

**Київський національний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра фінансового аналізу та аудиту**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Аналіз, оцінка та прогнозування ефективності діяльності  
приватного медичного закладу»**

Студентки 2 курсу, 4м групи,  
спеціальності  
071 «Облік і оподаткування»  
спеціалізації  
«Фінансова аналітика»

Мойсеєнко Анастасія  
Ігорівна

\_\_\_\_\_

*підпис*

Науковий керівник  
д.е.н., доцент

Гордополов  
Володимир Юрійович

\_\_\_\_\_

*підпис*

Гарант освітньої  
програми  
д.е.н., доцент

Гордополов  
Володимир Юрійович

\_\_\_\_\_

*підпис*

**Київ 2021**

**Київський національний торговельно-економічний університет**

**Факультет фінансів та обліку**

**Кафедра фінансового аналізу та аудиту**

**Освітній ступінь «Магістр»**

**Спеціальність «Облік і оподаткування»**

**Спеціалізація «Фінансова аналітика»**

**Затверджую**

Зав. кафедри \_\_\_\_\_

К.О. Назарова

30 грудня 2020 р.

**Завдання**

**на випускнй кваліфікаційнй роботу студентів**

Мойсеенко Анастасії Ігорівні

**1. Тема випускнй кваліфікаційнй проекту (роботи):** Аналіз, оцінка та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу (на матеріалах ТОВ "МЕДИКАЛ СЕРВІС")

Затверджена наказом ректора від 28.12.2020 р. № 3916.

**2. Строк здачі студентом закінченого проекту (роботи):** 01.11. 2021 р.

**3. Цільова установка та вихідні дані до проекту (роботи):**

**Метою випускнй кваліфікаційнй роботи** є дослідження теоретичних і практичних аспектів аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання та визначення напрямів удосконалення методики аналізу та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу.

**Об'єктом дослідження** є ефективність діяльності приватного медичного закладу.

**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних, організаційних і практичних аспектів аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу.

**4. Консультанти по роботі (проекту), із зазначенням розділів проекту, що стосуються їх:**

Розділ	<i>Консультант</i> (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

**5. Зміст випускового кваліфікаційного проекту (роботи) – перелік питань по розділах, що належить розробити:**

**Вступ**

Розділ 1. Теоретичні аспекти аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання

1.1. Імперативи ефективності діяльності медичного закладу

1.2. Основні етапи розвитку наукової думки щодо аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання

1.3. Стан та перспективу розвитку приватних медичних закладів в Україні

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Інформаційне забезпечення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання

2.1. Аналіз нормативно-правового забезпечення та спеціальної літератури з питань дослідження

2.2. Облікове забезпечення аналізу та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу

2.3. Організаційно-інформаційна модель аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання

Висновки до розділу 2

Розділ 3. Методика аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання

3.1. Особливості аналізу та оцінки ефективності діяльності приватного медичного закладу

3.2. Методика прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу

3.3. Напрями вдосконалення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу

Висновки до розділу 3

Висновки і пропозиції

Список використаних джерел

Додатки

## 6. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційного проекту(роботи)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Написання наукової статті за темою дослідження	15.06.2021	15.06.2021
2	Написання 1 розділу роботи	30.06.2021	30.06.2021
3	Написання 2 розділу роботи	02.09.2021	02.09.2021
4	Написання 3 розділу роботи	11.10.2021	11.10.2021
5	Написання вступу та висновків	25.10.2021	25.10.2021
6	Представлення роботи на кафедрі	01.11.2021	01.11.2021
7	Попередній захист випускної кваліфікаційної роботи	19.11.2021	

7. Дата видачі завдання «30» \_\_\_\_\_ грудня \_\_\_\_\_ 2020 \_\_\_\_ р.

8. Керівник випускної кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_  
(прізвище, ініціали, підпис)

9. Гарант освітньої програми

\_\_\_\_\_  
(прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент

\_\_\_\_\_  
(прізвище, ініціали, підпис)

## 11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Основна мета підвищення ефективності діяльності підприємств – це, перш за все, раціональне використання всіх ресурсів компаній та їх потенціалу в цілому, а по-друге, формування нових концепцій сучасного управління у взаємозв'язку із теоретичним та практичним інструментарієм менеджменту. Роль прогнозування зростає в сучасних умовах господарювання. Щоб уникнути значних, а іноді й непоправних помилок, треба оцінити можливі альтернативи агентів та конкурентів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Саме тому прогнозування — необхідний елемент формування стратегії суб'єкта господарювання. Стратегічне прогнозування є основою для обґрунтування проектів довготермінових програм і планів. Це зумовлено тим, що численні процеси, що охоплюються відповідними програмами та планами, виступають як важливі елементи відтворення і мають надзвичайно високий ступінь невизначеності. Тому важливо прогнозувати їх динаміку та вплив на економічний розвиток підприємства, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Дослідження проведено на достатньому теоретичному рівні із застосуванням сучасних методів обробки економічної інформації, характеризується вирішенням поставлених питань аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу. Основні положення та висновки роботи відповідають темі та предмету дослідження, достатньо повно розкривають його зміст. Пропозиції щодо удосконалення організації та методики аналізу і прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу мають практичну цінність.

Випускна кваліфікаційна робота Мойсеєнко А.І. на тему «Аналіз, оцінка та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу» відповідає встановленим вимогам і може бути рекомендована до захисту.

**Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи**

\_\_\_\_\_ (підпис, дата)

Відмітка про попередній захист \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (ПІБ, підпис, дата)

## 12. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента \_\_\_\_\_ (прізвище, ініціали) може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми \_\_\_\_\_ (підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ (підпис, прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

## **Аналіз, оцінка та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу**

Вступ .....	2
Розділ 1. Теоретичні аспекти аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання	6
1.1. Імперативи ефективності діяльності медичного закладу .....	6
1.2. Основні етапи розвитку наукової думки щодо аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання.....	10
1.3. Стан та перспективу розвитку приватних медичних закладів в Україні.....	13
Висновки до розділу 1.....	21
Розділ 2. Інформаційне забезпечення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання	22
2.1. Аналіз нормативно-правового забезпечення та спеціальної літератури з питань дослідження .....	22
2.2. Облікове забезпечення аналізу та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу .....	28
2.3. Організаційно-інформаційна модель аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання.....	30
Висновки до розділу 2.....	36
Розділ 3. Методика аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання	37
3.1. Особливості аналізу та оцінки ефективності діяльності приватного медичного закладу .....	37
3.2. Методика прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу .....	44
3.3. Напрями вдосконалення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу .....	51
Висновки до розділу 3.....	54
Висновки та пропозиції.....	55
Список використаних джерел.....	59
Додатки	

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Поняття «ефективність діяльності підприємства», в сучасних ринкових умовах займає одну з головних ролей, що сприяє подальшому функціонуванню та розвитку підприємств. В умовах високого рівня невизначеності, конкуренції, присутності різного роду кризових явищ, світової пандемії COVID-19, наявності різних політичних та економічних проблем в країні та через неузгодженість рішень в середині компанії, підвищення ефективності функціонування підприємства є першочерговим джерелом вирішення поставлених викликів. Необхідність удосконалення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності підприємства полягає у формуванні нових цілей, засад та принципів діяльності, задоволення потреб споживачів та розширення своїх ринкових можливостей. Тому напрями підвищення ефективності діяльності підприємств – це, перш за все, інструмент раціонального використання ресурсів та потенціалу компанії.

Розгляду теоретичних та практичних питань в аналізі ефективності підприємств та удосконалення методології приділяли увагу вітчизняні та закордонні вчені. Особливий інтерес у дослідженні даної теми був у науковців: П. Друкера, М. Майєра, В. Петі, В. А. Андрейчук, С. В. Войтко, О. А. Гавриш, В. Г. Герасимчук, А. В. Дейнеко, А. І. Ільїна, В. В. Ковальов, Г. О. Швиданенко, Л. С. Захаркіна, Р. А. Кушваха, Р. В. Андрійчук, Р. Беннет, П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало, О. О. Воронін, Ф. В. Зинов'єв, Н. В. Савенко, О. М. Савицька, С. Н. Немирович та ін. В їх працях висвітлені основні питання, що пов'язані з ефективністю, методи оцінки та покращення стану підприємств, запропоновано методи обрахунку економічної ефективності та наведено відповідні приклади.

Проте через складні політичні та економічні умови функціонування вітчизняних підприємств, постає проблема розробки оптимальної методики проведення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності, який би дозволив їм здійснювати більш ефективну діяльність. Бути більш конкурентоспроможними та збільшувати свій прибуток.

**Мета і завдання дослідження.** Метою є дослідження теоретичних і практичних аспектів аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання та визначення напрямів удосконалення методики аналізу та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу.

Для найбільш якісного та повного досягнення визначеної мети перед дослідженням ставляться наступні завдання:

- дослідити сутність ефективності діяльності приватного медичного закладу;
- розглянути основні етапи розвитку наукової думки щодо аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності;
- оцінити стан та перспективи розвитку приватних медичних закладів в Україні;
- провести оцінку наукових інформаційних джерел та нормативно-правової бази з питань аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання;
- дослідити особливості формування облікової інформації щодо проведення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання;
- побудувати організаційно-інформаційну модель аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання;
- розкрити особливості аналізу та оцінки ефективності діяльності приватного медичного закладу;
- проаналізувати особливості методики прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу;
- визначити напрями вдосконалення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу.

**Об'єктом дослідження** є ефективність діяльності приватного медичного закладу.



**Предметом дослідження** є сукупність теоретичних, методичних, організаційних та практичних аспектів аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу.

**Методи дослідження.** Для здійснення даного дослідження до використання визначені такі методи: загальнонаукові (аналізу та синтезу, дедукції та індукції, абстрагування, формалізму), статистичні та методи економічного аналізу (коефіцієнтний аналіз, відносні та середні величини, групування та порівняння, графічні та табличні методи), специфічні методи контролю (спостереження, огляд, документальна перевірка по формі та змісту) тощо.

**Інформаційна база дослідження.** У процесі здійснення даного дослідження були опрацьовані закони та підзаконні нормативні акти (накази міністерств, акти та офіційні матеріали органів державної влади), пояснення та методичні рекомендації, статистична звітність Державної служби статистики України, періодичні публікації, наукові статті, публікації у ЗМІ, електронні ресурси; дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності, аналітична звітність, внутрішні нормативні акти ТОВ «Медикал Сервіс» тощо.

**Наукова новизна.** Наукова новизна випускної кваліфікаційної роботи відображена в основних науково-практичних результатах дослідження, а саме: уточнено економічну характеристику ефективності діяльності підприємства у медичній сфері; узагальнено теоретичні та практичні аспекти аналізу, оцінки та прогнозування показників ефективності; узагальнено методологію здійснення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності тощо.

**Практичне значення отриманих результатів.** Висновки та рекомендації, розроблені у ході даного дослідження, щодо вдосконалення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу дозволять підвищити ефективність його функціонування та забезпечать подальший розвиток підприємства, сприяючи при цьому досягненню стратегічних цілей. Положення та пропозиції, вміщені у даній роботі, можуть бути розглянуті до впровадження не лише на базовому

підприємстві, але й на інших аналогічних українських та іноземних підприємствах.

**Структура.** Випускна кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел із 68 найменувань та 17 додатків. Дослідження містить 59 сторінок, 13 рисунків, 6 таблиць.

## РОЗДІЛ 1.

# ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ, ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

### 1.1. Імперативи ефективності діяльності медичного закладу

Питання ефективності господарювання займає ключове місце в управлінні діяльністю підприємств різних форм власності. Зацікавленість нею виникає на всіх рівнях управління. Сучасному етапу економічного розвитку притаманні: високий рівень невизначеності, наявність систематичних кризових явищ та, відповідно, нестабільність розвитку як економіки в цілому, так і кожного суб'єкта господарювання, тому першочергового значення набуває активізація дій із підвищення ефективності їх функціонування та вирішення проблем управління й оцінки ефективності діяльності підприємства на основі використання нових підходів та методів оцінки, оскільки існуючі підходи не забезпечують повного відображення результатів господарювання підприємств.

