**Аналіз господарської діяльності у системі управління приватним медичним закладом**

**Романишин Руслана Михайлівна**

**к.е.н., доцент С.В. Гродський**

**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИВАТНИМ МЕДИЧНИМ ЗАКЛАДОМ | 5 |
| 1.1. Сучасний стан приватної медицини | 5 |
| 1.2. Економічна сутність поняття аналіз господарської діяльності  | 10 |
| 1.3. Методика економічного аналізу фінансового стану приватного медичного закладу | 14 |
| Висновки до розділу 1 | 19 |
| РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МЕДИЧНИЙ ЦЕНТР «MEDHAUS» | 21 |
| 2.1. Аналіз майнового потенціалу ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» | 21 |
| 2.2. Аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» | 28 |
| 2.3. Аналіз ділової активності ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» | 33 |
| 2.4. Аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» | 36 |
| 2.6. Аналіз якості медичних послуг приватного медичного закладу | 40 |
| Висновки до розділу 2 | 47 |
| **ВИСНОВКИ** | 49 |
| **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ** | 52 |
| **ДОДАТКИ** | 58 |

###### **ВСТУП**

Актуальність дослідження. Охорона здоров’я займає особливе місце в соціально орієнтованій економіці, саме тут виробляються медичні послуги. Останнім часом вчені все більше уваги приділяють ефективності охорони здоров’я. Ефективність медичної допомоги, її послуг, особистої діяльності вимірюється набором показників, кожен з яких характеризує певні сторони медичної діяльності. Визначення показників ефективності здоров’я є складним завданням, оскільки різні рівні медичних послуг можуть мати свої пріоритети.

Проблема аналізу фінансового стану приватних медичних закладів та їх оцінки сьогодні є актуальною, оскільки вона є результатом діяльності підприємства, з одного боку, тобто досягненням підприємства, з іншого, визначає передумови для розвитку.

Суперечливість багатьох теоретичних положень, практична значущість економічного аналізу фінансового стану для економіки, недостатній рівень їх дослідження з огляду на сучасні управлінські потреби зумовили вибір кваліфікаційної роботи як актуального напрямку дослідження.

*Метою* даного дослідження є аналіз сутності, цілей і потреб діяльності приватних медичних закладів, а також вивчення усіх існуючих методів, принципів і методик фінансового стану медичних установ, надання рекомендацій щодо їх вдосконалення. Досягнення поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних **завдань**:

- навести оцінку сучасному стану приватної медицини;

- розкрити особливості висвітлення питань економічного аналізу фінансового стану приватного медичного закладу в навчальній та науковій літературі;

- описати методику економічного аналізу фінансового стану приватного медичного закладу;

- провести економічний аналіз господарської діяльності приватного медичного закладу;

- здійснити аналіз якості медичних послуг приватного медичного закладу.

**Предметом** дослідження у роботі виступає сукупність теоретичних аспектів економічного аналізу господарської діяльності приватного медичного закладу.

**Об’єктом** дослідження є господарська діяльність приватного медичного закладу ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS».

**Інформаційною** **базою** **дослідження** є законодавчі акти України, навчальні та наукові праці зарубіжних і вітчизняних науковців з питань аналізу, матеріали науково-практичних конференцій, інтернет-ресурси, а також облікові й звітні дані.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розробці теоретичних, організаційних та методичних аспектів управління приватним медичним закладом з використанням аналітичного інструментарію.

**Апробація результатів кваліфікаційної роботи.** Результати апробовані на науково-практичній конференції.

**Структура кваліфікаційної роботи** обумовлена метою дослідження і складається з вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРИВАТНИМ МЕДИЧНИМ ЗАКЛАДОМ

**1.1. Сучасний стан приватної медицини**

Приватна медична практика – це підприємницька діяльність, яка веде медичну практику (надає платні медичні послуги) та забезпечує прибуток. Оскільки приватні медичні заклади працюють з метою отримати не тільки соціальний ефект, а й максимальний прибуток, саме тому значна частина правил бізнесу поширюється і для учасників медичного ринку.

Хоча 70% приватних медичних закладів – це невеликі установи, лабораторії та центри, в яких працює не більше 20 працівників, останнім часом інвестори стали активніше вкладати кошти у більші проекти. Десять операторів ринку надали повний спектр медичних послуг, серед яких клініка «Оберіг», медична клініка «Борис», медичний центр «Одонтомед», медичний центр «Біомед», клініка «Оксфорд Медікал», клініка «Добробут», клініка «Медіком», клініка «Інто-Сана», ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS».

Враховуючи, що не всі жителі можуть дозволити собі приватні медичні послуги в Україні, учасники ринку зосереджені в найбільш платоспроможному регіоні країни – столиці, де працює 50% приватних лікарів, а також інших торгово-промислових центрах. Лише 10% приватних лікарів живуть у населених пунктах до 100 тис. населення.

Аналіз ринку медичних послуг України показує, що розвитку приватної медичної допомоги не лише заважає низька купівельна спроможність населення, а й недосконала нормативно-правова база. Система сертифікації та легалізації медичних закладів занадто бюрократична і вимагає багато часу та енергії. Із впровадженням українських медичних реформ люди покладають великі надії на розширення клієнтської бази.

Нормативні документи, що регламентують правове забезпечення роботи приватного медичного закладу, передбачають право формувати штати та визначати рівень заробітної платні на власний розсуд. Проте законодавство вимагає від медичного закладу приватної форми власності дотримання певних умов: медичну допомогу повинна надавати команда у складі лікаря та медичної сестри (за потреби медичних сестер має бути декілька); адміністрація медичного закладу повинна забезпечити своїм працівникам мінімальні гарантії, передбачені для немедичних працівників, зокрема в питаннях оплати праці, робочого часу, надання відпусток. Лише дотримання усіх цих вимог дозволить лікувальному закладу приватної форми власності підписати договір з НСЗУ та надавати ПМД населенню.

Однією з важливих передумов надання медичних послуг, є приміщення, в якому лікарі будуть вести прийом пацієнтів. Власники приватних медичних клінік можуть вирішити цю проблему декількома шляхами: побудувати необхідне приміщення; придбати приміщення у власність; взяти приміщення в оренду; взяти приміщення в управління.

Щоб забезпечити якісне надання медичних послуг пацієнтам, медичний заклад повинен придбати, узяти в оренду чи під управління приміщення. В разі, якщо таке приміщення знаходиться у власності територіальної громади, вона може надати його у користування медичному закладу на пільгових умовах. При цьому орендна плата може становити:

-0,1% від вартості орендованого майна (орган місцевого самоврядування затверджує методику обчислення розміру орендної плати);

-1 грн (встановлює орган місцевого самоврядування). Відповідно до правових норм господарської діяльності, може бути укладений договір про управління майном комунальної власності.

На приватний медичний заклад покладається обов’язок керувати нерухомим майном комунальної громади в її ж інтересах. Конкурсна процедура при укладанні такого договору відсутня. Механізм його укладання врегульовується локальними нормативними документами територіальної громади. Такий договір обов’язково засвідчують нотаріально та піддають державній реєстрації.

Перераховані вище способи не суперечать чинному законодавству. Якщо приміщення, яке хоче взяти в оренду власник приватного медичного закладу, знаходиться у власності територіальної громади, обидві сторони розпочнуть взаємовигідні перемовини з питань розміру орендної платні. Територіальна громада може стимулювати такий медичний заклад обслуговувати її жителів (наприклад, передати таке приміщення відповідно до договору-оренди на пільгових умовах).

Медичний заклад може укласти декілька видів договорів: договір оренди; договір про управління відповідним комунальним майном.

Для дослідження питання фінансування та розвитку приватного медичного закладу в умовах реформування системи охорони здоров’я, розглянемо економічну модель організації приватного забезпечення охорони здоров’я в Україні.

Основним джерелом фінансування приватного медичного закладу, котрий надає послуги ПМД, наразі залишаються асигнування, отримані за договором з НСЗУ. Обсяг таких коштів залежатиме від кількості пацієнтів, котрі висловили бажання отримувати медичні послуги в цьому лікувальному закладі та підписали декларації з його лікарями.

Приватний медичний заклад не обмежений в питаннях формування свого штату. Це ж стосується і рівня заробітної плати його працівників. Нормативні документи встановлюють лише мінімальний склад команди, яка необхідна, щоб забезпечити якісне надання медичних послуг. Медичну допомогу надають: лікар; одна медична сестра (мінімум). Якщо цього не достатньо, медичний заклад приватної форми власності може залучати більшу кількість медичних працівників. Безумовно, усім фахівцям, котрі знаходяться у штаті приватного медичного закладу, його власник повинен забезпечити усі мінімальні гарантії, які поширюються на працівників (немедичних). Серед іншого, вони захищені державою в питаннях оплати праці, надання відпусток, порядку відпрацювання робочого часу, часу відпочинку.

Отже, як підсумок, виділимо основні переваги приватної медицини (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні переваги приватної медицини

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № з/п | Переваги  | Характеристики |
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Офіційна плата за надані послуги | Приватні медичні заклади мають наперед відкритий прейскурант. Завдяки цьому, людина може спланувати свої фінансові можливості і подбати про те, що їй не доведеться ходити по коридору й питати, кому заплатити за послугу. Чеки, які видають у таких медичних клінаках, – це більше, ніж підтвердження розрахунків. Це гарантія того, що людина буде лікувалася в закладі, а лікар несе відповідальність за надані їй послуги. Крім того, чек є можливістю страхового відшкодування |
| 2 | Надання усіх необхідних послуг | Обов’язковою частиною якісної приватної медичної допомоги є забезпечення людини всім необхідним під час огляду: обладнання, матеріалами. Не потрібно нічого додатково купляти. При цьому, пацієнтові забезпечується стерильність та максимальна безпека |
| 3 | Пацієнта цінують | Переступивши поріг приватної клініки, людина опиняється під опікою всіх співробітників, або приватних медичних координаторів. Тут усі щиро хочуть допомогти. Під час лікування про комфорт та самопочуттям піклуються фахівці, які повністю відповідають за здоров’я пацієнта. Для них безпека людини на першому місці |
| 4 | Пацієнт обирає лікаря | У приватній клініці кожен може вибрати фахівця, який подбає про здоров’я пацієнта, та присутня впевненість, що це професіонали своєї справи |
| 5 | Справедлива ціна | Вартість приватних медичних послуг є справедливою, оскільки не передбачає зайвих, неузгоджених витрат. Пацієнт розуміє, за що він платить. Послуги приватних фахівців інколи коштують так само, як і послуги лікарів у звичайних клініках, котрі обтяжені усіма «особливостями» державної медицини |

Таким чином, у міру зростання ролі та впливу пацієнтів у сфері охорони здоров’я приватні медичні заклади повинні змінюватися відповідно та використовувати нові можливості для встановлення більш прямих особистих відносин із споживачами.

**1.2. Економічна сутність поняття аналіз господарської діяльності**

Аналіз займає одне з найважливіших місць в економічних науках. Це передусім проявляється в тому, що за допомогою застосування методів та прийомів економічного аналізу можна не лише зробити повну діагностику фінансового стану приватного медичного закладу, але й надати шляхи його подальшого розвитку. Здійснюючи економічний аналіз, необхідно враховувати нюанси діяльності підприємства та організовувати економічний аналіз таким чином, щоб максимально правильно оцінити фінансовий стан підприємства.

