маркетинговых проектов управлению продаж, управлению внешнеэкономической деятельностью, отделу поддержки продаж и клиентам;
- выработка совместного решения с управлением продажами, управлением внешнеэкономической деятельностью, отделом поддержки продаж о распродажах, скидках, бонусах, дегустациях;
- реализация запланированных мероприятий программы стимулирования спроса;
- контроль работы мерчендайзеров;
- анализ продаж продукции по клиентам и товарным группам;
- анализ эффективности проведенных мероприятий и составление отчетности.

Целью составления и использования программы стимулирования спроса является устранение препятствий для сбыта, повышение объема продаж, увеличение числа покупателей и количества товара, купленного одним и тем же покупателем.