Необхідність підвищення рівня ефективності діяльності та удосконалення управління на підприємстві полягає не тільки у формуванні нових цілей, завдань та принципів менеджменту, у задоволенні потреб споживачів та розширенні ринкових можливостей компанії, але й в оперативному, своєчасному реагуванні керівництва компанії на негативний вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на організацію. Тому основна мета підвищення ефективності діяльності підприємств – це, перш за все, раціональне використання всіх ресурсів компанії та їх потенціалу в цілому, а по-друге, формування нових концепцій сучасного управління у взаємозв'язку із розвитком теоретико-методологічного та практичного інструментарію менеджменту, цифрового маркетингу, інформаційної економіки, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та економічних трансформацій.

Основною метою діяльності підприємства на ринку є підвищення власного капіталу й отримання прибутку шляхом здійснення виробничої та іншої господарської діяльності. Всі методики, які пов'язані, наприклад, з розширенням асортименту товарів, покращенням організаційної структури, виходом на нові ринки, підвищенням ефективності діяльності підприємства, все це сприяє задоволенню потреб споживачів та отримання компанією доходів від реалізації продукції (товарів), робіт, послуг.

Для того, щоб охарактеризувати економічну ефективність діяльності підприємств, перш за все, доцільно представити теоретичні аспекти таких понять як «ефект», «ефективність», «результативність», «рентабельність», «прибутковість», «доходність» та «ефективність діяльності». На перший погляд всі ці поняття є однаковими, проте, це не так, оскільки кожне з них має різну економічну сутність та методологічний інструментарій аналізу і оцінювання.

Згідно значення ефективності, «ефект» – це результат реалізації заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва за рахунок економії та раціонального використання всіх виробничих ресурсів [63].

Економічна ефективність – це термін, який використовується для оцінки результатів господарської діяльності підприємства в порівнянні із зусиллями, пов'язаними з відповідною діяльністю. Економічна ефективність є основним якісним фактором економічного зростання організації, оскільки забезпечує абсолютне зростання її результатів при тій же величині зусиль. Економічна ефективність включає в себе рентабельність, яка є загальним показником ефективності [8].

Рентабельність визначається як здатність компанії отримувати прибуток від своєї економічної діяльності, використовуючи свої ресурси, і вона являє собою економічний інструмент, який лежить в основі всіх рішень компанії, що стосуються управління діяльністю і відносин з діловими партнерами; тому він набуває статусу важливого критерію, використовуваного для оцінки економічної ефективності [8].

Рентабельність є однією з найважливіших форм економічної ефективності. Незалежно від видів економічної діяльності та ресурсів, залучених або споживаних, економічні ефекти в кінцевому підсумку матеріалізуються в прибуток, одержуваний підприємством. Звичайно, прибуток і рентабельність характеризують економічну ефективність виробництва на мікроекономічному рівні в тісному зв'язку з іншими показниками, використовуваними для вимірювання економічних показників підприємства, такими як: продуктивність праці, якість продукції, собівартість продукції і т. ін. З них, продуктивність праці має найбільший вплив на прибуток і рентабельність і призводить до зростання прибутку, з одного боку, за рахунок збільшення обсягу виробництва, а з іншого боку, за рахунок зниження витрат на одиницю продукції [8].

Для повного оцінювання показників ефективності використовують сукупність даних, що відображаються у бухгалтерських, фінансових, управлінських та інших облікових звітах підприємства. Якщо говорити коротко, то ефективність – це оцінювання та порівняння отриманих результатів від діяльності підприємства з обсягом ресурсів, які були витрачені. Даний показник показує не тільки результат, але і яким чином він був досягнутий. Тому для розрахунку використовують відносні показники, що розраховуються на основі результату та витрат у процесі діяльності компанії.

Оцінювання організаційної ефективності потребує точних економічних критеріїв. Однак єдиної і цілісної методології не створено і донині. Зокрема, тривалий час як критерій ефективності використовували критерій прибутковості. Однак багато організацій не є прибутковими і проте займають свою нішу на ринку. Значно ближчим до істини є цільовий підхід, згідно з яким кожна організація — цілеспрямована система, головною метою якої є досягнення заздалегідь визначених цілей. Тому для оцінювання організаційної ефективності необхідна сукупність параметрів ефективності, які відображають міру (ступінь) наближення організації до бажаного стану. Параметри ефективності — найважливіші параметри функціонування

системи, що дають змогу оцінити якість вирішення проблеми і досягнення поставлених перед системою цілей.

Критерії ефективності функціонування медичного підприємства, представлені на рисунку 1.1:



Рис 1.1 Критерії ефективності функціонування медичного закладу

*[[Джерело [48]]*

Таким чином, підприємство є ефективним, якщо:

1. Досягнутий фінансовий результат буде вище рівня, досягнутого конкурентами.
2. Прогнозне (розрахункове) зростання фінансового результату в найближчій перспективі буде вище рівня, досягнутого конкурентами на поточний момент (або прогнозованого в найближчій перспективі).
3. Підприємство виділяє достатні ресурси на підтримку і розвиток своєї діяльності, правильно їх використовує.

Ефективність підприємства визначають і застосовують для аналітичних оцінок і управлінських рішень.

## **1.2. Основні етапи розвитку наукової думки щодо аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання**

Дослідження будь-яких процесів і явищ повинно починатися з вивчення джерел їх появи. Знання історичних аспектів розвитку дає можливість проникнути в суть понять, що вивчаються, визначити передумови їх появи і розвитку, обґрунтувати правильність трактувань.

Засновником аналізу господарської діяльності по праву вважається Аристотель, який, крім безпосереднього розвитку економічної думки, намагався проникнути в сутність економічних явищ, вивчити закономірності їх розвитку. Подальший і більш інтенсивний розвиток аналізу господарської діяльності одержав завдяки англійським і французьким вченим XVII-XVIII ст. - класикам політекономії, які вперше застосували абстрактний метод дослідження. Розробка У. Петті трудової теорії вартості поклала початок дослідженню внутрішніх залежностей процесу виробництва. Продовженням розвитку аналізу господарської діяльності стала школа фізіократів, які перенесли дослідження про походження додаткового продукту у сферу виробництва і тим самим заклали основу для аналізу як самого капіталістичного виробництва, так і капіталу.

Особливе значення в історії аналізу господарської діяльності мають роботи А. Сміта і Д. Рікардо. Аналізуючи капітал, А. Сміт першим підрозділив його на основний і оборотний. Д. Рікардо охарактеризував капітал як головний фактор розвитку продуктивних сил у суспільстві. Також об'єктом його розгляду був фонд виробництва, запас засобів виробництва. Він першим висунув питання про відносну і реальну вартість товару.

Деякі вчені обґрунтовано пов'язують більш суттєвий та послідовний розвиток аналізу зі становленням бухгалтерського обліку та з появою такої науки, як балансознавство. Підвищена увага до аналізу звітності підприємств у Росії приділялася в період НЕПу. Поява великої кількості робіт, пов'язаних із аналізом інформації, відображеної в звітності, призвела до стрімкого

розвитку не тільки теоретичних знань, але й практичної спрямованості аналізу, оскільки:

- баланс уявляв основну форму фінансової звітності і був основним інформаційним забезпеченням проведення "господарського аналізу";
- залишалися дискусійними питання оцінки статей балансу;
- актуальним було питання про реальність інформації, наданої в балансі та інших формах звітності;
- простежувалася пряма залежність між управлінням підприємством і аналізом звітності, хоча говорити про системний підхід як до процесів управління, так і аналізу було ще передчасно;
- був відсутній чіткий функціональний поділ процесу управління: ототожнення функцій контролю й аналізу.

Науковці Гречко А. В., Гречухін А. С., Ковальчук І. В. виділяють два підходи для оцінки ефективності діяльності підприємства – традиційний та багатофакторний підходи [5].

Традиційним підхід заснований на класичній моделі компанії «Дюпон» (модель Дюпон), яка характеризує рентабельність капіталу та передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників – узагальнюючих показників першого рівня, які відображають ефективність діяльності підприємства в цілому. У ході їх обґрунтування порівнюються результативні показники з витратами всіх ресурсів, показниками другого рівня. Останні оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства [5].

Багатофакторний підхід через складність обрахунків та використання спеціальних індексів застосовується дуже рідко, оскільки для складання певної оцінки потрібно витратити багато часу, і не завжди можна знайти вихідні дані для обрахунків. Через свою складність даний метод відійшов з сучасної практики і індекси, що використовуються в даному підході не стали загальноновизнаними [5].



Для більш простого та ґрунтового аналізу ефективності діяльності підприємства використовують систему збалансованих показників – ЗСП (BSC), KPI, що включає в себе різного роду фінансові та нефінансові показники, які використовують комплексний підхід. Рентабельність в даному випадку відходить на другий план. Система показників, що використовує даний метод об'єднує в собі більшість існуючих показників в певні групи, що і надає змогу більш детально проаналізувати економічну ефективність діяльності підприємства. Проте через складність у застосуванні та обмеженість, дана система поступається традиційним методам оцінки ефективності діяльності підприємства.

Проте починаючи з початку ХХ-го століття у науковому світі з'являється теорія результативності, яка набула найбільш широкого розвитку впродовж 80-90-х років. Узагальнення еволюції наукових підходів до оцінювання результативності діяльності й управління представлено в додатку М.

Що стосується прогнозування, то важливим моментом розробки прогнозу фінансового стану є правильний вибір методів та прийомів. При цьому серед науковців немає єдності думки щодо їх переліку та класифікації. Найбільш загальними групами методів, що використовуються у переважній більшості наукової літератури:

- економетричні моделі
- метод часових рядів (рядів динаміки);
- балансовий метод;
- методи експертних оцінок

Отже, питання аналізу господарської діяльності досліджували ще за часів Аристотеля. У науковій літературі теоретичні і практичні питання стосовно методики ефективності та результативності управління підприємствами досліджувалися досить широко. Ці проблеми знайшли своє відображення в роботах і зарубіжних і вітчизняних вчених та перебували у центрі досліджень багатьох видатних науковців.

### **1.3. Стан та перспективу розвитку приватних медичних закладів в Україні**

У поточний час приватна медицина в Україні стає популярнішим, головним чином, через низький рівень державної медичної допомоги.

На сьогоднішній день в нашій країні працює близько 50 тисяч приватних клінік, які займають 10% всього ринку медичних послуг. До найбільших операторів ринку відносяться клініка «Оберіг», медична клініка «Борис», клініка «Оксфорд Медікал», клініка «Медіком» і т.д. Інші 90% ринку медичних послуг належать комунальним підприємствам.

Лідерами за кількістю прикріпленого до державних поліклініках населення є Дніпропетровський, Харківський і Львівський регіони. Послугами приватних клінік найчастіше користуються жителі великих міст і обласних центрів.

Як свідчить аналіз опрацьованих у процесі дослідження літературних джерел основне, за що платить споживач медичних послуг в лікувально-профілактичних закладах приватної форми власності, - сервіс, який включає [8, с. 232]:

- оперативність (прийом за записом);
- достатній час прийому;
- відповідальність і більш організоване відношення до процесу лікування;
- можливість якіснішої діагностики і лікування за рахунок наявності в штаті і серед консультантів практично всіх необхідних лікарів, які працюють в команді;
- ввічливість і уважність персоналу;
- хороше устаткування;
- додаткові послуги;
- зручний і приємний інтер'єр в самому закладі.

Основними конкурентними перевагами приватної медицини перед державною є: доступність, оснащеність, кваліфікація персоналу і зв'язок з потужними лікувальними установами, вартість, позиціонування на ринку.