Питання організації та методики економічного аналізу фінансового стану підприємства широко розглядаються як в навчальній літературі, так і в працях науковців. Розкриємо основні положення здійснення економічного аналізу фінансового стану підприємства, на яких наголошують автори підручників та навчальних посібників (Додаток А). Враховуючи, що питанням аналізу діяльності медичних закладів увага практично не приділялася, тому розглянемо праці за досліджуваною тематикою, без прив’язки до галузі.

Отже, питання економічного аналізу фінансового стану підприємства широко розкрито в навчальній літературі, що обумовлено, насамперед, важливістю здійснення даного виду аналізу на практиці. Практично всі автори досліджених підручників та навчальних посібників розривають завдання та джерела інформації економічного аналізу фінансового стану підприємства. Проте їх склад дещо різниться. Так, Є.В. Мних «наголошує тільки на найважливішому завданні – розкритті причинно-наслідкових зв'язків між фінансовою та виробничою діяльністю» [17]. Більш як десять завдань виділяють Івахненко В. М. та Горбаток М. І. [11]. Деякі дослідники Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. «виділяють окремо завдання для зовнішнього та внутрішнього аналізу. Зокрема, науковці вказують, що завдання зовнішнього фінансового аналізу визначаються інтересами користувачів аналітичним матеріалом. До основних завдань належать: оцінка фінансових результатів; оцінка фінансового стану; оцінка ділової активності; фінансове прогнозування. Внутрішній фінансовий аналіз досліджує причини фінансового стану, що склався, ефективності використання основних і оборотних коштів, взаємозв’язок показників обсягу, вартості і прибутку» [13, с. 8].

Слід погодитися з дослідженнями М.А. Болюх, В.З. Бурчевського та М.І. Горбаток, що «завдання аналізу фінансового стану можуть бути різними залежно від цілей аналізу і специфіки підприємства» [7].

Щодо джерел інформації для економічного аналізу фінансового стану підприємства, то всі дослідники виділяють як основне джерело – фінансову звітність. Проте окремі науковці включають також і первинні документи (Мних Є.В.), інші дані бухгалтерського обліку (Попович П.Я., Крамаренко Г.О., Чорна О.Є., Цал-Цалко Ю.С.), статистичні дані (Андрєєва Г.І., Андрєєва В.А., Івахненко В.М., Горбаток М.І., Мних Є.В.).

Наступним етапом нашого дослідження є розкриття проблемних питань за темою дослідження в науковій літературі (Додаток Б).

Автори не тільки окреслювали проблемні питання економічного аналізу фінансового стану підприємства, але й наводили власні пропозиції щодо покращення методики його здійснення. Наведемо найбільш цікаві результати досліджень.

Приходько Н.І. виявив, що «науково-теоретичні підходи авторів мають певні розбіжності щодо визначення категорії фінансовий стан підприємства» [24, с. 190]. Проте, наводячи власне визначення даного поняття, Приходько Н.І. зазначив, що «фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну та потенційну фінансову спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов’язань перед іншими підприємствами й державою» [24, с. 190].

Олексів І.Б., Фещур Р.В. наголошують на проблемних питаннях встановлення нормативних значень показників фінансового стану вітчизняних та зарубіжних підприємств. Так, порівнюючи нормативні значення, які пропонуються українськими і російськими експертами, дослідники виявили такі «особливості: жодне нормативне значення показника ліквідності, яке запропоноване українськими авторами, не збігається з нормативами, які пропонуються російськими авторами. У випадку показника поточної ліквідності це пояснюється тим, що мінімальне значення показника поточної ліквідності в Російській Федерації, при якому підприємство не буде оголошене банкрутом, становить 2. Однак російські експерти вважають, що досягнення цього значення для більшості національних підприємств не є реальним, а нормативне значення повинно перебувати в межах від 1 до 2. Для інших двох показників ліквідності (коефіцієнта швидкої ліквідності і коефіцієнта абсолютної ліквідності) українські нормативні значення є вищими від російських. З цього можна зробити висновок, що російські експерти вважають стан підприємства нормальним при меншій кількості високоліквідних активів; відмінності між нормативними значеннями показників фінансової стійкості та заборгованості в Україні та Росії є незначними. При цьому слід зазначити, що нормативне значення для коефіцієнта загальної заборгованості в Україні взагалі не встановлене, оскільки вважається, що воно залежить від галузі, в якій працює підприємство, тоді як в Росії значення цього показника повинно бути меншим від 0,5; як в Україні, так і в Росії не для всіх показників розроблені нормативні значення. Причиною цього є те, що значення багатьох нормативних показників диференціюються залежно від галузі. В такому випадку треба порівнювати розраховані поточні показники з середньогалузевими або досягнутими за попередні періоди часу» [18].

Порівняння поточних показників підприємства із середніми галузевими показниками або показниками компаній-лідерів дає змогу порівняти свій фінансовий стан із фінансовим станом конкурентів. Це порівняння важливо, якщо рівень конкуренції в галузі, в якій працює підприємство, високий. Слід пам’ятати, що розміри підприємств різні, тому порівняння не завжди є адекватним [19, с. 261].

Рета М.В., Сокол В.М. вважають, що «оцінка фінансового стану є можливою тільки за наявності оптимального переліку показників. Дослідники пропонують при оцінці фінансового стану орієнтуватися на сукупність показників, що комплексно характеризують майновий та фінансовий потенціал (ліквідність і платоспроможність, фінансову стійкість), розвиток і результативність діяльності підприємства (рух грошових коштів, ділову активність і давала б можливість здійснення загальної оцінки динаміки та структури статей діючої в Україні фінансової звітності; комплексних досліджень фінансової стійкості та ліквідності балансу підприємств; обґрунтування методичних підходів щодо побудови системи фінансових коефіцієнтів та їх розрахунків; дослідження взаємозв’язку прибутку, руху капіталу та потоку грошових коштів; здійснення аналізу інвестиційної привабливості підприємств та організацій на основі фінансових коефіцієнтів та рейтингових оцінок» [34]. Проте, на жаль, М.В. Рета та В.М. Сокол не обґрунтовують необхідність застосування кожного з цих показників та не вказують на методику їх розрахунку, що не дозволяє впровадити ці результати в практичну діяльність підприємств.

Руда Р.В., розкриває: «перелік заходів для покращення організації та методики проведення економічного аналізу фінансового стану підприємства, зокрема необхідно: удосконалювати інформаційне та методичне забезпечення фінансового стану підприємства; розробляти методичне забезпечення процесу прогнозування фінансового стану підприємства; удосконалювати структуру аналізу стану підприємства, залежно від мети та змісту роботи на кожному етапі; працювати над методикою форм фінансової звітності, що дозволить підвищити її аналітичні можливості та реальність оцінки майна; розробляти методику комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства, яка б дозволила проаналізувати стан підприємства за оптимальною сукупністю фінансових показників та коефіцієнтів; удосконалювати теоретичні засади формування та реалізації інформаційної системи підприємства; переглянути і доопрацювати нормативні акти, які розкривають методики аналізу фінансового стану підприємства; удосконалювати форми і методи фінансового забезпечення функціонування підприємства, тобто пошук нових ефективних шляхів фінансової діяльності; адаптувати методики аналізу до сучасних економіко-правових умов» [35, с. 65].

Проте дослідження науковця мало б більш практичний характер, якби автор детально описав би в своїй статті кожен цей захід.

Отже, питання економічного аналізу фінансового стану підприємств є досить актуальними, піднімаються в працях як навчального, так і наукового характеру. Вітчизняні і закордонні вчені зробили вагомий внесок у розробку теоретичних положень ті методичних підходів до проблеми оцінки фінансового стану підприємства. Проте аналіз літературних джерел засвідчив відсутність одностайності щодо окремих питань його здійснення, зокрема етапів економічного аналізу фінансового стану підприємства.

**1.3. Методика економічного аналізу фінансового стану приватного медичного закладу**

Фінансовий стан приватних медичних установ є однією з найважливіших характеристик результатів їх діяльності, що визначається взаємодією різних складових фінансових відносин підприємства, сумою всіх виробничо-економічних факторів [6]. Фінансовий стан приватних медичних закладів відображає всі сторони їх виробничо-господарської діяльності. Аналізуючи фінансовий стан приватних медичних закладів, стейкхолдери (інвестори, кредитори, менеджери, пацієнти) можуть оцінити минуле, теперішнє та майбутнє підприємства в ринковому середовищі та прийняти рішення, які можуть вплинути на його майбутню господарську діяльність.

Останніми роками через економічну кризу в Україні відбуваються глибокі економічні зміни. Поява великої кількості недержавних підприємств, недосконалість систем оподаткування, кредитування та розрахунків, розвиток ринкової інфраструктури у сфері фінансів і кредитних відносин – усе це вимагає від підприємств правильної оцінки фінансового стану своїх підприємств. Інакше вони не зможуть приймати правильні управлінські рішення, а їхні шанси на успіх у конкурентній боротьбі будуть мінімальними.

Крім того, будь-яке інвестиційне рішення партнерів приватного медичного закладу по бізнесу базується на основі даних оцінки фінансового стану такого підприємства і доцільності участі в інвестиційній діяльності. Отже, значення оцінки фінансового стану підприємства полягає в тому, що за її результатами у суб’єктів господарювання в умовах кризової економіки з’являється можливість якісніше здійснювати фінансове управління стосовно забезпечення стабільного розвитку підприємства, оперативно реагувати на зміни ринкового середовища, спостерігати за показниками, що впливають на платоспроможність і фінансову рівновагу, визначати заходи щодо забезпечення підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Метою оцінки фінансового стану приватних медичних закладів у системі антикризового управління є формулювання та впровадження заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, налагодження працездатності підприємства та подальший розвиток, забезпечення рентабельності, виробничої потужності і прийняття правильних управлінських рішень [35, с. 61].

Ми приєднуємося до думки М.А. Болюх, В.З. Бурчевського та М.І. Горбаток, що «завдання аналізу фінансового стану можуть бути різними залежно від цілей аналізу і специфіки підприємства» [7].

Погоджуємося з позицією колективу авторів підручника «Економічний аналіз» [8, с. 217] в частині виділених завдань аналізу фінансового стану. Враховуючи їх пропозиції та власну позицію до них відносимо: оцінка динаміки, складу і структури активів і пасивів; оцінка фінансової стійкості; аналіз структурної динаміки балансу; виявлення динаміки негативних статей балансу; аналіз ділової активності; оцінка різких змін окремих статей балансу; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз ймовірності банкрутства; пошук шляхів покращання фінансового стану підприємства.

Глибина і результативність економічного аналізу фінансового стану приватного медичного закладу залежать від обсягу, своєчасності та якості використовуваної інформації. Щодо його інформаційного забезпечення, то основним джерелом є фінансова звітність, насамперед бухгалтерський баланс, саме тому аналіз фінансового стану часто називають аналізом балансу. Використовують інші форми фінансової звітності, а також перевіряють поведінку фінансових органів, банківських установ, наглядових органів, представників організацій вищого рівня для перевірки фінансового стану підприємства.