Найголовнішою вигодою держави в підтримці розвитку приватного сектора системи охорони здоров'я України є вагомий внесок приватної медицини у фінансування галузі. Так, за даними окремих українських авторів, “тіньовий ринок” медичних послуг в Україні складає близько 2 млрд. дол. США на рік (16 млрд. грн.), що перевищує 1/3 бюджету охорони здоров'я.

У разі відсутності перешкод для розвитку приватної медицини, можна припустити, що ці кошти вийдуть з тіні і держава лише у вигляді податків зможе одержати майже 800 млн. грн. на рік.

Окрім цього, приватні лікувально-профілактичні заклади знімають навантаження з державних лікарень та поліклінік, адже на сьогоднішній день понад 10% населення України обслуговується у приватних медичних кабінетах або приватних медичних центрах.

Основним чинником, що визначає ефективність роботи комерційних закладів охорони здоров'я, виступає прибуток від надання медичних послуг.

В комерційних закладах охорони здоров'я розподілу підлягає чистий прибуток – прибуток, що залишився в розпорядженні закладу охорони здоров'я після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Розподіл чистого прибутку закладу характеризує процес формування фондів і резервів закладу охорони здоров'я для реалізації потреб виробничої діяльності та розвитку соціальної сфери.

Комерційні заклади охорони здоров'я мають кошторис видатків, що фінансуються з прибутку. Цей документ має включати видатки, пов'язані з розвитком виробництва медичних послуг, реалізації соціальної програми закладу охорони здоров'я.

До видатків, пов'язаних із розвитком виробництва медичних послуг, відносяться витрати: на науково-дослідну діяльність, на розробку та впровадження нових методів діагностики, лікування, профілактики та реабілітації тощо, на реконструкцію та модернізацію.

Розподіл прибутку на соціальні програми включає витрати на утримання об'єктів соціальної сфери, проведення спортивно-культурних заходів тощо.

Тобто видатки, пов'язані із розвитком виробництва медичних послуг, сприяють зростанню майна, процесу накопичення; друга складова – соціальна – характеризує частку прибутку, що спрямовується на споживання.

В Україні активно реформується первинна ланка медичної допомоги. Укладаються договори між пацієнтами і сімейними лікарями, терапевтами, педіатрами. В свою чергу, створена у 2018 році Національна служба здоров'я України (НСЗУ) укладає договори з лікувальними установами. Вже з 2018 року заклади первинної медичної допомоги, що уклали контракт з НСЗУ, почали отримувати фінансування за новою моделлю — щорічну фіксовану виплату за обслуговування кожного пацієнта, з яким лікарі цього закладу підписали договір.

Загальна кількість договорів НСЗУ з медичними закладами становить 5543 станом на 23.10.2021, серед них 975 є відписаними з приватні суб'єкти господарювання. Кількість надавачів послуг станом на 23.10.2021 становить 3311. Розподіл надавачів послуг відповідно до форми власності наведено на рис. 1.2. розподіл приватних надавачів за областями на рис 1.3, розподіл надавачів послуг відповідно до напрямків послуг у табл. 1.3.



Рис 1.2 Кількість надавачів послуг відповідно до форми власності

*[Джерело [44]]*

Відповідно до діаграми, 8,61% становлять приватні медичні заклади без урахування ФОП, 16,94% - ФОП та 74,45% - комунальні підприємства.

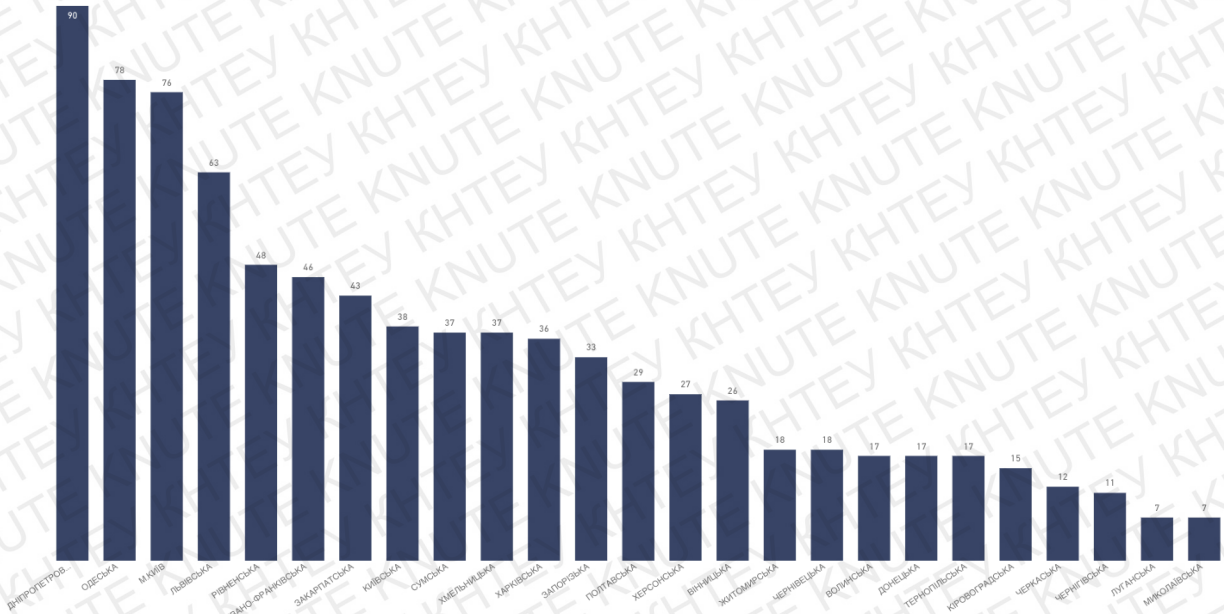


Рис 1.3 Структура надавачів послуг за областями реєстрації  
[Джерело [44]]

Згідно наведеній структурі, можна зробити висновок, що найбільша кількість надавачів послуг у Дніпропетровській (90), Одеській (78) та у м. Києві (76). Найменша у Чернігівській (11), Луганській (7) та Миколаївській (7).

Таблиця 1.3

### Структура надавачів послуг за напрямками послуг

Напрямок діяльності	Комунальна	Приватна (без ФОП)	ФОП	Всього
COVID-19	1285	51	14	1350
Амбулаторні послуги загального профілю	1373	52	6	1431
Ведення вагітності	625	6	-	631
Гемодіаліз	102	7	-	109
Екстрена медична допомога	25	-	-	25
Лікування туберкульозу	449	5	5	459
Медична допомога особам з ВІЛ	374	2	-	376
Медична реабілітація	300	7	1	308
Онкологія	107	6	-	113

## Продовження таблиці 1.3

Паліативна медична допомога	726	11	1	738
Первинна медична допомога	1239	241	550	2030
Пріоритетні амбулаторні послуги	733	46	9	788
Пріоритетні стаціонарні послуги	537	3	-	540
Психіатрична допомога	263	-	-	263
Стаціонарні послуги загального профілю	1061	16	-	1077
Стоматологічна допомога	710	2	-	712

[Джерело [44]]

Відповідно до таблиці 1.3, найбільшу частку серед усіх напрямків займають комунальні підприємства.

Одним з приватних медичних закладів є - всеукраїнська приватна мережа медичних центрів «Мій Лікар» (ТОВ «Медикал Сервіс»), що надає первинну медичну допомогу задекларованим пацієнтам безкоштовно (відповідно до договору з Національною службою здоров'я України).

«Мій Лікар» має 12 відділень, що знаходяться у містах: Київ, Біла Церква, Запоріжжя, Ніжин. Ще 10 відділень планується відкрити до кінця 2021 року.

Мережа приватних клінік "Мій Лікар" спеціалізується тільки на первинній медичній допомозі і забезпечує її безкоштовно згідно з договором з НСЗУ. Підприємство одне з перших підписало договір з НСЗУ після запуску реформи в 2018 році. Це був медичний стартап, який запускався одночасно зі створенням нової ніші на медичному ринку України. [66] Бізнес-процес укладення декларацій з пацієнтами представлений у додатку К.

У мережі працює 69 фахівців первинної ланки: сімейні лікарі, педіатри, терапевти. Також є декілька вузькопрофільних спеціалістів: отоларингологи, гінекологи та інші.

Підприємство співпрацює більш ніж із 15 страховими компаніями, з 5 IT проектами у сфері медицини та з лабораторіями “Сінево”, “Діла”, “Ніколаб”, “БРайт-Біо”, “Нова Діагностика”.

Також «Мій Лікар» є членами в Асоціації приватних медичних закладів України.

Організаційна структура ТОВ “Медикал Сервіс” наведена в додатку Ж.

Відповідно до публічно оголошеної інформації на сайті НСЗУ, можна побачити інтерактивні графіки з розташуванням клінік «Мій Лікар» (дод. А), загальний огляд (дод. Б) та динаміку подання декларацій (дод. В), дослідити категорії пацієнти відповідно до їх розташування (дод. Г), статі та віку (дод. Е) та оцінити структуру декларації згідно з спеціалізацією лікарів, що працюють у мережі (дод. Д). [43] Данні, що публікуються, оновлюються щодня та отримуються з офіційних реєстрів системи eHealth.

Також «Мій Лікар» займається безперервною автоматизація всіх процесів роботи компанії та має інноваційний підхід. Наприклад, багатьма питаннями керівник компанії Іван Лебедев керує через Telegram-бот, співробітники працюють в корпоративному порталі OneCo, а інвестори бачать результат на дашборді MS Power BI. У той же час пацієнти можуть використовувати мобільний додаток "Мій Лікар" або Telegram-бот для того, щоб записатися на прийом, підписати декларацію, замовити оформлення сертифікату вакцинації COVID-19 та інше. [10]

Під фінансовою стійкістю медичної організації розуміється здатність її своєчасно розплачуватися за своїми зобов'язаннями, тобто демонструвати свою платоспроможність. Платоспроможність – це здатність фізичних та юридичних осіб виконувати зобов'язання по платежах, встановлених у договірних і законодавчих актах. Досягається фінансова стійкість діяльності медичної організації на основі раціональної структури, використовуваних фінансових ресурсів, коли в їх загальній сумі є велика частка власних фінансів.

Фінансова стійкість діяльності медичних організацій оцінюється наступними показниками:

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу або коефіцієнт забезпечення власними засобами) характеризує питому вагу власних грошових коштів у підсумковій сумі всіх коштів, авансованих даній цьому медичному закладу. Тобто визначає, наскільки підприємство незалежне від позикових засобів. Чим більші свої засоби має в розпорядженні медичний заклад, тим більше має нагоду вільно реагувати на змінну кон'юнктуру ринку медичних послуг.

Відповідно до додатку М, коефіцієнт автономії ТОВ “Медикал Сервіс” є нижче, за нормативне значення на 2,37. Але незважаючи на це, в період з 2019 до 2020 він збільшився на 58% та становив -1,87.

Коефіцієнт фінансової стійкості або стабільності (коефіцієнт співвідношення власних і повернутих засобів) показує співвідношення власних і залучених засобів організації. Він дає загальну оцінку фінансовій стійкості організації. Значення даного показника у ТОВ “Медикал Сервіс” становить -0,53 у 2020р. Зменшення даного показника в динаміці у період 2018-2020рр. свідчить про зменшення залежності організації від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про збільшення фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності показує яка частина власних /наявних засобів знаходиться в мобільній формі. Цей коефіцієнт показує яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності (тобто вкладена в оборотні кошти), а яка частина – капіталізована. Крім того, він дозволяє визначити правильність вкладення засобів в активи.

Даний показник у ТОВ “Медикал Сервіс” також має тенденцію до зростання, що є позитивним для підприємства. Відповідно до додатку М, у 2020 р. він збільшився на 81% у порівнянні з 2016 р. та досягнув 0,07 та все ж ще не досягнув нормативного значення 0,5.

Головною умовою фінансової стійкості медичної організації є оптимальне співвідношення власного і залученого капіталу. Власні оборотні кошти (власний оборотний капітал) – це найважливіше джерело формування оборотних коштів, який забезпечує фінансову стійкість медичної організації.



Формується власний капітал за рахунок статутного капіталу, чистого прибутку, резервного капіталу фонду накопичення. Поряд з власним капіталом у структурі джерел формування оборотних коштів, беруть участь залучені кошти, основу яких складають позикові кошти – короткострокові кредити (до 12 міс.).

Для оцінки платоспроможності організації використовуються наступні показники: коефіцієнт покриття ( 0,14-1,63 ); коефіцієнт абсолютної ліквідності ( 0,02-0,15 ); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,09-0,96); ліквідаційна вартість активів.

Отже, розраховані фактичні показники свідчать про недостатній рівень фінансової стабільності досліджуваного підприємства, але незважаючи на це, показники мають позитивну тенденцію.

## Висновки до розділу 1

У представленому розділі було розглянуто та проаналізовано різні теоретичні і практичні підходи до визначення поняття «ефективність» та розглянуто різні її види. Представлено основні фактори впливу на ефективність підприємства та розкрито їх сутність. Наведено обґрунтування розбіжності таких понять як «результативність» та «ефективність». Визначено, що «ефективність» – співвідношення отриманого результату до витрат та є динамічною, комплексною організаційно-управлінською системою, щодо забезпечення максимального рівня прибутку за наявних ресурсів підприємства.

Також у даному розділі розглянуто основні функції та завдання прогнозування. Досліджено відмінність понять «прогноз» та «план», які полягає у тому, що план має нормативний, а прогноз - альтернативний характер, а також план - це однозначне рішення, навіть в тому випадку, коли він розробляється на варіантній основі. Також наведено характеристику трьох можливих сценаріїв прогнозування.

У роботі розглянуто основні етапи розвитку наукової думки, щодо поняття «ефективність» у науковій літературі, методики проведення аналізу та прогнозування ефективності діяльності.

За допомогою дослідження визначено роль та ключові фактори аналізу та прогнозу ефективності діяльності, їх взаємозв'язок між собою і вплив на ефективну діяльність підприємства.

Також у даному розділі досліджено стан приватних медичних закладів в Україні, наведено статистичні показники, щодо розвитку галузі в умовах реформування.

У роботі визначено основні напрями та заходи підвищення ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах та методологічні підходи щодо формування аналізу, розглянуто сучасні методики забезпечення ефективності діяльності компанії.

## РОЗДІЛ 2.

# ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ, ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

### 2.1. Аналіз нормативно-правового забезпечення та спеціальної літератури з питань дослідження

Оцінка ефективності ґрунтується на певних критеріях і показниках. Критерії ефективності характеризують якісні сторони процесу, його сутність. Це ознака, на основі якої проводиться її оцінка. Критерій ефективності повинен відповідати таким вимогам: повною мірою відображати результати господарської діяльності, фіксувати та вимірювати рівень досягнення поставленої мети. Як критерії зазвичай виділяють прибутковість, якість, економічність положення на ринку, якість трудового життя. Оскільки підприємство здійснює багатогранну та складну діяльність, а всі процеси взаємопов'язані, то і критерії, що характеризують дану діяльність, теж зв'язані між собою. Показники виражають кількісну характеристику явища та дають змогу визначити його стан та динаміку. В економічній літературі виділяють абсолютні та відносні показники, які характеризують економічні процеси та явища. Так, абсолютні показники характеризують кількісну величину явища, а відносні показники дають змогу порівнювати абсолютні; їх отримують, коли одну величину поділяють на іншу.

Відносні показники існують у формі коефіцієнтів або процентів. Для оцінки діяльності підприємства використовують усі показники в комплексі, а при одному критерії можна застосовувати декілька показників. Критерії і показники тісно пов'язані між собою. Так, обґрунтований вибір критерію буде визначати сукупність застосованих показників. Необхідно формувати відповідну систему критеріїв та показників для оцінки ефективності діяльності підприємства та визначення шляхів підвищення ефективності

діяльності підприємства. Сутність проблеми полягає в тому, щоб досягти найкращого співвідношення між величиною ефекту і витратами, тобто на кожну одиницю витрат досягти максимального результату або мінімуму витрат на одиницю результату. Оцінка ефективності проводиться на підприємствах різних форм власності й організаційно правових форм із метою оцінки бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу.

В науковій літературі представлено декілька методичних підходів до оцінки ефективності [10; 23; 31; 16; 17]. Традиційний підхід ґрунтується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу». Цей підхід передбачає оцінку ефективності з використанням двох груп показників: узагальнюючих, тобто показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства загалом на основі порівняння результатів діяльності з витратами ресурсів; та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багатофакторний підхід не став загально визнаним і рідко застосовується, тому що передбачає використання складних і важких для інтерпретації агрегованих індексів ефективності. Оцінка ефективності діяльності на основі концепції Performance Management (управління результатами) передбачає використання збалансованої системи індикаторів, включає різні фінансові та нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства та ефективність його діяльності.

Основним показником у цій системі є економічно додана вартість, другорядним – рентабельність. Заснована Р. Капланом і Д. Нортеном збалансована система показників [42] об'єднує більшість наявних показників у відповідні системи для оцінки й аналізу ефективності діяльності на будь-якому рівні управління. Основними недоліками цієї системи є її складність, обмеженість у застосуванні та формуванні показників. Тому М.В. Майер пропонує оцінювати ефективність функціонування суб'єкта господарювання на основі процесно-орієнтованого аналізу рентабельності.

Ця методика дає змогу відділити рентабельні процеси від нерентабельних

для кожного споживчого сегменту, а також визначити рентабельність окремих продуктів і послуг та рекомендувати їх до продажу.

Математичний підхід характеризується широким застосуванням методів нелінійної динаміки, узагальнених функцій тощо.

Економетричний підхід до оцінки ефективності ґрунтується на застосуванні параметричних методів оцінки, таких як метод найменших квадратів, скоригований метод найменших квадратів, метод без специфікації розподілу та непараметричних методів оцінки, які засновані на використанні математичного програмування (аналіз середовища функціонування або оболонки даних, метод вільного розміщення оболонки, індекси продуктивності).

Коефіцієнти фінансової стійкості, рентабельності, платоспроможності, які включаються в комплексну оцінку ефективності діяльності організації, перебувають у причинно-наслідковому зв'язку і мають конкретне економічне значення. Виходячи з логіки Л.Т. Гіляровської, оцінити ефективність діяльності організації дозволить не тільки система показників, але й один комплексний показник, який характеризує фінансовий стан організації [16, с. 105].

У наведених нормативно-правових актах (Дод. Т) розрізняють кілька видів аналізу діяльності підприємств, а саме: аналіз результатів фінансово-господарської діяльності, аналіз за критеріями оцінки ефективності управління, аналіз ефективності здійснення управлінських функцій суб'єктами управління (проводиться на підставі критеріїв, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 19.06.2007 № 832).

Проаналізуємо більш детально методику визначення ефективності управління. Згідно з рекомендаціями Міністерства економічного розвитку та торгівлі України щодо застосування критеріїв визначення ефективності управління, затверджених наказом «Про затвердження Методичних рекомендацій застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності» від 15.03.2013 № 253, контроль за виконанням

функцій з управління здійснюється шляхом проведення єдиного моніторингу ефективності управління щодо: оцінки ефективності управління; показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання; стану виконання суб'єктами господарювання фінансових планів та їх платоспроможності; додержання законності щодо використання та збереження державного майна; виконання суб'єктами управління обов'язків відповідно до законодавства.

Цим наказом визначено групи показників, які застосовуються для оцінки результатів фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання: соціально-економічні показники; показники фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів; показники стану активів, зносу основних засобів; коефіцієнти фінансової стійкості, покриття, платоспроможності.

Обґрунтування фінансових показників, планових фінансових операцій, як і результат багатьох господарських рішень, досягається в процесі фінансового планування та прогнозування. Ці два вельми близьких поняття в економічній літературі і на практиці часто ототожнюються. Фактично фінансове прогнозування має передувати плануванню та здійснювати оцінку безлічі варіантів (відповідно визначати можливості управління рухом фінансових ресурсів на макро- і мікрорівнях). За допомогою фінансового планування конкретизуються накреслювані прогнози, визначаються конкретні шляхи, показники, взаємопов'язані завдання, послідовність їх реалізації, а також методи, що сприяють досягненню обраної мети [60].

В економічній літературі зустрічаються різні тлумачення наукового прогнозування. Зокрема В.Г. Воронкова зазначає, що наукове прогнозування – це спеціальне дослідження, яке має свою методологію і техніку [49]. Автор поділяє прогнозування на декілька видів:

- 1) пошукове;
- 2) нормативне;
- 3) аналітичне;

#### 4) прогноз-застереження

Змістом планування як форми суспільної практики є розроблення прогнозів, проектів, програм і планів на основі використання висновків і рекомендацій науки планування [38]. Заслуговує на увагу класифікація наукового передбачення залежно від ступеня конкретності й характеру дії на хід досліджуваних процесів, запропонована Домарадзькою Г.С., Гладуном Т.М. та Фещуром Р.В. [16]. Згідно даного підходу, розрізняють три форми передбачення:

- 1) гіпотеза (загальнонаукове передбачення);
- 2) прогноз;
- 3) план.

Розглядаючи різні точки зору щодо економічної суті процесу прогнозування, доцільним є спинитися на визначенні, запропонованому Пашутою М.Т. [48]. Автор вважає, що прогноз – це науково обґрунтоване передбачення про можливий стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан, у тому числі продуктивних сил, організаційно-економічних та виробничих відносин, власності, це пошук реалістичного й економічно виправданого перспективного рішення.

В економічній літературі часто підкреслюється, що в переважній більшості науково-практичних напрямків в економіці спостерігається взаємопроникнення інструментарію з інших наук, а в фінансово-економічному аналізі це проявляється особливо.

Велика кількість методів, розроблених сучасною наукою, ускладнює роботу аналітика, заплутує його. На практиці економіст часто використовує «старі», звичні для нього методи, але які для вирішення поставленої мети можуть бути неефективні, або неприйнятні. На сьогодні не вироблена єдина класифікація чинних методів оцінки, тому розглянемо можливі види. Однією з таких класифікацій є розподіл методів на формалізовані і неформалізовані, такі класифікації можна зустріти в роботах Л. Є. Басовського [2], У. Ю. Блінової [5], Е. А. Маркар'ян [35], Г. В. Савицької [53].

В основі класифікації лежать об'єктивні і суб'єктивні причини методів. У роботах вищезазначених учених можна зустріти такі назви цих методів: математизовані, нематематизовані; логічні, аналітичні; суб'єктивні, об'єктивні; математичні, евристичні.

Незважаючи на різні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства, загальною рисою всіх шкіл є використання аналітичних коефіцієнтів для отримання оперативної, наочної і простої оцінки ефективності функціонування і розвитку господарюючого суб'єкта. Особливістю методики зазначеного підходу є ізолюване вивчення трендів зміни значень окремих показників і зіставлення їх зі значеннями успішно функціонуючих фірм або з середньогалузевими значеннями, на основі чого робляться відповідні висновки.

Як показав огляд економічної літератури [4;7;53], при оцінці діяльності підприємства на основі коефіцієнтного аналізу, і в зарубіжній і у вітчизняній практиці немає чітко регламентованої сукупності коефіцієнтів. Кожен з авторів для оцінки ефективності визначає склад використовуваних ним показників, як правило, на свій розсуд. Загальноприйнятої класифікації коефіцієнтів також не існує.

Перші моделі вимірювання та оцінки ефективності діяльності підприємства, в основі яких лежить розрахунок узагальнюючого показника, почали з'являтися у 20-х роках ХХ століття. Найбільшого поширення і максимальне використання отримала модель Ф. Д. Брауном, який вивів математичний зв'язок між прораховуваними коефіцієнтами оцінки діяльності компанії: рентабельністю продажів, ресурсовіддачею і рентабельністю активів [8].