В той же час слід враховувати, що аналіз фінансового стану може здійснюватися як управлінським персоналом підприємства (внутрішній), так і будь-яким зовнішнім аналітиком (зовнішній). Інформаційна база для проведення внутрішнього аналізу набагато ширша і включає будь-яку інформацію, циркулюючу всередині підприємства та корисну для прийняття управлінських рішень.

Фінансовий стан підприємства являє собою здатність підприємства розвиватися в певний момент часу. Фінансовий стан підприємства характеризується системою індексів, що оцінює наявність, розміщення та ефективність фінансових ресурсів.

В сучасних умовах все більш актуальними стають проблеми, пов’язані з комплексною оцінкою фінансового стану з позиції найважливіших складових елементів фінансового стану [18, с.98-100]. У зв’язку з цим запропоновано систему елементів, що характеризує фінансовий стан приватних медичних закладів (рис. 1.1).

**Фінансовий стан**

Ліквідність

Платоспроможність

Прибутковість

Потенціал формування фінансових ресурсів

Повнота використання фінансових ресурсів

Фінансова стійкість

Рис. 1.1. Система елементів, які характеризують фінансовий стан приватного медичного закладу

Враховуючи вищенаведене, а також узагальнюючи позиції авторів щодо послідовності проведення аналізу фінансового стану приватного медичного закладу (Додатку А), вважаємо за доцільне його здійснення за такими етапами: аналіз майнового потенціалу; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз ймовірності банкрутства.

Слід обов'язково проводити аналіз ймовірності банкрутства. Від точної ідентифікації загроз, тобто правильного вибору системи показників для діагностики, залежать ступінь достовірності оцінки економічної безпеки приватного медичного закладу та комплекс необхідних заходів щодо попередження можливих криз.

Про необхідність аналізу ймовірності банкрутства в ході оцінки фінансового стану свідчать і результати досліджень праць науковців, які стають все більш актуальними за умов збереження незадовільного фінансового стану підприємств вітчизняної економіки. Попри великі і продуктивні економічні дослідження, що проводилися останнім часом у області антикризового менеджменту, в українській управлінської практиці зберігається уявлення необхідність антикризових заходів лише надзвичайних ситуації, коли загроза банкрутства стала явною, значно утрудняє оздоровлення підприємства. У той самий час ефективне керівництво підприємством багато в чому визначається попередженням розвитку кризових процесів, необхідним елементом чого є своєчасна і достовірна оцінка результатів його діяльність. Оцінка ймовірності банкрутства – це процес дослідження результатів діяльності підприємства з метою виявлення, кількісного вимірювання та ідентифікації кризових тенденцій, що провокують формування фінансової неспроможності, і навіть причин їхнього виникнення й доцільних шляхів нівелювання.

Для систематичної та всебічної оцінки фінансового стану приватних медичних установ слід використовувати різноманітні методики та методи аналізу. Це дозволить оцінити фінансові результати компанії, статичні протягом певного періоду часу та динамічні – протягом кількох періодів, це визначить «больові точки» у фінансовій діяльності та більш ефективне використання фінансових ресурсів [3, с 116].

Реалізація концептуальної основи аналізу фінансового стану базується на моделюванні різних елементів, які він підтримує, як важливої частини інформаційної системи управління основною діяльністю суб’єктів господарювання. Потреба в інформаційному та методологічному моделюванні обумовлена їх взаємозв’язком (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Взаємозв'язок інформаційного та методичного забезпечення аналізу фінансового стану приватних медичних установ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Вид інформації* | *Завдання аналізу фінансового стану* | *Методичні прийоми та способи аналізу фінансового стану* |
| Фінансова звітність | оцінка динаміки, складу і структури активів і пасивів | Фінансові коефіцієнти; відносні величини; порівняння; факторний аналіз |
| Фінансова звітність | оцінка фінансової стійкості | Фінансові коефіцієнти |
| Баланс  | аналіз структурної динаміки балансу | Фінансові коефіцієнти; відносні величини |
| Баланс | виявлення динаміки негативних статей балансу | Порівняння; трендовий аналіз |
| Фінансова звітність | аналіз ділової активності; оцінка різких змін окремих статей балансу | Фінансові коефіцієнти; відносні величини |
| Фінансова звітність | аналіз ліквідності та платоспроможності | Фінансові коефіцієнти |
| Фінансова звітність, інша облікова інформація  | аналіз ймовірності банкрутства | Фінансові коефіцієнти; відносні величини |
| Результати аналізу | пошук шляхів покращання фінансового стану приватного медичного закладу | Трендовий аналіз, методи кореляційно-регресійного аналізу |

Інформаційний потік, сформований різними функціями системи управління, є важливим для реалізації певних завдань фінансового аналізу, і ці завдання можуть бути реалізовані лише за підтримки відповідних методів. У кожному випадку використання фінансових коефіцієнтів і відносних значень пов’язане з конкретними обставинами об’єкта аналізу і використовується для оцінки структури, динаміки та коефіцієнтів. При формулюванні процедур аналізу фінансового стану підприємства слід враховувати тісний зв'язок між інформаційним та методичним забезпеченням.

**Висновки до розділу 1**

В Україні є приватний сектор і лише 10% у медичній сфері. Водночас приватна медична допомога демонструє високі темпи зростання в Україні. Крім того, змінюється і галузева структура приватних медичних закладів: збільшується відносна кількість лікарень і діагностичних центрів. Хоча 70% приватних медичних закладів – це невеликі офіси, лабораторії та центри, в яких працює не більше 20 співробітників, останнім часом інвестори стали активніше вкладати кошти у більші проекти.Це є свідченням того, що приватним медичним закладам необхідно більш ретельно приділяти увагу показникам своєї діяльності, насамперед організації та методиці їх аналізу.

Фінансовий стан є складною і комплексною ознакою підприємств, у тому числі приватних медичних закладів у певний період часу, що відображає достатність фінансових ресурсів, раціональність їх розміщення, забезпечення своєчасної оплати своїх зобов’язань та ефективної господарської діяльності у майбутньому.

Визначено, що фінансовий стан приватного медичного закладу визначається такими елементами: 1) прибутковість закладу; 2) оптимальний розподіл прибутку, що залишився після сплати підприємством податків та обов'язкових платежів; 3) наявність власних фінансових ресурсів – це не тільки мінімальний рівень, необхідний для організації виробничого процесу та процесу реалізації медичної продукції; 4) раціональне розміщення основних і оборотних засобів; 5) платоспроможність та ліквідність. Враховуючи виділені елементи та результати дослідження літератури з питань економічного аналізу, визначено етапи аналізу фінансового стану приватного медичного закладу: аналіз майнового потенціалу; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз ймовірності банкрутства.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «МЕДИЧНИЙ ЦЕНТР «MEDHAUS»

**2.1. Аналіз майнового потенціалу ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS»**

На першому етапі – загальне ознайомлення з даними балансу слід проводити оцінку зміни валюти балансу, формування уявлення про загальну діяльність підприємства, виявлення змін у складі майна та джерел його утворення, встановлення зв’язків між різними показниками, виявлення ознак «нормального» балансу.

На даному етапі складається аналітичний баланс (за розділами) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Аналітичний баланс ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» (за розділами)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Показник* | *2019* | *2020* | *Відхилення* |
| *Сума тис, грн.* | *Питома вага, %* | *Сума тис,грн.* | *Питома вага, %* | *+/-, тис. грн.* | *%* | *п.с.* |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* | *8* |
| Актив |
| І Необоротні активи | 568 | 41,89 | 558 | 42,02 | -10,0 | -1,76 | 0,13 |
| ІІ Оборотні активи  | 780 | 57,52 | 763 | 57,45 | -17,0 | -2,18 | -0,07 |
| ІІІ Витрати майбутніх періодів | 8 | 0,59 | 7 | 0,53 | -1,0 | -12,5 | -0,06 |
| Разом: | 1356 | 100 | 1328 | 100 | -28,0 | -2,06 | - |
| Пасив |
| І. Власний капітал | 788 | 58,11 | 766 | 57,68 | -22,0 | -2,79 | -0,43 |
| ІІ. Забезпечення наступних витрат і платежів | - | - | - | - | - | - | - |
| ІІІ. Довгострокові зобов’язання | - | - | - | - | - | - | - |
| ІV. Поточні зобов’язання | 568 | 41,89 | 562 | 42,32 | -6,0 | -1,06 | 0,43 |
| V. Доходи майбутніх періодів | - | - | - | - | - | - | - |
| Разом: | 1356 | 100 | 1328 | 100 | -28,0 | -2,06 | - |

Виходячи з вищенаведених розрахунків, сума балансу на кінець періоду зменшилася на 28 тис грн., що є негативним фактором, оскільки зменшуються обсяги господарської діяльності підприємства. Вказані зміни обумовили і зміни в структурі активу балансу. Найбільшу питому вагу в активах балансу займають оборотні активи, однак спостерігається їхнє скорочення. Так, в 2019 р. сума оборотних активів становила 780 тис. грн., то в 2020 р. – 763 тис. грн., тобто зменшилась на 17 тис. грн. (на 2,18%).

Зменшення оборотних коштів може свідчити про скорочення обсягів виробництва та можливі втрати ринків збуту. Однак для того, щоб проаналізувати дану ситуацію більш детально необхідно поглиблене вивчення структури оборотних активів. В результаті проведених розрахунків виявлено також зменшення необоротних активів в 2020 р. порівняно з 2019 р. – на 10 тис грн., що становить 1,76 %, при цьому спостерігається збільшення пунктів структури на 0,13. На підставі даних, наведених в примітках до річної фінансової звітності, можна сказати, що зменшення відбулося за рахунок вибуття необоротних активів. Це є досить негативним фактом, оскільки свідчить про зменшення матеріально-технічної бази підприємства, що в результаті може призвести до скорочення обсягів діяльності. На рис. 2.1 наведена структура активі підприємства в 2020 році.

Рис. 2.1. Структура активів ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» у 2020 році

Щодо структури пасивів підприємства то спостерігається зменшення власного капіталу на 22 тис. грн., тобто на 2,79 %. Говорити, що таке зменшення власного капіталу є негативним для підприємства, неможна, оскільки питома вага власного капіталу серед джерел господарських засобів залишається досить високою (57,68 % в 2020 р.). Одночасно спостерігається зменшення поточних зобов’язань на 6 тис. грн. (на 1,06%). Для більш повної оцінки ситуації необхідно розглянути за рахунок яких статей відбулося таке зменшення, при цьому необхідно складати аналітичний баланс пасивів підприємства.

На рис. 2.2 наведемо структуру джерел створення майна приватного медичного закладу у 2020 році.

Рис. 2.2. Структура пасивів ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» у 2020 році

В частині виявлення ознак «нормального балансу», ми дійшли таких висновків:

1. Сума балансу зменшилась, що є негативним оскільки можливі фінансові труднощі в діяльності підприємства в майбутньому.

2. Темпи зростання оборотних активів перевищують темпи зростання необоротних активів, однак слід зазначити, що необоротні активи зменшились, що є також не досить позитивно.

3. Власний капітал перевищує залучений, однак при подальшому його спаданні можлива фінансова залежність від зовнішніх джерел фінансування.

4. Спостерігаються невідповідності темпів зростання дебіторської та кредиторської заборгованості та їхніх сум, що є досить негативним фактором, оскільки може свідчити про можливу неплатоспроможність в майбутньому.

Таким чином, спостерігається зниження всіх розділів балансу підприємства. Таке зменшення може бути спричинене скороченням обсягів діяльності підприємства, а отже, зниженням ділової активності.

*ІІ етап. Аналіз структури та динаміки пасивів підприємства*

Для оцінки ефективності діяльності підприємства необхідний детальний аналіз зміни активів і пасивів підприємства (Додаток В). На основі даних вказаного додатку, ми дійшли таких висновків:

– щодо активів підприємства:

На підприємстві загальна вартість майна зменшилась на 28,0 тис грн., що становить 2,06%. Це є досить негативною тенденцією, оскільки зменшується виробнича потужність підприємства. Зменшення майна спричинене зменшенням таких як необоротних активів, так і оборотних.

Сума основних засобів зменшилась на 2,0 тис грн., що становить 0,42 %. При цьому слід зазначити, що на кінець періоду питома вага даних активів збільшилась на 1,15п.с. (відносно необоротних активів), а відносно всієї вартості майна на 0,6 п.с. Проте зменшення вартості основних засобів є не досить позитивно, оскільки зменшується виробнича потужність підприємства, тобто зменшується матеріально-технічна база.

Спостерігається зменшення довгострокової дебіторської заборгованості порівняно з 2019 р. на 8,0 тис грн., що становить 8,99%. Таке зменшення можна констатувати, як позитивний фактор, оскільки це означає повернення коштів підприємству.

Щодо оборотних активів, то в їх структурі також відбувається зменшення. На кінець періоду оборотні активи порівняно з початковим періодом зменшились на 17 тис. грн. (на 2,79%). Таке зменшення спричинене рядом обставин – скороченням обсягів надання послуг або певними кризовими явищами на підприємстві.

Розглянемо детально статті другого розділу. Виробничі запаси на підприємстві збільшилися на 28 тис. грн., що становить 43,75%, одночасно спостерігається підвищення питомої ваги відносно розділу та балансу, що становить 3,85 та 2,21 п.с. відповідно. Зростання виробничих запасів можна розглядані з двох боків. По-перше, як позитивну тенденцію, оскільки зростання такої статті може свідчити про розширення діяльності підприємства, прагнення за рахунок вкладень у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінення внаслідок інфляції. По-друге, як негативну тенденцію – це може свідчити про нераціональність обраної господарської стратегії, внаслідок якої основна частина іммобілізована в запаси, про залежність та не використання даних запасів.

В 2020 р. спостерігається збільшення поточної дебіторської заборгованості на 9,52 тис. грн. (на 0,32%). Збільшення дебіторської заборгованості може бути позитивно лише в тому випадку, якщо підприємство освоює нові ринки. В іншому випадку така тенденція вважається негативною та може призвести до зменшення грошових коштів на підприємстві.

Отже, аналіз статей активу балансу засвідчив, що реальний майновий потенціал як оборотних, так і необоротних активів зменшився. Причинами такого зменшення може бути втрата ринків збуту або освоєння нового; нераціональне використання потужностей.

– щодо пасивів підприємства:

В 2020 р. відбулося зменшення першого розділу пасивів підприємства. Зокрема таке зменшення спричинили такі статті, як нерозподілений прибуток та пайовий капітал. Однак спостерігається збільшення статутного капіталу на 13,0 тис. грн. (на 3,85%). Однак найбільшу питому вагу в структурі балансу займає додатково вкладений капітал, що становить в 2020 р. 50,65% питомої ваги в структурі розділу. При цьому спостерігається зменшення в структурі пасивів додатково вкладеного капіталу на 29,0 тис грн. (на 6,95%) та одночасно збільшуються розрахунки з учасниками на 5 тис грн.

Також слід зазначити, що зменшилися нерозподілені прибутки в 2020 р. вони становили 27 тис. грн., що на 6тис. грн. менше порівняно з 2019 р. Таке зменшення може бути спричинене збільшенням витрат, зменшенням обсягів реалізації або покриттям збитків за рахунок нерозподіленого прибутку. Звідси випливає, що зменшення цієї статті є негативним факторам, який в подальшому може вплинути на діяльність підприємства.

Збільшення короткострокових кредитів на 22 тис. грн., що становить 40% може свідчити про розширення діяльності або покриття поточних витрат за рахунок зовнішніх джерел. При цьому потрібно зауважити, що в подальшому збільшення даної статті для ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» може свідчити про фінансову залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Зменшення кредиторської заборгованості та розрахунків з бюджетом має позитивну тенденцію, оскільки свідчить про певне планування подальшої діяльності. Необхідно також зазначити, що значно зросли інші поточні зобов’язання на 40 тис грн., що у порівнянні з 2019 р. становить 1333,33%. Таке стрімке зростання може бути пов’язане з діяльністю медичного центру.

Проведемо розрахунок основних показників, що характеризують майновий стан ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Розрахунок основних показників, що характеризують майновий стан підприємства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *№**з/п* | *Показник* | *Роки* | *Відхилення* |
| *2019*  | *2020* | +/- | % |
| *1* | *2* | *4* | *5* | *6* | *7* |
| 1 | Зміна валюти балансу, тис. грн.  | 1356 | 1328 | -28 | -2,06 |
| 2 | Чисті активи підприємства, тис. грн.  | 788 | 766 | -22 | -2,8 |
| 3 | Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів | 1,37 | 1,37 | 0 | 0 |
| 4 | Питома вага ОЗ у валюті балансу | 35,32 | 35,92 | 0,600 | 1,70 |
| 5 | Коефіцієнт зносу ОЗ | 0,59 | 0,64 | 0,050 | 8,48 |
| 6 | Коефіцієнт придатності ОЗ | 0,41 | 0,36 | -0,050 | -12,20 |
| 7 | Коефіцієнт оновлення | - | 0,04 | 0,04 | - |
| 8 | Коефіцієнт вибуття ОЗ | - | 0,004 | 0,004 | - |
| 9 | Коефіцієнт приросту ОЗ | - | 0,002 | 0,002 | - |
| 10 | Питома вага активної частини | 0,40 | 0,41 | 0,010 | 2,50 |

Таким чином, валюта балансу зменшилась на 28 тис. грн., що є досить негативно, оскільки зменшився майновий потенціал підприємства. Чисті активи становлять 766 тис. грн., вони є більшими за суму зобов’язань, що є позитивною ознакою, однак в 2020 р. спостерігається їх зменшення на 22 тис. грн.

Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів становить 1,27, що означає, що оборотних активів на підприємстві є на 27% більше в порівнянні з необоротними. Оборотні активи є більш ліквідні ніж необоротні і в разі негайного погашення заборгованості підприємство може продати частину оборотних активів (зокрема, запасів).

Основні засоби на підприємстві займають питому вагу в 2019р. – 35,32%, а в 2020 р. – 35,92%. При цьому слід зауважити, що при використанні основних засобів на ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» наявні проблеми. Зокрема, це стосується зношеності, рівень якої в 2020 р. становить 0,64 або 64%, тобто частка активної придатної частини становить лише 36%. Така ситуація є негативною, оскільки в майбутньому можлива ще більша зношуваність, що призведе до спаду потужностей, а таким чином і до зменшення обсягів наданих послуг. Слід зазначити, що оновлення медичного центу також відбувається досить малими темпами, хоча і на ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» майже не відбувається вибуття основних засобів, їхня активна частина є не досить високою. Так, питома вага активної частини на підприємстві в 2019 р. становить 40%, а на кінець звітного періоду 41%.

Таким чином, охарактеризувавши майновий стан ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» можемо зазначити, що зменшення активу балансу зумовлене зміною як оборотних, так і необоротних активів підприємства. Щодо зменшення необоротних активів в цілому, то слід зазначити, що це передусім пов’язане з продажем активів, при цьому слід враховувати показники використання основних засобів, які свідчать про застарілість та низький відсоток оновлення технічного оснащення підприємства. Причиною цього може бути нестача коштів. Зношеність основної матеріально-технічної бази може призвести до скорочення обсягів надання послуг або надання послуг не належної якості.

Збільшення запасів приватного медичного закладу може свідчити як про розширення діяльності, так і про скорочення. Ще однією причиною може бути вкладання грошових коштів в активи, зокрема запаси для захисту від їх можливого знецінення. Однак якщо це все таки пов’язано із збільшенням обсягів надання послуг, то слід враховувати той факт, що наявність обладнання може не забезпечити той обсяг послуг, який планується надавати.

**2.2. Аналіз ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS»**

*І етап. Побудова балансу ліквідності*

Аналіз ліквідності балансу – це порівняння активів, згрупованих за рівнем ліквідності, та зобов’язаннями в порядку спадання, згрупованих за строками погашення та розташованими у порядку зростання. Для аналізу побудуємо необхідні таблиці (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

 Аналіз ліквідності та платоспроможності, тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *№ з/п* | *Група активів* | *2019* | *2020* | *Група зобов’язань* | *2019* | *2020* | *Платіжний надлишок або нестача* |
| *2019* | *2020* |
| 1 | А1 | 2 | 2 | П1 | 513 | 485 | -511 | -483 |
| 2 | А2 | 31 | 47 | П2 | 55 | 77 | -54,0 | -30,0 |
| 3 | А3 | 755 | 721 | П3 | - | - | 755 | 721 |
| 4 | А4 | 568 | 558 | П4 | 788 | 766 | -220,0 | -208,0 |
| Баланс | 1356 | 1328 | х | 1356 | 1328 | - | - |

Фактичне співвідношення в 2019 р. за даними табл. 2.3 становить:

А1≤П1; 2≤513;

А2≤П2; 31≤55;

А3≥П3; 755≥0,0

А4≤П4; 568≤788;

Фактичне співвідношення в 2020 р. за даними табл. 2.3 становить:

А1≤П1; 2≤485;

А2≤П2; 47≤77;

А3≥П3; 721≥0,0

А4≤П4; 558≤766;

Виходячи з вищенаведених розрахунків, можна зробити висновок про абсолютну неліквідність діяльності ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS». Перш за все це показує невиконання першої нерівності. Вона свідчить про те, що грошових активів не вистачить на покриття зобов’язань підприємства. Проте, при цьому необхідно зауважити, що дана нерівність підприємствами може не завжди виконуватись. Це передусім пов’язано з тим фактом, що грошові кошти можуть перебувати в обороті, а також з лімітом каси, який не дозволяє зберігання великих сум коштів.

Друга нерівність також не виконується, яка показує платіжну нестачу на 30 тис. грн. в 2020 р. Це свідчить про неврівноваженість кредиторської та дебіторської заборгованості, що в результаті може призвести до нестачі грошових коштів для погашення боргів.

Третя група нерівності виконується лише за рахунок того, що підприємство не має довгострокових зобов’язань. Таким чином, на ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» існують певні проблеми з поточною ліквідністю.