Отже, оцінка та прогнозування показників ефективності підприємства досліджувалось багатьма вченими, а саме: поняття, фактори ефективності у різних сферах, методи проведення аналізу тощо. Розроблені ними моделі є основоположними для сучасних аналітиків.



## **2.2. Облікове забезпечення аналізу та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу**

Одним із основних джерел інформації для аналізу ефективності діяльності приватного медичного закладу є його фінансова звітність. Звітність ґрунтується на узагальненні та систематизації даних бухгалтерського обліку і є інформаційною базою, що пов'язує суб'єкт господарювання як із звичайними громадянами, так і з партнерами які користуються цією інформацією.

Грамотне і уважне вивчення бухгалтерських звітів дає змогу виявити позитивні сторони фінансової ситуації, а також недоліки у роботі медичного закладу, допомагає визначити шляхи вдосконалення діяльності. Основою бухгалтерської звітності підприємства є бухгалтерський баланс, який являє собою зведену двосторонню таблицю всіх бухгалтерських рахунків підприємства. У ній відображено його фінансовий стан на день складання в порівнянні з початком звітного року. Таке подання даних в балансі і дає можливість аналізу, зіставлення показників, визначаючи їх зростання або зниження.

Вхідні данні показників формується на доступній інформації про діяльність медичного закладу: баланс (форма № 1), звіт про фінансові результати (форма № 2). За необхідності поглибленого аналізу використовують дані про структуру витрат (форма № 5- з), дані про середньоспискову чисельність працівників і фонд заробітної плати (форма № 1 - т), звіт про наявність і рух основних засобів (форма № 11).

Звіт про фінансові результати є найважливішим джерелом інформації для аналізу показників рентабельності фірми, рентабельності реалізованої продукції, рентабельності виробництва продукції, визначення величини чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, та інших показників [67, 68]. Таким чином, можна сказати, що для того щоб більш точно і достовірно визначити ефективності діяльності підприємства, необхідно

досконально вивчити всю фінансову звітність належить підприємству.

Прибуток є показником, що найповніше відображає ефективність діяльності, обсяг і якість наданих медичних послуг, стан продуктивності праці, рівень собівартості. На відміну від стандартної форми «Звіту про фінансові результати», де можна виокремити, як мінімум, п'ять видів прибутку (валовий, операційний, прибуток від звичайної діяльності до і після оподаткування, чистий прибуток), у скороченій формі 2-м визначається тільки чистий прибуток як різниця між загальною величиною доходів і загальною сумою витрат (р.190, форма 2-м). При від'ємному значенні в цьому рядку звітності слід констатувати збитки. Рентабельність, на відміну від абсолютного значення прибутку, є відносним показником, також характеризує ефективність роботи підприємства. Для фінансового аналізу найважливішими показниками є розрахунок співвідношення чистого прибутку до рівня продажів, активів, власного капіталу і витрат (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

### Методика аналізу рентабельності

Найменування показника	Економічний зміст розрахунку	Розрахунок показника	Характеристика показника
Рентабельність сукупного капіталу	Чистий прибуток / усього джерел засобів	р. 150, форма №2-м / р. 640, форма №1-м	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / власний капітал	р. 150, форма №2-м / р. 380, форма №1-м	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал для отримання прибутку
Рентабельність основних засобів	Чистий прибуток / основні засоби	р. 150, форма №2-м / р. 080, форма №1-м	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує основні засоби для отримання прибутку
Рентабельність реалізованої продукції	Чистий прибуток / виручка від реалізації	р. 150, форма №2-м / р. 030, форма №2-м	Характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства, показує скільки гривень прибутку припадає на 1 гривню виручки від реалізації

## Продовження таблиці 2.1

Рентабельність доходів	Чистий прибуток / усього доходів	р. 150, форма №2-м / р. 070, форма №2-м	Показує загальну ефективність діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення всіх видів доходів
Рентабельність діяльності	Чистий прибуток / усього витрат	р. 150, форма №2-м / р. 120, форма №2-м	Показує скільки гривень чистого прибутку припадає на 1 гривню всіх витрат

Для обчислення показників ефективності потрібно мати необхідну сукупність первинних даних (актів, рахунків-фактур та ін.), які відображають реальні процеси та стан системи господарювання за всіма її напрямками. Основним джерелом інформації комплексного економічного аналізу є дані оперативного обліку всіх видів ресурсів і витрат, основних результатів та балансу підприємства за станом на відповідну дату.

Отже, одним з основних джерел інформації, необхідної для аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності є фінансова звітність підприємства. Відповідні звіти дозволяють розрахувати показники фінансового стану, визначити рівень платоспроможності підприємства, оцінити фінансову стабільність, рентабельність.

### 2.3. Організаційно-інформаційна модель аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання

Кожний суб'єкт господарювання має певну мету свого заснування та функціонування. Рівень досягнення мети відображає ефективність діяльності такого суб'єкта господарювання.

Основною метою аналізу ефективності діяльності підприємства є оцінка й виявлення резервів подальшого підвищення його прибутку та рентабельності. Для досягнення поставленої мети аналітику необхідно вирішити такі завдання:

- систематичний контроль за формуванням фінансових результатів

діяльності підприємства;

- оцінка обсягу, динаміки та структури прибутку;
- дослідження впливу факторів на зміну фінансових результатів і рентабельності;
- вивчення напрямів і ефективності використання прибутку;
- визначення резервів зростання прибутку та рентабельності.

Основними джерелами інформації для проведення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності підприємства є:

- фінансова звітність підприємства – баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до річної фінансової звітності;
- аналітичні дані за рахунками 7 класу "Доходи і результати діяльності", 8 класу "Витрати за елементами", 9 класу "Витрати діяльності", а також за рахунком 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)";
- бюджети й інші фінансові плани підприємства;
- податкова звітність, зокрема Декларація про прибуток підприємства тощо.

Об'єктами аналізу та прогнозування ефективності діяльності є всі сторони діяльності підприємств. Їх відображають за допомогою системи показників, що характеризують кількісний та якісний аспекти стану економіки й ефективності виробництва.

До об'єктів відносяться кадровий, технічний, виробничий і фінансовий потенціал; різні види діяльності підприємства, їх технічне, матеріальне, фінансове забезпечення і стан. Кадровий потенціал підприємства вимірюється наявністю певних категорій трудових ресурсів та їх професійними можливостями. Під технічним потенціалом розуміється загальна сукупність різних видів техніки, технологій та їх технічні можливості, коефіцієнт корисної дії техніки.

Суб'єктам аналізу та прогнозування є підприємства, їх власники,

засновники, органи державного управління, фінансово-кредитні установи, податкові органи, потенційні інвестори.

При проведенні аналізу виникає необхідність встановити, за допомогою яких показників можна дати всебічну характеристику того чи іншого об'єкта аналізу і виявити фактори, що зумовили позитивні або негативні відхилення. Система показників (рис. 2.1) аналізу безпосередньо пов'язана з системою показників планування, але не тотожна останній. Кількість показників, необхідна для всебічного аналізу і характеристики об'єкта, завжди буде більшою, ніж кількість показників планування.



Рис 2.1 Структура надавачів послуг за областями реєстрації

[Джерело [11]]

Методика зазвичай містить наступні елементи:

- завдання і формулювання цілей аналізу;
- об'єкти аналізу;
- системи показників, за допомогою яких досліджуватиметься кожен об'єкт аналізу;
- поради з послідовності і періодичності проведення аналітичного

дослідження;

- опис способів дослідження об'єктів, що вивчаються;
- джерела даних, на підставі яких проводиться аналіз;
- вказівки з організації аналізу та технічне забезпечення аналізу;
- характеристика документів, якими краще всього оформляти результати аналізу;
- споживачі результатів аналізу.

Як найважливіший елемент методики аналізу виступають технічні прийоми і способи аналізу. Вони використовуються на різних етапах дослідження для:

- первинної обробки зібраної інформації;
- вивчення стану і закономірностей розвитку досліджуваних об'єктів;
- вивчення впливу факторів на результати діяльності підприємства;
- підрахунку невикористаних резервів підвищення ефективності діяльності підприємства;
- узагальнення результатів аналізу і комплексної оцінки діяльності підприємства;
- обґрунтування планів, управлінських рішень, різних заходів.

Що стосується прогнозування, то це процес передбачення майбутнього стану підприємства, що ґрунтується на наукових методах пізнання економічних явищ, його внутрішнього і зовнішнього середовища, а також можливих способів і термінів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів.

Процес прогнозування завжди базується на певних принципах.

Головними з них є такі:

- цілеспрямованість;
- змістовий опис поставлених дослідницьких завдань;
- системність — побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю;

- верифікованості – принцип, що потребує визначення достовірності, точності і обґрунтованості прогнозів;
- наукова обґрунтованість — всебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;
- багаторівневий опис — опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи;
- інформаційна єдність — використання інформації на однаковому рівні узагальнення й цілісності ознак;
- адекватність об'єктивним закономірностям розвитку — виявлення та оцінка стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;
- послідовне вирішення невизначеності — ітеративна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямків розвитку;
- альтернативність — виявлення можливості розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, різноманітних взаємозв'язків і структурних співвідношень.

Найважливішими функціями прогнозування ефективності діяльності є:

- визначення можливих цілей і напрямів розвитку підприємства;
- оцінка економічних, соціальних, технічних, наукових результатів реалізації кожного з можливих варіантів розвитку підприємства;
- визначення заходів щодо забезпечення реалізації можливостей та послаблення загроз кожного з можливих варіантів розвитку прогнозованих подій;
- оцінка необхідних витрат та ресурсів для впровадження розроблених заходів.

Отже, ефективність є складним і багатоаспектним економічним поняттям, яку слід розглядати як результативність діяльності, що визначається відношенням отриманого ефекту до витрачених ресурсів; як комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів та як міру досягнення поставлених цілей. Для оцінки ефективності діяльності застосовуються як

традиційні, так і сучасні підходи. Проведена їх систематизація та аналіз, а також визначено особливості, переваги і недоліки кожного із них. Доведено, що повноцінно проаналізувати та оцінити ефективність діяльності підприємства можливо на основі системи показників та критеріїв. Така система повинна надавати всебічну оцінку використання ресурсів на основі комплексу загальноекономічних показників, сприяти визначенню резервів підвищення ефективності та стимулювати використання цих резервів, забезпечувати потрібною інформацією всі зацікавлені сторони.



## Висновки до розділу 2

У представленому розділі було розглянуто та проаналізовано етапи розвитку наукової думки щодо аналізу ефективності діяльності підприємства. Було зазначено 4 основні підходи до аналізу ефективності: традиційний, математичний, багатофакторний та економетричний.

Також були досліджені нормативно-правові акти, що регулюють оцінку ефективності.

У другому пункті даного розділу, було досліджено питання облікового забезпечення оцінки та аналізу ефективності діяльності. Було зазначено, що одним з основних джерел інформації для аналізу ефективності діяльності приватного медичного закладу є його фінансова звітність, а саме звіт про фінансові результати, що джерелом інформації для аналізу показників рентабельності фірми, рентабельності реалізованої продукції, рентабельності виробництва продукції.

Також було дослідження показники для аналізу рентабельності, методи їх розрахунку.

У третьому пункті досліджено організаційно-інформаційну модель аналізу та прогнозування ефективності діяльності суб'єкта господарювання, а саме: мету, предмет, об'єкт, суб'єкт, завдання, систему показників та основну методику проведення аналізу.

## РОЗДІЛ 3.

### МЕТОДИКА АНАЛІЗУ, ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

#### 3.1. Особливості аналізу та оцінки ефективності діяльності приватного медичного закладу

Ефективність – це характеристика, що відображає ступінь досягнення конкретних результатів при певних матеріальних, тимчасових і трудових витратах.