*ІІ етап – Розрахунок та оцінка показників ліквідності*

Даний етап базується на розрахунку показників ліквідності, для більш точної оцінки його діяльності (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники оцінки ліквідності підприємства

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *№ з/п* | *Назва показника* | *Нормативне (рекомендоване) значення* | *Розрахована величина* | *Відхилення* |
| *2019* | *2020* | *+/–* |
| 1 | Робочий капітал | середньогалузеве | 212,0 | 201,0 | -11 |
| 2 | Коефіцієнт покриття | >2 | 1,37 | 1,36 |  -0,01 |
| 3 | Коефіцієнт швидкої ліквідності | >1 | 0,06 | 0,09 | +0,03 |
| 4 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | >0,2 | 0,003 | 0,004 | 0,001 |
| 5 | Питома вага оборотних активів в валюті балансу | - | 0,58 | 0,57 | -0,01 |

Отже, робочий капітал підприємства зменшився на 11 тис. грн., що може свідчити про зменшення обсягів діяльності підприємства. Проте позитивним є те, що даний показник не має знаку “–”.

Коефіцієнт покриття зменшився в 2020 р. Він характеризує вартість оборотних активів підприємства, що припадає на 1 грн. поточних зобов’язань. Таким чином, підприємство може покрити свої зобов’язання повністю за допомогою оборотних активів. Позитивною тенденцією даного показника є його зростання. Коефіцієнт швидкої ліквідності є досить низьким, і в разі термінового погашення підприємство розрахуватись не зможе.

Таким чином, проаналізувавши ліквідність та платоспроможність, виявили ряд недоліків та дійшли висновку про досить низьку ліквідність та платоспроможність підприємства. Отже, можемо прогнозувати, що за відсутності з боку керівництва ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» вжиття заходів з покращення ліквідності та платоспроможності в майбутньому на підприємстві можливі проблеми з погашення боргів.

На І етапі – визначення типу фінансової стійкості - узагальнюючим показником фінансової стійкості є надлишок або недостача джерел формування запасів, що отримуються у вигляді різниць між величиною джерел формування та вартістю запасів. Для оцінки такої стійкості використовують показники, наведені в табл. 2.5 та 2.6.

Таблиця 2.5

Визначення фінансової стійкості, тис. грн.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *№ з/п* | *Показник* | *2019* | *2020* | *Відхилення, +/-* |
| 1 | Наявність власних оборотних засобів (Нв) | 220 | 208 | -12 |
| 2 | Наявність довгострокових джерел формування запасів (Нд) | 220 | 208 | -12 |
| 3 | Показник загальної величини джерел формування запасів (Нз) | 440 | 416 | -24 |
| 4 | Вартість запасів (Зв) | 706 | 714 | 8 |

Три показники наявності джерела формування запасу відповідають трьом показникам наявності джерела формування (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

 Розрахунок нестач або надлишку в 2019-2020 рр., тис. грн.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *№ з/п* | *Показник* | *Розрахунок* | *Відхилення* |
| *2019* | *2020* |
| 1 | +Нв | +НВ = НВ – ЗВ | -486 | -506 |
| 2 | +Нд | +НД = НД – ЗВ | -486 | -506 |
| 3 | +Нз | +НЗ = НЗ – ЗВ | -266 | -298 |

Отже, на основі даних таблиць фінансову стійкість підприємства оцінюємо як негативну. Оскільки відбувається зменшення по всіх показниках. В 2020 р. відбулося зниження власних оборотних засобів на 12 тис грн., довгострокові джерела фінансування зменшились на 12 тис. грн., а також зниження загальної величини джерел формування запасів на суму -24 тис. грн., при цьому спостерігається підвищення вартості запасів на 8 тис. грн.

Таким чином, показники фінансової стійкості підприємства є незадовільними, що означає, що підприємство не в змозі покрити свої борги. Для оптимізації ситуації необхідно поновити джерела фінансування, оптимізувати їх структуру, обґрунтувати рівні зниження запасів.

*ІІ етап. Комплексна оцінка фінансово стійкості*

Даний етап передбачає розрахунок показників, за допомогою яких можна більш точно оцінити фінансовий стан підприємства (табл. 2.7).

За даними табл. 2.7 можна зробити висновок, що в цілому не відбулося суттєвих змін у складі показників, якими характеризується фінансова стійкість. Коефіцієнт автономії характеризує питому вагу власного капіталу в загальній сумі балансу. Даний коефіцієнт відповідає нормативному значенню і свідчить про незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Так, ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» на 58 % фінансується за рахунок власного капіталу.

Таблиця 2.7

Показники оцінки фінансової стійкості підприємства

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *№ з/п* | *Назва показника* | *Нормативне (рекомендоване значення)* | *На початок періоду* | *На кінець періоду* | *Відхилення, +/-* |
| 1 | Коефіцієнт автономії | >0,5 | 0,58 | 0,58 | 0 |
| 2 | Коефіцієнт фін. залежності | < 2,0 | 1,72 | 1,73 | 0,01 |
| 3 | Коефіцієнт фін. стійкості | >1 | 1,39 | 1,36 | -0,03 |
| 4 | Коефіцієнт стійкості фінансування | 0,8 – 0,9 | 0,58 | 0,58 | 0 |
| 5 | Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу | - | 0,72 | 0,73 | 0,01 |
| 6 | Коефіцієнт концентрації залученого капіталу | <0,5 | 0,42 | 0,42 | 0 |
| 7 | Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом | >0,2 | 0,3 | 0,3 | 0 |
| 8 | Коефіцієнт страх. бізн. | >0,2 | - | - | - |

Коефіцієнт фінансової стійкості перевищує нормативне значення та становить 1,39 в 2019 р. та 1,36 в 2020 р. Такі показники можна охарактеризувати як позитивні, оскільки підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування. Це означає що на 1 грн. залученого капіталу припадає 1,36 власного.

Щодо коефіцієнту стійкості фінансування, то він не відповідає нормативному значенню, що свідчить про певні проблеми, пов’язані із платоспроможністю підприємства.

Коефіцієнт співвідношення залученого та власного капіталу показує скільки залученого капіталу припадає на 1 грн. власного. В нашому випадку цей показник становить на кінець звітного періоду 0,73. Позитивною динамікою цього показника є його зменшення.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу становить 0,42, що відповідає нормативному значенню. Вважається, що даний коефіцієнт залежить від галузевих особливосте та рівня інфляції, для ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» будемо вважати даний показник позитивним.

Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом відповідає нормативному значенню та становить 0,3. Даний показник залишився незмінним протягом звітних періодів.

Необхідно також зазначити, що розрахунок коефіцієнта страхування бізнесу провести неможливо, оскільки на підприємстві немає резервного капіталу. Таку політику підприємства оцінювати однозначно не можливо, однак зазначимо, що його необхідно створити відповідно з вимогами чинного законодавства.

Таким чином, в загальному підприємство характеризується, як те, що має нестійку фінансову стійкість. Така ситуація обумовлена тим, що незважаючи на те, що із джерелами утворення майна проблем в підприємства немає, наявні певні негативні моменти в операціях з активами підприємства. Це зокрема збільшення запасів. Причиною таких результатів може бути зменшення обсягів діяльності або неправильна система норм та нормативів списання.

**2.3. Аналіз ділової активності ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS»**

Стабільність фінансового стану підприємства значною мірою залежить від його господарської діяльності, яка залежить від широти ринку, ділової репутації підприємства, ступеня виконання плану основних показників економічної діяльності, ефективності використання ресурсів, стабільності економічного зростання.

Ділова діяльність підприємств у фінансовому аспекті в основному виявляється у швидкості обороту капіталу. Аналіз ділової активності полягає у вивченні рівня та динаміки різних коефіцієнтів оборотності, які представлені в табл. 2.8.

Аналізуючи оцінку ділової активності, то слід зазначити, що коефіцієнт оборотності оборотних активів є досить високим та зростає на 0,86 пунктів порівняно з 2019 р. Позитивною тенденцією для даного показника є його зростання.

Таблиця 2.8

Оцінка ділової активності ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *№ з/п* | *Показник* | *2019* | *2020* | *Відхилення* |
| +/– | % |
| *1* | *2* | *4* | *5* | *6* | *7* |
|  | Коефіцієнт оборотності активів | 5,01 | 5,87 | 0,86 | 17,17 |
|  | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 207,12 | 202,15 | -4,97 | -2,40 |
|  | Період погашення дебіторської заборгованості  | 1,74 | 1,78 | 0,04 | 2,30 |
|  | Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості  | 13,23 | 15,80 | 2,57 | 19,43 |
|  | Період обороту кредиторської заборгованості  | 27,21 | 22,78 | -4,43 | -16,28 |
|  | Коефіцієнт оборотності власного капіталу  | 8,66 | 10,15 | 1,49 | 17,21 |

Як правило, чим вище коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тим краще, тому що підприємство швидше одержує оплату по рахунках. Фактично приватна клініка працює по передоплаті. Тому його зниження в 2020 р. порівняно з 2019 р. на 4,97 пунктів не є позитивною тенденцією. З іншого боку, надання покупцям товарного кредиту є одним з інструментів стимулювання збуту, тому важливо для керівництва ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» знайти оптимальну тривалість кредитного періоду. Щодо періоду погашення дебіторської заборгованості, то вона становить майже два дні. Така ситуація на користь підприємству, оскільки це означає швидке повернення коштів та подальше вкладання їх в оборот.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. В 2020 р. він зріс на 2,57 пункти, що свідчить про збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства.

Коефіцієнт ділової активності безпосередньо впливає на фінансові результати та платоспроможність підприємства. Завдяки швидшій оборотності вивільняються матеріальні елементи оборотних активів, тим самим зменшуються витрати, пов’язані з їх зберіганням. Це вивільняє кошти, вкладені в ці акції, що в кінцевому підсумку допоможе покращити фінансове становище компанії.

Для проведення факторного аналізу оцінки фінансового стану необхідно встановити багатофакторну залежність, а потім проаналізувати вплив кожного фактора на кінцевий результат. Цими факторами можуть бути коефіцієнти фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, платоспроможності. Вони включаються в комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства, мають причинно-наслідковий зв'язок і мають специфічне економічне значення. При цьому оцінка ефективності підприємства потребує не лише системи показників, а й комплексного показника, що характеризує його фінансовий стан. На нашу думку, таким показником може бути рентабельність власного капіталу, оскільки цей коефіцієнт поєднує два основних показники компанії: власний капітал і прибуток, що є основною метою його створення.

Розглянемо існуючу мультиплікаційну модель факторного аналізу рентабельності власного капіталу. Як правило, формула для розрахунку рентабельності власного капіталу така:

РВК= ЧП/ ВК, (2.1)

де РВК– рентабельність власного капіталу,

ЧП– чистий прибуток,

ВК– середньорічна вартість власного капіталу.

Ця модель є множинною, і ми можемо використовувати метод ланцюгових підстановок для обчислення впливу факторів.

І. Вихідна кратна модель:

РВК= ЧП/ ВК (2.2)

1) РВК0=21/789 = 0,0266

ІІ. Розрахунок умовних результативних показників:

2) РВКум1=ЧП1/ ВК0=26/789 = 0,033

3) РВК1= ЧП1/ ВК1=26/777 = 0,0335

ІІІ. Розрахунок впливу зміни факторних показників:

1) за рахунок збільшення чистого прибутку рентабельність власного капіталу збільшилася на:

ΔРВКчп= РВКум1 - РВК0=0,033-0,0266 = 0,0064

2) зменшення середньорічної вартості власного капіталу на 12 тис. грн. призвело до зростання рентабельності власного капіталу на:

ΔРВКвк= РВК1 - РВКум1=0,0335-0,033=0,0005

ІV. Баланс відхилень:

РВК1 – РВК0 = ΔРВКчп + ΔРВКвк (2.3)

0,0335– 0,0266= 0,0064+ 0,0005

0,0069 = 0,0069

Таким чином, рентабельність власного капіталу в 2020 р. порівняно з 2019 р. зросла на 0,0069 або 0,69 %. Це відбулося за рахунок збільшення чистого прибутку на 5 тис. грн. (рентабельність власного капіталу зросла на 0,0064 або 0,64 %) та зменшення середньорічної вартості власного капіталу на 12 тис. грн. (рентабельність власного капіталу зросла на 0,0005 або 0,05 %).

Тому в процесі аналізу фінансового стану підприємства факторний аналіз має на меті встановити причинно-наслідковий зв’язок між основними індикативними показниками, що становлять передумову стабільної роботи підприємства. Показник, який ми обрали – рентабельність власного капіталу – відображає не лише ефективність діяльності суб’єктів господарювання, а й певною мірою відображає найкращу структуру джерел фінансування. Тому зміну показника слід ретельно аналізувати, щоб вчасно реагувати на зміни ключових параметрів.

**2.4. Аналіз ймовірності банкрутства ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS»**

2) індикаторна система У. Бівера для оцінки фінансового стану для діагностики банкрутства та інші подібні системи індикаторів;

3) Комплексна модель оцінки загроз корпоративного банкрутства, заснована на найважливіших індикаторах, що допомагають визначити фінансовий стан корпоративної кризи, двофакторна модель Z-рахунків Е. Альтмана, заснована на спеціальній багатофакторній регресійній моделі під назвою «множинний дискримінантний аналіз » та інший метод статистики.

Існує декілька підходів до діагностики ознак кризового розвитку підприємства. Аналіз літератури показує, що для побудови методів прогнозування банкрутства в даний час найбільш широко використовуються такі методи:

1) Використання методу коефіцієнтного аналізу, необхідно щоб визначити структуру балансу компанії, сформувати комплексну оцінку фінансового стану, визначити рейтингове число та інтегральну рейтингову оцінку компанії;

2) система У. Бівера для оцінки фінансового стану для діагностики банкрутства та інші подібні системи індикаторів;

3) комплексна модель оцінки загроз корпоративного банкрутства, заснована на найважливіших індикаторах, що допомагають визначити фінансовий стан, двофакторна модель Z-рахунків Е. Альтмана, заснована на спеціальній багатофакторній регресійній моделі на основі використання прийомів статистичного методу під назвою «аналіз множинних дискримінант».

Проте значна частина наведених моделей оцінки ймовірності банкрутства ефективні для сталої, розвинутої ринкової економіки, а тому в Україні їх треба дещо змінювати. Так, у вітчизняній літературі виокремлено два основних підходи до діагностики ознак кризового розвитку підприємства: аналіз окремих фінансових коефіцієнтів; аналіз інтегральних показників.

Показником поточної платоспроможності (Пп) на основі наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою грошових коштів на підприємстві, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов’язань, що визначається за формулою:

Пп2017 = 2-568=-566

Пп2018 = 4-562=-558

Від’ємний результат алгебраїчної суми цих статей балансу свідчить про те, що на даний момент підприємство є неплатоспроможним. Проте скорочення від'ємного результату в 2020 р. є позитивним.

Для визначення ознак критичної неплатоспроможності необхідно розрахувати ще коефіцієнт покриття (Кп) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (Кз). Коефіцієнт покриття характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів і визначається як відношення суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов’язань за кредитами банку, інших позикових коштів і розрахунків з кредиторами.

Вказаний показник вже був розрахований в попередньому пункті і його значення менше нормативного:

Кп2017 =1,37;

Кп2018 =1,36.

Крім того, протягом 2019-2020 рр. відбувається незначне його зниження.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами (Кз) характеризує наявність оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості, і визначається як відношення різниці між обсягами джерел власних та прирівняних до них коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів - виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів:

Кз2019 = (788-568)/780 = 0,28;

Кз2020 = (766-558)/763 = 0,27.

Значення вказаного коефіцієнту як в 2019 р., так і в 2020 р. є більшим за нормативне (0,1).

Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, мають місце, якщо на початку й наприкінці звітного періоду є ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття і коефіцієнт забезпечення власними засобами наприкінці звітного кварталу менші за їх нормативні значення – 1,5 і 0,1 відповідно. Як бачимо, дана умова виконується тільки щодо першого коефіцієнту, тому не можна стверджувати, що для ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» характерний фінансовий стан потенційного банкрутства.

У сучасній практиці для своєчасного визначення формування незадовільної структури балансу використовують також коефіцієнт Бівера (Кб):

Кб2019 = (21+52)/568 = 0,13

Кб2020 = (26+52)/562 = 0,14

Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, за якого протягом тривалого часу (1,5-2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,17. За міжнародними стандартами значення коефіцієнта Бівера повинне знаходитися в інтервалі 0,17-0,40, коли рівень його платоспроможності оцінюється як середній. За Кб < 0,17 рівень платоспроможності підприємства низький, а за Кб > 0,40 – високий. Як бачимо, як в 2019 р., так і в 2020 р. значення коефіцієнта Бівера є меншим від рекомендованого, що свідчить про незадовільну структуру балансу.

Отже, згідно з Методичними вказівками щодо виявлення ознак банкрутства підприємства та ознак приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або ведення до банкрутства, розрахунок показників підтвердив, що для ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» характерні ознаки поточної платоспроможності за наявності простроченої кредиторської заборгованості. Розрахунок коефіцієнта Бівера показав, що для досліджуваного підприємства характерний такий фінансовий стан, якому відповідають ознаки формування незадовільної структури балансу. Все це свідчить про те, що керівництву ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» необхідно прийняти ряд заходів для покращення свого фінансового стану та недопущення виникнення критичної неплатоспроможності.

**2.5. Аналіз якості медичних послуг приватного медичного закладу**

Підвищення якості медичних послуг відбувається не лише за рахунок постійного вдосконалення цієї якості, підвищення ефективності та кваліфікації медичних працівників, а й впливу еволюційних змін.

На практиці у світі існує п’ять найбільш поширених методів внутрішньої організації проектування та маркетингової діяльності медичних послуг.

1. Звичайне управління. Це низка дій, що ґрунтуються на контракті, підписаному з покупцем медичних виплат (медичне страхування), а також внутрішньому плануванні та реалізації затверджених бізнес-планів, формулюванні стратегії, специфікації обслуговування та експлуатації. Досягнення короткострокових і довгострокових цілей, визначення специфікацій послуг та розробка медичного страхування не є зверху вниз, а пропонуються відділом лікарні. Однак діяльність додатково визначається підписаним контрактом і непорушністю ієрархії управлінської команди.

Таким чином, маркетинг відкриває нові можливості для менеджерів і окреслює нові цілі, яких необхідно досягти. Хоча рівень управління не змінився, змінилося положення маркетингу в системі охорони здоров’я. Для реалізації належного рівня маркетингової діяльності, яка діятиме відповідно до затвердженої маркетингової стратегії, необхідно забезпечити медичні заклади працівниками всіх функціональних рівнів.

2. Цей метод передбачає реалізацію стратегій, заснованих на підтримці вищезазначених методів, використання та управління колами якості, а також впровадження заздалегідь визначених стандартів якості медичної допомоги. «Коло якості» складається з людей, які добровільно регулярно збираються для обговорення поточної діяльності та покращення охорони здоров’я. Умовами появи успішного кола якості є:

-з моменту формування кола якості плинність кадрів низька;

- моральний дух персоналу високий;

-чітко визначені обов'язки та діяльність кожного кола якості;

-впровадження кола якості у великих масштабах для виявлення найменших помилок і недоліків;

- сильний та незалежний управлінський персонал, який не боїться ризикувати, повністю контролює та забезпечує нормальну роботу відділу.

До загального моніторингу співробітників, керівники також повинні:

-підтримувати діяльність кола якості, незважаючи на роботу з працівниками середнього рівня;

-координація діяльності кола якості в лікарні;

-публічна демонстрація досягнутого успіху;

-проводити експериментальне дослідження для перевірки гіпотез на практиці;

- постійно готувати керівників високоякісних робочих кіл та відбирати їх із співробітників для розвитку соціальних та управлінських навичок;

- пропагувати досягнення та винагороджувати успіх.

3. Наступний метод – внутрішній маркетинг. Основна ідея полягає у встановленні поля маркетингової взаємодії між учасниками процесу надання послуг.

4. Діяльність групи покращення якості. Ці групи мають на меті покращити маркетинг або якість наданих медичних послуг. Вони самостійно проводять дослідження ринку. Висновки, які вони зроблять у дослідженні, будуть передані керівникам підрозділів операційної групи.

При цьому існує чіткий поділ між медичним персоналом та управлінським персоналом. Перший має більше можливостей для визначення потреб пацієнтів та оцінки використання медичних процедур на практиці. Групи формуються для вирішення конкретних завдань, які постійно працюють і виконують функції, ширші за коло якості.

П'ятий метод ще називають методом «впровадження структурних систем». Функціональна структура медичних закладів самореалізована, незалежна, не підвладна зовнішнім силам. Цей метод найбільш популярний у медичних установах Великобританії. Вона включає реалізацію вищезгаданої політики медичних закладів у всіх сферах: це може бути політика стандартного дизайну та якісного дизайну для досягнення встановленого рівня медичних послуг.

Для визначення стратегічних цілей компаній, що здійснюють надання медичних послуг та управління ними за допомогою сучасних методів управління, необхідно проаналізувати зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на їх роботу. Для цього слід скористатися SWOT-аналізом (сильні сторони, слабкі сторони, можливості, загрози), за допомогою якого можна виявити сильні та слабкі сторони компанії (табл. 2.9).

 Таблиця 2.9

SWOT-аналіз приватного медичного закладу

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильні сторони**1. Професійні кадри2. Сучасне медичне обладнання.3. Зручне та комфортне розташування4. Безпека надання медичних послуг.5. Позитивні відгуки клієнтів.6. Розуміння потреб пацієнта.7. Встановлені позиції на ринку.8.Розширення спектру медичних послуг. | **Можливості** 1. Продаж послуг, що приносять дохід та перевищують страхування.2. Лояльність клієнтів. |
| **Слабкі сторони**1. Нестабільна фінансова політика 2. Монопольне становище Міністерства охорони здоров’я | **Загрози**1. Висока конкуренція.2. Високі відсоткові ставки з кредитів3. Підвищена чутливість до економічної ситуації в секторі послуг4.Зниження доходів пацієнтів |

Так, до ***сильних сторін*** належить:

1. Професійні кадри

2. Сучасне медичне обладнання.