Розрахунок показників ефективності у медичному закладі проводиться за напрямками, представленими у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

#### Класифікація показників ефективності медичного закладу

Ознака	Показники
По виду ефективності	Медична, соціальна, економічна.
За рівнем	Рівень роботи лікаря, рівень роботи підрозділів, рівень роботи відділень, рівень роботи галузі охорони здоров'я, рівень народного господарства.
За етапами або розділами роботи	На етапі попередження захворювання, на етапі лікування захворювання; на етапі реабілітації.
За обсягом роботи	Ефективність лікувально-профілактичних заходів, ефективність медико-соціальних програм.
За способом вимірювання результатів	Через зниження втрат ресурсів, через економію ресурсів, через додатково отриманий результат, інтегрований показник, який враховує всі результати.
За витратами	За витратами суспільної праці, сумарний показник за витратами живої і суспільної праці.
За формою показників	Нормативні показники здоров'я населення, показники трудових витрат; вартісні показники.

Без оцінки результатів медичної та соціальної ефективності не може бути визначена і економічна ефективність. Існує взаємозв'язок між медичною, соціальною та економічною ефективністю.

Медична ефективність – це ступінь досягнення медичного результату. У відношенні одного конкретного хворого це одужання або поліпшення стану

здоров'я, відновлення втрачених функцій окремих органів і систем. На рівні закладів охорони здоров'я та галузі в цілому медична ефективність вимірюється безліччю специфічних показників: питома вага вилікуваних хворих, зменшення випадків переходу захворювання в хронічну форму, зниження рівня захворюваності населення.

Соціальна ефективність – це ступінь досягнення соціального результату. У відношенні конкретного хворого – це повернення його до праці і активного життя в суспільстві, задоволеність медичною допомогою. На рівні всієї галузі – це збільшення тривалості майбутнього життя населення, зниження рівня показників смертності та інвалідності, задоволеність суспільства в цілому системою надання медичної допомоги. Соціальна ефективність розраховується як відношення кількості пацієнтів, які задоволені медичною допомогою, до всієї кількості пацієнтів, які зверталися за медичною допомогою.

Економічна ефективність означає найкраще використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів суспільства для прискорення досягнення його цілей. Економічна ефективність являє собою відносну величину – відношення одержуваного ефекту до необхідних для цього витрат. Такий підхід передбачає досягнення максимального ефекту при заданих витратах або заданого ефекту при мінімальних витратах. Цей показник є необхідною складовою в оцінці функціонування системи охорони здоров'я в цілому, окремих її підрозділів і структур, а також економічним обґрунтуванням заходів щодо охорони здоров'я населення.

Універсальним показником, що характеризує фінансово-господарську діяльність медичного закладу є бухгалтерський баланс. Бухгалтерський баланс – найважливіша частина бухгалтерської звітності про загальний фінансове становище медичного закладу, яка визначає здатність її адаптуватися до змін, що відбуваються в економічному середовищі. Фінансове становище медичного закладу визначається наявними фінансовими і матеріальними ресурсами (активи), структурою капіталу і фінансовими

зобов'язаннями (пасиви). Показники бухгалтерського балансу відображають платоспроможність і прибутковість медичної організації. Бухгалтерський баланс відображає ступінь рівноваги активів і пасивів, тобто ресурсів, що знаходяться в розпорядженні медичних організацій та джерел коштів, за рахунок яких вони утворюються.

На підставі абсолютних цифр, представлених в статистичних таблицях звіту, обчислюються показники і коефіцієнти, за допомогою яких аналізується діяльність установи. Особливу групу показників становлять:

- активи організації – сумарний, вкладений у справу капітал, що належить організації (матеріальний, нематеріальний);
- пасиви організації – сукупність боргів і грошових зобов'язань;
- основні засоби – вартість довготривалого використання коштів виробництва, а саме: землі, будинків, устаткування, машин, приладів;
- оборотні кошти організації – засоби виробництва, повністю споживані протягом виробничого циклу. До них відносять матеріали, сировину, енергія, напівфабрикати, готівка;
- прибуток – різниця між доходом і витратами за проведення діяльності;
- собівартість наданих послуг – вартість надання певного обсягу послуг цього виду;
- сумарний дохід організації – сума всіх отриманих коштів із усіх джерел надходжень;
- дебіторська заборгованість – сума коштів (доходів), що належать організації від всіх її боржників (дебіторів, тобто покупців і замовників);
- кредиторська заборгованість – засоби, тимчасово повернуті організацією і підлягаючі поверненню як сума боргу, що підлягає поверненню кредиторам (юридичним і фізичним особам, наприклад заборгованість по зарплаті або накопичений відсоток).

Основні засоби беруть участь в процесі виробництва медичних послуг багато разів, зберігають свою натуральну форму, переносять свою вартість на послуги охорони здоров'я частинами. Всі об'єкти основних засобів підлягають

фізичному і моральному зносу, тобто під впливом фізичних сил, технічних і економічних чинників вони поступово втрачають свої властивості, стають непридатними і не можуть надалі виконувати свої функції.

Для оцінки процесу оновлення основних засобів використовують такі показники: коефіцієнт оновлення основних засобів, коефіцієнт вибуття основних засобів, коефіцієнт інтенсивності оновлення основних засобів. Для оцінки використання основних засобів розраховують наступні показники: фондвіддачі, фондомісткості, фондоозброєності.

Оборотні кошти – це частина активів медичного закладу необхідних для безпосереднього виробництва товарів і послуг. Оборотно кошти доповнюють основні засоби. Оборотно кошти використовуються в рамках одного виробничого циклу лікувального, діагностичного, реабілітаційного процесів або протягом короткого періоду часу що не перевищує 12 місяців. Оборотно кошти повністю включаються до собівартість медичних товарів і послуг, а потім відшкодовуються у формі отриманої фінансової виручки після закінчення циклу виробництва і реалізації даних товарів і послуг. Інакше кажучи, оборотно кошти обертаються в ході виробничого циклу і чим швидше оборот, тим менше потрібно їх для забезпечення одного і того ж обсягу медичних товарів і послуг, і тим вище економічна ефективність діяльності медичної організації.

Ліквідність є найважливішою властивістю активів організацій. Ліквідність – це здатність фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів швидко і легко реалізовуватися для погашення грошових зобов'язань медичних організацій.

За ступенем ліквідності ресурси (активи) діляться на чотири групи:

- найбільш ліквідні – це грошові кошти на рахунках і в касі, короткострокові фінансові вкладення в цінні папери;
- швидко реалізовані – це довгострокова і короткострокова дебіторська заборгованість, а також готова продукція;
- повільно реалізовані – це сировина, майбутні витрати, довгострокові

фінансові вкладення, податок на додану вартість;

- важко реалізовані – нематеріальні активи, будівлі, споруди, обладнання, незавершене будівництво, дохідні вкладення в матеріальні цінності, відкладені податкові активи.

Показники ТОВ “Медикал Сервіс”, що наведені у табл 3.2, свідчать про низький рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, адже майже всі показники суттєво відхиляються від нормативних значень. ТОВ “Медикал Сервіс” не може швидко покривати свої грошові зобов’язання шляхом реалізації активів.

Таблиця 3.2

**Динаміка показників платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ  
«Медикал Сервіс» за 2016-2020рр.**

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення, (+,-)				Нормативне значення показника	Відхилення від норми в 2020 році
						2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019		
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	1,63	0,80	0,29	0,14	0,22	-0,83	-0,51	-0,15	0,08	>1	-0,78
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	0,96	0,52	0,17	0,09	0,17	-0,44	-0,35	-0,07	0,07	>0,5	-0,33
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,15	0,07	0,04	0,02	0,02	-0,08	-0,04	-0,02	0,01	>0,2	-0,18
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	0,49	0,01	-1,66	-3,22	-1,87	-0,48	-1,67	-1,56	1,35	>0,5	-2,37
Коефіцієнт фінансової залежності	2,04	73,23	-0,60	-0,31	-0,53	71,19	-73,83	0,29	-0,22	<2,0	-2,53
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,66	-14,39	1,14	1,13	1,19	-15,05	15,53	-0,01	0,07	>0,5	0,69
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	<0,5	-0,50
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,39	-0,25	-2,47	-6,06	-3,51	-0,64	-2,22	-3,59	2,55	>0,1	-3,61
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,96	0,01	-0,62	-0,76	-0,65	-0,95	-0,64	-0,14	0,11	>1	-1,65

[Розроблено автором]

Прибуток – це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво. В економічній діяльності медичної організації розраховують наступні показники прибутку: валовий прибуток, прибуток від реалізації медичних товарів і послуг, чистий прибуток.

Рентабельність характеризує ефективність використання ресурсів в процесі

виробництва і реалізації медичної продукції, визначається відношенням прибутку до затрат. Розраховують загальну рентабельність, рентабельність реалізованих медичних товарів і послуг, рентабельність власного капіталу.

Відповідно по проведених розрахунках, що наведені у табл 3.3, ТОВ «Медикал Сервіс» все ще не є рентабельним, адже рентабельність підприємства у 2020 р. становила -79%, а рентабельність реалізованої продукції -27%. Незважаючи на це, ці показники також мають позитивну динаміку.

Таблиця 3.3

### Показники рентабельності ТОВ «Медикал Сервіс» за 2016-2020рр.

Найменування показника	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення, (+,-)				Відхилення, %			
	рік	рік	рік	рік	рік	2017/	2018/	2019/	2020/	2017/	2018/	2019/	2020/
						2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Рентабельність власного капіталу	-149%	-11975%	161%	103%	30%	-11826%	12137%	-58%	-74%	7913%	-101%	-36%	-71%
Рентабельність основних засобів		-1040%	-1325%	-1178%	-210%	-1040%	-286%	148%	968%	-	27%	-11%	-82%
Рентабельність реалізованої продукції	-4916%	-160%	-144%	-151%	-27%	4756%	16%	-7%	124%	-97%	-10%	5%	-82%
Рентабельність діяльності		-201%	-295%	-392%	-79%	-201%	-94%	-97%	313%	-	47%	33%	-80%
Рентабельність оборотних активів		-249%	-379%	-588%	-126%	-249%	-130%	-208%	462%	-	52%	55%	-79%
Рентабельність операційних витрат	100%	64%	67%	64%	26%	-36%	3%	-3%	-38%	-36%	4%	-5%	-59%
Рентабельність необоротних активів		-1040%	-1325%	-1178%	-210%	-1040%	-286%	148%	968%	-	27%	-11%	-82%

*[Розроблено автором]*

Зважаючи на те, що у ТОВ «Медикал Сервіс» є контакт-центр, витрати на який становлять велику частку від сукупних витрат, доцільно також проаналізувати його ефективність. (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

### Показники ефективності контакт-центру ТОВ «Медикал Сервіс» за 2018-2021рр.

Показник	2018	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
	рік	рік	рік	рік	2018/2019	2019/2020	2020/2021	2018/2019	2019/2020	2020/2021
Ср. к-сть дзвінків за день	170	840	1500	7000	670	660	5500	394,1%	78,6%	366,7%
Ср. к-сть вхідних. Дзвінків за день	90	580	1070	3400	490	490	2330	544,4%	84,5%	217,8%
Ср. к-сть пропущених дзв. за день	80	260	430	3600	180	170	3170	225,0%	65,4%	737,2%
Ср. К-сть оброблених дзвінків за день	170	840	1500	4100	670	660	2600	394,1%	78,6%	173,3%
К-сть працівників у зміну	2	5	8	17	3	3	9	150,0%	60,0%	112,5%
% вхідних дзвінків	52,9%	69,0%	71,3%	48,6%	16,1%	2,3%	-22,8%	30,4%	3,3%	-31,9%
% пропущених дзвінків	47,1%	31,0%	28,7%	51,4%	-16,1%	-2,3%	22,8%	-34,2%	-7,4%	79,4%
% оброблених дзвінків	100,0%	100,0%	100,0%	58,6%	0,0%	0,0%	-41,4%	0,0%	0,0%	-41,4%
К-сть дзвінків на 1 оператора	85	168	188	412	83	19,5	224,2647	97,6%	11,6%	119,6%

*[Розроблено автором]*

Проаналізувавши ефективність контакт-центру, можна зробити висновок, що цей підрозділ працює ефективно. Кількість дзвінків на 1 оператора у 2021р. порівняно з 2020р. зросла на 119,6 %. Зменшення кількості відпрацьованих дзвінків можна пояснити періодом пандемії та кількістю пацієнтів, які бажають задекларуватись.

Не зважаючи на низькі коефіцієнти платоспроможності та фінансової стійкості у 2016-2020 рр., на думку автора у 2021 році ці показники суттєво покращаться. Підтвердженням того, є динаміка укладання декларації пацієнтів з закладом (рис 3.1), що є одним з ключових показників ефективності діяльності приватного медичного закладу, що надає первинну медичну допомогу згідно з договором з НСЗУ.



Рис 3.1 Динаміка укладання декларацій щомісячно ТОВ “Медикал Сервіс”

станом на 29.10.2021

[Джерело [43]]

Відповідно до рисунку 3.1, швидкість набору декларацій у 2021 р. суттєво зросла. За період січень-жовтень 2021 р. було підписано більше 55 тис. декларацій, що суттєво збільшує надходження коштів від НСЗУ, згідно договору. Найбільш швидкий набір відбувся у вересні та жовтні 2021 р. – близько 10 тис. декларацій щомісяця.



### **3.2. Методика прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу**

Основа в управлінні підприємством становлять управлінські рішення, які приймаються його керівництвом, виходячи з певної економічної інформації, її аналізу та використання для досягнення поставлених цілей, одержання бажаного прибутку, зниження витрат, підвищення рентабельності. За вихідні дані доцільно прийняти статистичну інформацію, зокрема, середньорічну вартість активів, витрати на оплату, собівартість реалізованих товарів та послуг, обсяги реалізації, ціну. При цьому кожному підприємству, зокрема приватному медичному закладу, необхідно проводити аналіз зазначених економічних показників у динаміці, мати відповідні закономірності, залежності між конкретними показниками, що дасть змогу знайти між ними взаємозв'язок, визначати невідомі значення показників за відомими.

Оскільки управління бізнесом ґрунтується на передбаченні результатів діяльності підприємства, то використання методу прогнозування у прийнятті управлінських рішень має теоретичне і практичне значення, стає вирішальним у досягненні ефективності діяльності медичного закладу.

Для того аби визначитися зі своєю участю на первинному ринку медичних послуг, необхідно знати кількість надавачів, кількість споживачів послуг на 1 надавача та кількість споживачів, що ніде не обслуговуються. З урахуванням цих показників, можна поррахувати темп приросту декларацій у медичному закладі, надходження грошових коштів від держави та інші показники.

Для визначення ефективності діяльності ТОВ “Медикал Сервіс”, поррахуємо умовну фінансову модель одного відділення (дод. Н).

Одним з важних параметрів моделі є дохід, що складається з:

1. Дохід від підписаних декларацій (73% від сукупного доходу)

Для прогнозування цього показнику, необхідно розуміти кількість лікарів різних спеціалізацій первинної ланки, динаміку набору декларації та структуру вікової групи пацієнтів. Середня кількість спеціалістів первинної ланки на 1 відділення – 10 лікарів. (6 - Сімейних лікарів, 2 - Педіатри, 2 Терапевти).

Для розрахунку прогнозованого доходу від декларацій, необхідно також враховувати динаміку набору декларацій (рис 3.2) та фактичну ставку, яку компенсує держава за кожного активного пацієнта.

	ИТОГО	1-й год	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	2-й год	3-й год
Приток декларацій		+7 300	+150	+800	+500	+500	+300	+600	+800	+700	+950	+950	+950	+5 900	+1 550	
Колічество декларацій	<b>14 750</b>	<b>7 300</b>	150	650	1 150	1 650	1 950	2 550	3 150	3 750	4 450	5 400	6 350	7 300	<b>13 200</b>	<b>14 750</b>
<b>Декларации по врач</b>	<b>14 750</b>	<b>7 300</b>													<b>13 200</b>	<b>14 750</b>
1 Семейный врач 1, за	<b>1 750</b>	1 750	100	250	400	550	700	850	1 000	1 150	1 300	1 450	1 600	1 750	1 750	1 750
2 Семейный врач 2	<b>1 700</b>	1 700		300	600	900	1 000	1 100	1 200	1 300	1 400	1 500	1 600	1 700	1 700	1 700
3 Семейный врач 3	<b>1 700</b>	1 300						300	600	900	1 000	1 100	1 200	1 300	1 700	1 700
4 Семейный врач 4	<b>1 700</b>	1 000								300	600	900	1 000	1 700	1 700	
5 Семейный врач 5	<b>1 700</b>	300									100	200	300	1 500	1 700	
6 Семейный врач 6	<b>1 900</b>	100												100	1 300	1 900
7 Семейный врач 7	<b>1 900</b>	100												100	1 300	1 900
8 Педиатр 1	<b>800</b>	600	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600	800	800
9 Педиатр 2	<b>800</b>	400										150	300	400	800	800
10 Педиатр 3	<b>800</b>	50												50	650	800
11	<b>0</b>														0	0

Рис 3.2 Динаміка набору декларації у розрізі лікарів

[Розроблено автором]

Також не треба забувати про вікову категорію, адже в залежності від віку, ставка компенсації змінюється. Умовна питома вага пацієнтів у розрізі віку та спеціалізацій наведена на рис 3.3.

Сімейний лікар	100%
Діти (0-5)	1%
Діти (6-17)	2%
Дорослі (18-39)	50%
Дорослі (40-64)	35%
Дорослі (65+)	12%
Терапевт	100%
Діти (0-5)	0%
Діти (6-17)	0%
Дорослі (18-39)	50%
Дорослі (40-64)	36%
Дорослі (65+)	14%
Педіатр	100%
Діти (0-5)	48%
Діти (6-17)	52%
Дорослі (18-39)	0%
Дорослі (40-64)	0%
Дорослі (65+)	0%

Рис 3.3 Питома вага пацієнтів у розрізі віку та спеціалізації лікаря

[Розроблено автором]

Враховуючи усі вище наведені фактори, можна поррахувати динаміку отримання доходу від підписаних декларацій терміном на 3 роки. (рис 3.4)

ДОХОДИ (без НДС)	27 267 858	3 152 519	36 063	74 976	103 947	139 644	163 828	217 116	261 182	295 214	354 699	431 337	491 809	582 704
Доходи по декл:	19 803 521	1 772 050	7 879	31 129	51 808	75 941	87 608	116 843	143 158	164 006	199 697	240 265	296 850	356 865
<b>Доходи по деклар:</b>	<b>19 803 521</b>	<b>1 772 050</b>	<b>7 879</b>	<b>31 129</b>	<b>51 808</b>	<b>75 941</b>	<b>87 608</b>	<b>116 843</b>	<b>143 158</b>	<b>164 006</b>	<b>199 697</b>	<b>240 265</b>	<b>296 850</b>	<b>356 865</b>
1 Семейный врач 1, з	2 039 860	428 880	3 531	9 773	15 132	21 501	26 482	33 228	39 092	43 506	50 820	54 855	62 548	68 411
2 Семейный врач 2	2 051 966	487 014	0	11 728	22 699	35 183	37 831	43 002	46 911	49 181	54 729	56 747	62 548	66 457
3 Семейный врач 3	1 790 426	247 668	0	0	0	0	0	11 728	23 455	34 048	39 092	41 614	46 911	50 820
4 Семейный врач 4	1 594 586	108 702	0	0	0	0	0	0	0	0	11 728	22 699	35 183	39 092
5 Семейный врач 5	1 241 621	23 329	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3 783	7 818	11 728
6 Семейный врач 7	2 880 479	9 629	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9 629
7 Семейный врач 6	2 880 479	9 629	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9 629
8 Педиатр 1	2 157 564	371 008	4 348	9 629	13 977	19 257	23 295	28 886	33 700	37 272	43 328	46 590	52 957	57 771
9 Педиатр 2	1 840 599	81 376	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13 977	28 886	38 514
10 Педиатр 3	1 325 940	4 814	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4 814

Рис 3.4 Динаміку отримання доходу від підписаних декларацій

[Розроблено автором]

## 2. Дохід від надання платних послуг вторинної медицини (6%)

Нехай, середня ціна однієї платної послуги становить 300 грн. Прогнозуючи динаміку замовлень платних послуг вторинної медицини та перемножуючи на середню ціну послуги, можна спрогнозувати дохід від цієї категорії (рис 3.5)

	ИТОГО	1-й год	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	2-й год	3-й год
<b>Колічество услуг в</b>	40	40	0	10	30	60	100	140	170	190	200	200	200	200	200	200
Узкий специалист 1	20	20	5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 2	20	20	5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 3				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 4				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 5				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 6				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 7				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 8				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 9				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Узкий специалист 10				5	10	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
<b>Доходы от услуг в</b>	1 890 000	450 000	0	3 000	9 000	18 000	30 000	42 000	51 000	57 000	60 000	60 000	60 000	60 000	720 000	720 000
Узкий специалист 1	201 000	57 000	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 2	201 000	57 000	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 3	195 000	51 000	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 4	195 000	51 000	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 5	189 000	45 000	0	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 6	189 000	45 000	0	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 7	183 000	39 000	0	0	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 8	183 000	39 000	0	0	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 9	177 000	33 000	0	0	0	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Узкий специалист 10	177 000	33 000	0	0	0	0	0	1 500	3 000	4 500	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000

Рис 3.5 Прогнозована кількість замовлень послуг вторинної ланки та дохід від їх надання

[Розроблено автором]

## 3. Дохід від надання платних послуг первинної медицини (7%)

Зважаючи на статистику минулих років, ситуація з платними послугами первинної ланки відрізняється. Попит на них менше, але ціна вища. Для розрахунку взяли середню ціну – 600грн за 1 послугу та в середньому 10 послуг на місяць наданих 1 лікарем та спрогнозували динаміку доходу на 3 роки. (рис 3.6)

	ИТОГО	1-й год	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	2-й год	3-й год
<b>Доходы от услуг пер</b>	<b>1 770 000</b>	<b>330 000</b>	<b>12 000</b>	<b>18 000</b>	<b>18 000</b>	<b>18 000</b>	<b>18 000</b>	<b>24 000</b>	<b>24 000</b>	<b>24 000</b>	<b>30 000</b>	<b>42 000</b>	<b>42 000</b>	<b>60 000</b>	<b>720 000</b>	<b>720 000</b>
Семейный врач 1 з	216 000	72 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Семейный врач 2	210 000	66 000	0	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Семейный врач 3	186 000	42 000	0	0	0	0	0	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Семейный врач 4	168 000	24 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Семейный врач 5	162 000	18 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Семейный врач 6	150 000	6 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 000	72 000	72 000
Семейный врач 7	150 000	6 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 000	72 000	72 000
Педиатр 1	216 000	72 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Педиатр 2	162 000	18 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 000	6 000	6 000	72 000	72 000
Педиатр 3	150 000	6 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 000	72 000	72 000

Рис 3.6 Прогнозований дохід послуг первинної ланки на 3 роки

*[Розроблено автором]*

#### 4. Дохід від співпраці з страховими компаніями (4%)

Співпраця зі страховими компаніями може включати різні напрямки. Один з цікавих кейсів, що є у ТОВ “Медикал Сервіс”, заключається у співпраці зі страховою, яка у свою чергу співпрацює з банком. Клієнт банку, беручи кредит, отримує медичне страхування та може отримувати безкоштовні онлайн-консультації упродовж року. Страхова компанія сплачує фіксовану ціну за кожного пацієнта. На основі цього та інших кейсів, було спрогнозовано дохід медичного закладу упродовж 3-ох років (3.7)



Інша частина моделі присвячена змінним, постійним та капітальним витратам.