3. Зручне та комфортне розташування

4. Безпека надання медичних послуг.

5. Позитивні відгуки клієнтів.

6. Розуміння потреб пацієнта.

7. Встановлені позиції на ринку.

8.Розширення спектру медичних послуг.

Завдяки підбору висококваліфікованих і досвідчених співробітників компанія приділяє особливу увагу творчості та здатності до самостійного навчання, щоб забезпечити професіоналізм персоналу. У сфері продажу послуг важливим аспектом діяльності компанії є медичний персонал, який викликає довіру пацієнтів та сприяє створенню та впровадженню нових медичних послуг.

Поява сучасних медичних технологій сприяло збільшенню кількості та якості наданих послуг, значно підвищило конкурентоспроможність ринку медичних послуг.

Нині одним із його вигідних показників є зручне розташування медичних закладів у центрі міста. Таке розташування дозволяє обмежити проблему відбору пацієнтів або пошуку медичних закладів при першому відвідуванні пацієнтів.

Така позиція підвищує імідж медичних компаній, але ці компанії повинні відповідати встановленим нормам гігієни. Останній аспект дуже важливий у контексті щоденного відвідування медичних закладів десятками потенційно інфікованих пацієнтів.

Комфорт і естетика дають додаткові переваги медичним установам, які в свою чергу підвищують довіру пацієнтів і покращують спілкування.

Таким чином, однією з основ політики якості є сприяння позитивній оцінці пацієнтами рівня медичних послуг, що надаються медичними закладами. Це піднімає питання про методи аналізу задоволеності пацієнтів. Очевидно, це має бути всебічний і поступовий аналіз:

1. Характеристика пацієнтів та послуг, які використовуються в медичних установах.

Цей етап має починатися з усвідомлення медичним закладом того, хто такий пацієнт. На практиці було розглянуто два можливі варіанти розробки моделі задоволеності пацієнтів.

Запропонована модель являє собою медичний заклад, який надає послуги пацієнтам та отримує інформацію про їх задоволеність. Взагалі кажучи, бінарна модель задоволеності пацієнтів в більшості випадків є ефективною.

Бінарна модель характеризується спеціальною системою розподілу, яка проходить через кількох посередників перед наданням послуг кінцевим користувачам. Дуже важливим фактом є відкритість системи розподілу.

2. Початкове сегментування клієнтів. Після огляду потенційних пацієнтів медичні установи мають поділити їх на різні сегменти ринку. Практика показує, що в більшості випадків пацієнти не утворюють однорідної групи. Групування має відбуватися на основі інформації, яку використовує медичний заклад. Враховуючи ці дані, були внесені певні корективи для відповідних груп пацієнтів.

3. Визначення параметрів якості. Його характеристика – встановлювати ці параметри разом з пацієнтом. Це дуже важливо, оскільки медичні установи мають значні знання про побажання пацієнтів. Аналіз здійснюється шляхом формування певних груп з психологами або координаторами, які в результаті дискусії дійшли спільного висновку щодо встановлення параметрів якості.

4. Дослідження конкурентів. Для цього слід провести вибіркове опитування, яке вимагає врахування всіх конкурентів. Під цим впливом аналіз задоволеності клієнтів розширить початкові межі. Це, у свою чергу, ускладнює сам аналіз (через відсутність опитаних, які могли б аналізувати діяльність медичних установ та конкурентів).

5. Вибіркове проведення анкетування. На цьому етапі аналізу необхідно визначити оптимальну кількість питань, щоб не обтяжувати тих, хто використовує запропоновану анкету. Загалом рекомендується не більше 30 питань. При проведенні опитування особа, яка проводить опитування, повинна викликати довіру опитуваного. Від цього залежить остаточний успіх аналізу цього етапу.

6. Використання коригувальних дії для SWOT-аналізу, де будуть виявлені загрози (при високому значенні – висока задоволеність). Сильна позиція відображається у високій цінності та високому задоволенні пацієнтів. Ці слабкі сторони та загрози мають поступово перетворитися на переваги.

Таким чином, поетапний комплексний аналіз задоволеності клієнтів не лише надасть інформацію про сильні та слабкі сторони медичних установ на основі задоволеності пацієнтів, але й допоможе розробити різні сценарії в чотирьох квадратах SWOT-аналізу, покращуючи тим самим конкурентоспроможність медичних установ. У свою чергу, це сприятиме підвищенню якості управління якістю надання медичних послуг.

Сучасний ринок медичних послуг вимагає від медичних установ проведення маркетингових досліджень (анкетування, опитування пацієнтів, дослідження ринку). Оброблена інформація стає основою для розуміння потреб власних пацієнтів.

Сучасні медичні заклади виявляють доброзичливість до пацієнтів та надають найвищий рівень обслуговування, а в рамках функціонування системи медичного страхування мають укласти договір з МОЗ.

Безперервний процес планування діяльності сучасних медичних закладів відображається у збільшенні пакетів послуг. Моніторинг потреб пацієнтів дозволяє точно вибрати потреби, які відповідають очікуванням ринку. Тому власник повинен забезпечити впровадження нових послуг на основі новітніх технологій.

Можливості для приватних медичних установ:

1. Продаж послуг, які приносять дохід і перевершують медичне страхування.

2. Лояльність клієнтів.

Перевагою аналізованої компанії може бути надання послуг за межами списку відшкодувань системи медичного страхування. Ця опція збільшує загальний портфель послуг і дає можливість отримати додатковий дохід. Ці послуги оцінюються шляхом незалежного аналізу цінності та цінової конкуренції.

Продажі медичних послуг, які відповідають очікуванням клієнтів, здійснюються таким чином, щоб вони відповідали, що підвищує їхню задоволеність. У медичній сфері під загрозою здоров’я та життя людей, що є особливо важливим фактором, який впливає на рішення щодо успішної реалізації проєктів, пов’язаних із наданням медичних послуг. У сучасних керуючих компаніях постійно вимірюється та контролюється рівень лояльності, використовуються інструменти підтримки її зростання (дисконтні картки лояльності).

Є також помітні недоліки (на практиці, чим краще позиція компанії, тим менше балів):

1. Нестабільна фінансова політика
2. Монопольне становище МОЗ.

Центральні зміни стратегічного розвитку МОЗ у поєднанні з нестабільною ліквідністю створюють ризики для нормальної роботи медичних компаній. Побудова фінансових припущень створює певні труднощі для функціонування закладів в умовах, коли підписаний договір із МОЗ змінюється після кількох місяців без можливості перегляду.

До загроз відносять:

1. Висока конкуренція.

2. Високі відсоткові ставки з кредитів.

3. Підвищена чутливість до економічної ситуації в секторі послуг.

4. Зниження доходів пацієнтів.

За умови, коли ринок іде на спад, часто виникають ситуації, в яких сучасні та доінвестовані компанії, всупереч прогнозам, не досягають успіху через незнання тонкощів ринку і його системи.

**Висновки до розділу 2**

Оцінка фінансового стану ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» показала наявність проблеми, які в подальшому можуть призвести до негативних результатів. В першу чергу це проблеми, пов’язані із ліквідністю та платоспроможністю. Проте в загальному стан підприємства не можна назвати кризовим, скільки існує ряд показників, які характеризують діяльність підприємства з позитивного боку. Тому, на нашу думку, для оптимізації фінансового стану керівництву підприємства необхідно вжити ряд заходів, зокрема: переглянути існуючу стратегію і тактику, що допоможе певною мірою змінити орієнтири діяльності; пошук нових альтернативних шляхів отримання прибутку; оскільки підприємство займається як наданням послуг, так і торгівельною діяльністю (здійснюється реалізація косметичної продукції в окремих філія клініки), то звернути увагу на нормативи витрат запасів, що може призвести до зменшення витрат в цілому.

Крім того, покращення фінансового стану ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» можливе шляхом підвищення ефективності розподілу та використання ресурсів підприємства. Це забезпечить розвиток послуг на основі зростання прибутку й активів, при збереженні кредитоспроможності та платоспроможності. Задовільний фінансовий стан є найважливішою характеристикою діяльності медичного закладу, яка відображає його конкурентоспроможність та потенціал у діловому співробітництві, оцінює якою мірою гарантовані економічні процеси самого закладу та його пацієнтів за фінансовими та іншими відносинами.

Запропоновано методику аналізу задоволення пацієнтів, яка передбачає дотримання таких етапів: 1. Характеристика пацієнтів та послуг, якими можна скористатися в лікувальних закладах. 2. Початкова сегментація клієнтів. 3. Визначення параметрів якості. 4. Вивчення конкурентів. 5. Вибіркове проведення анкетування. 6. Застосування коригувальних дій для SWOT-аналізу, де будуть виявлені загрози (при високому значенні - ступінь задоволення високий).

.

**ВИСНОВКИ**

В результаті проведеного дослідження теоретико-методичних аспектів економічного аналізу діяльності приватного медичного закладу ми дійшли наступних висновків:

1. В Україні є приватний сектор і лише 10% у медичній сфері. Водночас приватна медична допомога демонструє високі темпи зростання в Україні. Крім того, змінюється і галузева структура приватних медичних закладів: збільшується відносна кількість лікарень і діагностичних центрів. Хоча 70% приватних медичних закладів – це невеликі офіси, лабораторії та центри, в яких працює не більше 20 співробітників, останнім часом інвестори стали активніше вкладати кошти у більші проекти. Це є свідченням того, що приватним медичним закладам необхідно більш ретельно приділяти увагу показникам своєї діяльності, насамперед організації та методиці їх аналізу.

2. Фінансовий стан є складною і комплексною ознакою підприємств, у тому числі приватних медичних закладів у певний період часу, що відображає достатність фінансових ресурсів, раціональність їх розміщення, забезпечення своєчасної оплати своїх зобов’язань та ефективної господарської діяльності у майбутньому. Визначено, що фінансовий стан приватного медичного закладу визначається такими елементами: 1) прибутковість закладу; 2) оптимальний розподіл прибутку, що залишився після сплати підприємством податків та обов'язкових платежів; 3) наявність власних фінансових ресурсів – це не тільки мінімальний рівень, необхідний для організації виробничого процесу та процесу реалізації медичної продукції; 4) раціональне розміщення основних і оборотних засобів; 5) платоспроможність та ліквідність. Враховуючи виділені елементи та результати дослідження літератури з питань економічного аналізу, визначено етапи аналізу фінансового стану приватного медичного закладу: аналіз майнового потенціалу; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз ймовірності банкрутства.

3. Визначено, що фінансовий стан приватного медичного закладу визначається такими елементами: 1) прибутковість роботи закладу; 2) найкращий розподіл прибутку підприємства, що залишається після сплати податків та обов’язкових платежів; 3) наявність власних фінансових ресурсів – це не тільки мінімальний рівень, необхідний для організації виробничого процесу та процесу реалізації медичних послуг; 4) раціональне розміщення основних і оборотних засобів; 5) платоспроможність та ліквідність. Враховуючи виділені елементи та результати дослідження літератури з питань економічного аналізу, визначено етапи аналізу фінансового стану приватного медичного закладу: аналіз майнового потенціалу; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз ймовірності банкрутства.

4. Оцінка фінансового стану ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS» показала наявність проблеми, які в подальшому можуть призвести до негативних результатів. В першу чергу це проблеми, пов’язані із ліквідністю та платоспроможністю. Проте в загальному стан підприємства не можна назвати кризовим, скільки існує ряд показників, які характеризують діяльність підприємства з позитивного боку. Тому, на нашу думку, для оптимізації фінансового стану керівництву підприємства необхідно вжити ряд заходів, зокрема: переглянути існуючу стратегію і тактику, що допоможе певною мірою змінити орієнтири діяльності; пошук нових альтернативних шляхів отримання прибутку; оскільки підприємство займається як наданням послуг, так і торгівельною діяльністю (здійснюється реалізація косметичної продукції в окремих філія клініки), то звернути увагу на нормативи витрат запасів, що може призвести до зменшення витрат в цілому.

5. Підвищити результативність розміщення та використання ресурсів підприємства призведе до покращення фінансового стану ТОВ «Медичний центр «MEDHAUS». При цьому забезпечується розвиток надання послуг на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності. Задовільний фінансовий стан є найважливішою характеристикою діяльності медичного закладу, яка відображає його конкурентоспроможність та потенціал у діловому співробітництві, оцінює якою мірою гарантовані економічні процеси самого закладу та його пацієнтів за фінансовими та іншими відносинами.

6. Запропоновано методику аналізу задоволення пацієнтів, яка передбачає дотримання таких етапів: характеристика клієнтів (пацієнтів) та послуг, якими він користується в лікувальних закладах; початкова сегментація клієнтів; визначення параметрів якості; вивчення конкурентів; вибіркове проведення анкетування; застосування коригувальних дій для SWOT-аналізу, де будуть виявлені загрози (при високому значенні - ступінь задоволення високий).

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

# 1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення: зб. тез виступів[Modern Problems And Ways Of Their Solution In Science, Transport, Production And Education‘ 2018] [Електронний ресурс] / М.Ю. Аверіна. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/december-2018

# Бандоріна Л. Н. Аналіз механізму впливу інформаційно-інтелектуальних систем на успішну діяльність підприємства [Текст] / Л. Н. Бандоріна, М. С. Кузнєцов, Л. І. Лозовська // Держава та регіони. — № 1. — Запоріжжя: КПУ, 2012. — С. 89—95.

# Бойчик І. М. Економіка підприємств : навчальний посібник / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. –Л. : Сполох, 2005. – 211 с.

# [Галичанський І.](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%86$) Юридична регламентація медичної діяльності в Україні: системно-структурний аналіз [Електронний ресурс] / І. Галичанський // [Юридична Україна](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9624297). - 2015. - № 9. - С. 58-62. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/urykr_2015_9_10>

# [Гандзюк В. А.](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%93%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B7%D1%8E%D0%BA%20%D0%92$) Аналіз основних підходів до самооцінки діяльності медичних установ [Електронний ресурс] / В. А. Гандзюк // [Вісник проблем біології і медицини](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9669290). - 2017. - Вип. 3(2). - С. 131-134. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpbm\_2017\_3(2)\_\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpbm_2017_3%282%29__28)

# Головко В.І., Мінченко В.А., Шарманська В.М. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. – К.: Центр навчальної літератури. 2006, – 446 с.

# Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.

# Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця – Житомир: ПП “Рута”, 2003. – 680 с.

# [Журбелюк Г. В.](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%96%D1%83%D1%80%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D1%8E%D0%BA%20%D0%93$) Інформаційно-рекламна діяльність і медичні послуги в Україні: історико-порівняльний аналіз [Електронний ресурс] / Г. В. Журбелюк // [Наукові записки НаУКМА. Юридичні науки](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9669184:%D0%AE%D1%80%D0%B8%D0%B4.%D0%BD.). - 2013. - Т. 144-145. - С. 138-141. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMAun_2013_144-145_34>

# Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2000. — 263 с.

# Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч.дисц. / Івахненко В. М., Горбаток М. І. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2005. — 302 с.

# Коляда В.М. Управління фінансовим станом підприємства: матеріали студентської науково-практичної конференції присвяченої 20-річчю НАПН України “Інтеграція науки і практики в контексті професійної діяльності майбутніх фахівців: педагогіка, психологія, економіка” [Електронний ресурс] / Коляда В. М. – Режим доступу: http://mp2.umo.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97.pdf

# Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз. Підручник / Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

# Лозовська Л. І. Ринок страхових послуг України: стан, проблеми, тенденції розвитку [Текст] / Л. І. Лозовська // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. — Випуск 234: В 5 т. — Т. IV. — Д. : ДНУ, 2007. — С. 969—975.

# Мачуга Н.З. Методологічні аспекти формування та функціонування системи якісних медичних послуг в Україні [Монографія] / Н.З. Мачуга. ­ Тернопіль, Крок, 2012. ­199 с.

# [Мединська Т. В.](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9C%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B0%20%D0%A2$) Аналіз нормативно-правової бази у сфері податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / Т. В. Мединська // [Торгівля, комерція, підприємництво](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9669652). - 2010. - Вип. 11. - С. 150-155. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2010_11_37>

# Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. / Мних Є.В. – К.:Знання, 2011. – 630 с.

# Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства/ Обущак Т.А. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №9 (75). – С. 92-100

# Олексів І.Б. Проблеми аналізу та оцінки фінансового стану підприємства / І.Б. Олексів, Р.В. Фещур // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2001. - 564 c. - (Вісник / Національного університету "Львівська політехніка" ; № 436). - С. 256-263.

# Організація і методика економічного аналізу: Навчальний посібник / Автори і уклад. Г.І. Андрєєва, В.А. Андрєєва. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2009. – 353 с

# Півень А.І. Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію структурного моделювання / А.І. Півень // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів, 2011. – Вип. 36. – С. 294-298

# Підходи, інструменти та моделі менеджмент — орієнтованої діяльності в публічному адмініструванні: наук. | розробка [Текст] : учеб. пособие / Ю. П. Шаров, І. А. Чикаренко, Т. В. Маматова, Л. І. Лозовська. — К. : НАДУ, 2011. — 64 с.

# Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб’єктів господарювання: Підручник/ Попович П.Я. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 365 с.

# Приходько Н.І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення/ Приходько Н.І. // Науковий журнал “Фізична інженерія поверхні”, 2010. – № 2.– С. 188-190

# Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення : Закон України від 24.02.1994 р. №4004-ХІІ. URL.: https:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/4004-12

# Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.1995 р. №265/95-ВР. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/265/95-вр

# Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. №1023-XII. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/1023-12

# Про лікарські засоби : Закон України від 04.04.1996 р. №123/96-ВР. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/123/96-вр

# Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02.03.2015 р. №222-VIII. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/222-19

# Про метрологію та метрологічну діяльність: Закон України від 05.06.2014 р. №1314-VII. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/1314-18/ed20140605

# Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори : Закон України від 15.02.1995 р. №60/95-ВР. URL.: https://zakon.rada.gov. ua/laws/main/60/95-вр

# Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності : Закон України від 05.04.2007 р. №877-V. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/877-16/

# Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України від 16.04.2014 р. №1578-VII. URL.: https://zakon. rada.gov.ua/laws/show/1678-18

# Рета М.В. Аналіз методик оцінки фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]/ Рета М.В., Сокол В. М. – Режим доступу: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2018/S16/%D0%90%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%86%D0%97%20%D0%9C%D0%95%D0%A2%D0%9E%D0%94%D0%98%D0%9A%20%D0%A4%D0%86%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%A1%D0%A2%D0%90%D0%9D%D0%A3%20%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%90.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2012/S16/%D0%90%D0%9D%D0%90%D0%9B%D0%86%D0%97%20%D0%9C%D0%95%D0%A2%D0%9E%D0%94%D0%98%D0%9A%20%D0%A4%D0%86%D0%9D%D0%90%D0%9D%D0%A1%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%A1%D0%A2%D0%90%D0%9D%D0%A3%20%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%90.pdf)

# Руда Р.В. Оцінка фінансового стану підприємства: сутність та необхідність/ Руда Р.В. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. –2010. – № 1(9). – С. 61-65

# Столяров С. А. Краткий курс экономики здравоохранения [Текст] : учеб. /С. А. Столяров, В. Б. Колядо. — Барнаул: Издательство АГМУ, 2005. — 260 с. 6. Жидкова О. И. Медицинская статистика [Текст] : Конспект лекций / О. И. Жидкова. — М. : Эксмо, 2009. — 160 с.

# Терещенко Э. В. Моделирование данных экономикосоциологических обследований [Текст] / Э. В. Терещенко, И. В. Козин, В. А. Перепелиця, Л. И. Лозовская // Вісник Запорізького національного університету: Зб. наук. ст. Економічні науки. — Запоріжжя: ЗНУ. 2007. — № 2. — С. 50—58.

# Хасенова К.Е. Роль и значение анализа финансового состояния предприятия в разработке финансовой политике: Материалы V Международной научно-практической конференции “Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы ”[Электронный ресурс] / Хасенова К.Е., Исмаилова Г.К. // Источник доступа: www.econ.asu.ru/inet\_conf\_kaf.Menedgmenta\_2018/hasenova.pdf

# Хрипливый Ф.П. Сравнительный анализ методов оценки финансового состояния организации [Электронный ресурс]/ Хрипливый Ф.П., Хрипливый А.Ф. // Научный журнал КубГАУ. – 2018. – № 81(07). – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2018/07/pdf/21.pdf

# Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник / Цал-Цалко Ю.С. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

# Черниш С.С. Економічний аналіз: Навч. посіб. - К: Центр учбової літератури, 2010. - 312 с

# Чупандина Е.Е. Место экономического анализу в системе рационального фармацевтического менеджмента. Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Химия, Биология, Фармация. 2005. № 2. С. 223-224

# Якість, яка по кишені небагатьом: аналіз ринку медичних послуг в Україні. URL: <https://vezha.net.ua/suspilstvo/yakist-yaka-po-kisheni-nebagatom-analiz-rinku-medichnix-poslug-v-ukrayini/>

# ABC Health Plan. Outpatient Drug Formulary. Published under the Authority of the ABC Health Plan Pharmacy and Therapeutics Committee. 1993/1994.

# Deplorte J.P.: Ogólna metodologia monitorowania użytkowania leków. Farmacja Polska, 1998 r. Tom 54, nr 8.

# Leszczyński Z., Wnuk T.: Zarządzanie Firmą Produkcyjną Za Pomocą Rachunkowości Zarządczej i Kontrolingu Finansowego. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce. Warszawa 1996.

# Pashkov V. M., Golovanova I. A., Olefir A. A. The impact of the legal regime of intellectual property protection in the pharmaceutical market. Wiadomości Lekarskie. 2016. T. LXIX. №3 (cz. II). Р. 582–586

# Produkt i jego jakość w systemie opieki zdrowotnej [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.toya.net.pl/~mediren/ksiazka/cz2_rozdzial_4.htm>