Змінні витрати – це витрати, загальна величина яких знаходиться в безпосередній залежності від обсягів реалізації, а також від їх структури при реалізації декількох видів послуг. Це витрати на сировину, матеріали, паливо і енергію, транспортні послуги, більшу частину трудових ресурсів. Величина змінних витрат залежить в кінцевому рахунку не тільки від обсягів виробництва, але й від економії матеріальних і трудових витрат у результаті проведення раціоналізації виробництва та праці. Вплив таких заходів призводить до того, що змінні витрати зі зростанням обсягів виробництва збільшуються по-різному [31].

У моделі наведені такі параметри змінних витрат:

1. Премії лікарям первинної ланки (відсоток від наданих послуг)
2. Премії лікарям вторинної ланки (відсоток від наданих послуг)
3. Премії іншого персоналу

Цей розділ може включати заохочення адміністративного персоналу клініки за виконані KPI. Наприклад, 10 грн за кожен оформлений декларацію або 5 грн за позитивний відгук пацієнта на сторінці закладу у соціальних мережах.

4. Маркетинг

У цьому розділі було враховано витрати на розробку, друк та монтаж поліграфічної продукції, а саме банерів. Також друк флаєрів, наліпок, листів інформування для пацієнтів на різні теми.

5. Витрати на аналізи (витрати на утилізацію використаних шприців)
6. Сировина

Цей розділ включає придбання сировини (вакцини), матеріалів та медичні розхідники (рукавиці, шприци, пробірки та інше) для надання медичних послуг.

Постійні витрати – це витрати, які не змінюються зі зміною обсягу виробництва, вони здійснюються в кожен період часу, тобто залежать від часу, а не від обсягу виробництва [63].

В моделі враховані такі постійні витрати:

1. Орендна плата за приміщення 120 м. кв. з урахуванням комунальних витрат та охорони
2. Зарплата співробітників відділення: лікарів, адміністраторів, медичних сестер, санітарок.
3. Податки
4. Корпоративні заходи та навчання персоналу
5. Рекрутинг лікарів
6. Адміністративне супроводження відділення (фінансовий, бухгалтерський та складський облік, логістика та інші напрямлення)
7. Витрати на контакт-центр (збільшення витрат здійснюється внаслідок збільшення пацієнтів, що обслуговуються у відділенні)
8. ІТ- сервіси: медичні інформаційні системи, телефонія, сервера, поштові сервіси та інше.

Капітальні витрати– це кошти, що використовуються компанією для придбання, модернізації та обслуговування фізичних активів, таких як майно, заводи, будівлі, технологія чи обладнання.

У випадку з медичним закладом, сюди включається:

- Паушальний внесок (у моделі співпраці по франшизі)
- Реєстрація ТОВ, отримання ліцензії
- Ремонт приміщення
- Обладнання, меблі
- Витрати на відкриття (вивіски, поліграфія та інше)

Враховуючи усі категорії доходів та витрат, відділення у перший рік принесе -1 190 798 грн чистого збитку, а вже у другий 3 822 937 грн (+421%) та третій 6 258 777 грн (+64%) чистого прибутку, що у сумі за усі 3 роки складає 8 890 916 грн.

У разі прогнозування ефективності діяльності всієї мережі медичного закладу, доцільно врахувати ріст кількості відділень у мережі. Динаміку чистого прибутку мережі, що відкриває щомісяця у середньому 2 відділення наведена у дод. О. Результати такої діяльності відображені на рис. 3.9 .

Показник	Фактичне значення			Абс. відхилення		Відносне відхилення	
	1 Рік	2 Рік	3 Рік	1 рік/ 2 рік	2 рік/ 3 рік	1 рік/ 2 рік	2 рік/ 3 рік
Чистий прибуток	1 937 912	85 344 593	248 849 938	83 406 681	163 505 345	4304%	192%

Рис 3.9 Динаміка прогнозованого чистого прибутку на 3 роки

*[Розроблено автором]*

Отже, незважаючи на низькі показники ефективності діяльності у 2016-2020рр., в умовах сучасної пандемії та масової вакцинації населення, підприємство може удосконалити поточні бізнес-процеси, впровадити політику масового розширення мережі та збільшити свою ефективність.

### **3.3. Напрями вдосконалення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу**

Система показників ефективності діяльності медичного закладу дозволяє:

- виділити процеси в організації, які дають основний результат;
- оцінити особисту ефективність кожного співробітника;
- орієнтувати персонал на досягнення необхідних результатів;
- пов'язати щоденну роботу персоналу зі стратегічними цілями;
- перетворити систему звітності на цінний і необхідний інструмент, який впливає на процес прийняття рішень менеджментом закладу;
- підготувати рішення для оптимізації системи оплати праці.

Основними критеріями ефективності є медичні, організаційні і фінансові критерії. Зазвичай, акціонерів цікавлять фінансові, лікарів — медичні, а менеджменту слід вибудувати систему так, щоб задовольнити і тих, і інших. Основною метою роботи приватного медичного закладу є задоволення потреб



пацієнта, а його критерії ефективності включають фінансовий прибуток, темпи зростання, зменшення собівартості послуг, збільшення клієнтської бази, збільшення лояльності клієнтів, зростання кількості повторних звернень, а також якість сервісу, зменшення витрат на залучення одного пацієнта і зростання репутації медичного центру.

Ефективність медичного центру підвищують:

- сильний менеджмент;
- хороше управління, побудоване на інформаційній системі;
- система зворотного зв'язку (її наявність чи відсутність є ключовим параметром ефективності);
- довіра як елемент корпоративної культури: має існувати прозора система оплати праці;
- система мотивації персоналу;
- адекватна інформаційно-аналітична система, облік показників;
- висока кваліфікація персоналу;
- здатність персоналу до навчання;
- наявність стандартів обслуговування.

В сучасних умовах, класичні методи аналізу та оцінки ефективності діяльності необхідно поліпшувати. Для досліджуваного підприємства ТОВ “Медикал Сервіс” доцільним було б розраховувати:

- структуру та динаміку укладених декларацій щомісячно;
- кількість відтоку та притоку декларацій між філіями;
- кількість звернень пацієнтів в розрізі сезонності;
- структуру доходу в розрізі видів наданих послуг (вакцинація, прийоми, медсестр. послуги, аналізи і тд.);
- плинність кадрів.

Також одним з напрямків аналізу та прогнозування ефективності діяльності приватного медичного закладу є ефективність роботи контакт-центру, а саме розрахунок таких показників:

- кількість дзвінків;
- % пропущених;
- % пацієнтів, яким допомогли вирішити проблему у телефонному режимі;
- кількість дзвінків на 1 оператора;
- ефективність праці операторів в загальному;
- структура питань, за якими телефонують.

Також доцільним є аналізувати та прогнозувати ефективність маркетингової діяльності та як вона впливає на діяльність підприємства.

### Висновки до розділу 3

Проведена комплексна діагностика ефективності діяльності компанії ТОВ “Медикал Сервіс” надала змогу сформувавши основний інструментарій забезпечення підвищення її ефективності. Сформовано найбільш дієвий і практичний організаційно-економічний механізм ТОВ “Медикал Сервіс” та наведено його характеристику.

Через постійні зміни ринку, реформування з боку держави та світової пандемії, приватні клініки вимушені постійно шукати нові шляхи розвитку. Тому розроблений автором метод аналізу та прогнозування ефективності діяльності компанії ТОВ “Медикал Сервіс” є досить дієвим і спрямований на розширення її сфери послуг та освоєння нових сегментів та ніш ринку медицини.

У роботі представлено основні напрями отримання прибутку компанії та за допомогою збалансованої системи показників розроблено пропозиції, щодо удосконалення аналізу ефективності діяльності підприємства у сфері медичних послуг. Визначено, що основними складовими щодо підвищення ефективності діяльності компанії є бізнес-процеси та клієнти.

На основі проведеного аналізу, представлено основні показники впливу на ефективність з боку бізнес-процесів та клієнтської складової. Визначено, що для того, щоб удосконалити ефективність компанії потрібно враховувати комплекс технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів та їх взаємозв’язок між собою.

У розділі проаналізовано коефіцієнт ефективності компанії за 2016–2020 рр., та представлено результати аналізу основних показників ефективності. Запропоновано шляхи удосконалення щодо підвищення та забезпечення ефективності ТОВ “Медикал Сервіс” у майбутньому, який розрахований для клієнтів. Визначено, що проект не є ризиковим і є дуже ефективним.

В розділі було проаналізовано і прогнозовано динаміку росту ефективності компанії на 2022-2024 рр. від залучення додаткового капіталу.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У ході написання даної випускної кваліфікаційної роботи було вивчено теоретичні та практичні аспекти здійснення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності у сфері медичних послуг в Україні. Дослідження здійснювалось на базі українського підприємства ТОВ «Медикал Сервіс», що надають медичні послуги первинної ланки. У результаті здійснено дослідження зроблено наступні висновки:

1. Розглянуто та проаналізовано основні теоретичні і практичні підходи до визначення категорії «економічна ефективність» та розглянуто різні її види. Досліджено основні фактори впливу на ефективність підприємства та розкрито їх суть. Наведено обґрунтування розбіжності таких понять як «результативність» та «ефективність». Визначено, що «ефективність» – співвідношення отриманого результату до витрат та є динамічною, комплексною організаційно-управлінською системою, щодо забезпечення максимального рівня прибутку за наявних ресурсів підприємства.

2. Розглянуто основні категорії пацієнтів, особливості діяльності та відображена організаційна структура компанії. Проведене дослідження показало, що для ТОВ «Медикал Сервіс» найбільшу загрозу представляють ринкові чинники. У цей же час великі можливості підприємству надають технологічні, економічні і конкурентні переваги. Підприємство має вищий рівень конкурентоспроможності, порівняно з найближчими конкурентами ТОВ «Медична Зірка» та ТОВ «Перша Приватна Поліклініка», що обумовлено більш розвиненою мережею продажів послуг та кращим сервісом надання цих послуг. Представлено аналіз структурних змін основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Медикал Сервіс» за 2016–2020 рр. та виявлено, що відбувається зростання, як необоротних (121,04 %), так і оборотних активів (160,4 %). Структурні зміни активів і пасивів балансу ТОВ «Медикал Сервіс» свідчать про достатньо ефективну стратегію розвитку компанії. Збільшення власного капіталу (42,13 %) та ефективне управління витратами свідчить про зростання масштабів діяльності підприємства,

розширення сфер діяльності та зміцнення позицій на вітчизняному ринку медичних послуг. Динаміка коефіцієнта рентабельності діяльності вказує на стабільний рівень забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства та відносно ефективну програму реалізації стратегії його розвитку. Таким чином, ТОВ «Медикал Сервіс» доцільно підвищувати ефективність управління фінансово-господарською діяльністю та раціонально управляти власним ресурсним забезпеченням.

3. У результаті проведеного аналізу стану розвитку приватних медичних закладів виявлено такі тенденції: на ринку переважають компанії комунальної форми власності (~ 90%), а активний розвиток первинної ланки на ринку за останні 2019-2021 роки стрімко зріс через появу світової пандемії COVID-19. Перспективами ринку медичних послуг є їх автоматизація, цифровізація, зростання якості та швидкості надання, а також збільшення охоплення ринку приватним сектором.

4. У ході оцінки нормативно-правового забезпечення визначено, що в Україні відсутня чітка законодавча база з питань регулювання аналізу та прогнозування ефективності діяльності у сфері медичних послуг. При цьому є розвинена, повна та обґрунтована база для державного сектору, яким може використовуватись приватний сектор у вигляді рекомендацій.

Тема аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності достатньо детально розроблена у спеціальній літературі. Науковці приділяють значну увагу як теоретичним, так і практичним аспектам методології аналізу, обґрунтовуючи необхідність залучення іноземних практик та розроблення рекомендацій щодо аналізу та прогнозування ефективності для окремих секторів економіки.

5. У результаті оцінки облікового забезпечення аналізу та прогнозування ефективності діяльності у сфері медичних послуг, зокрема ТОВ «Медикал Сервіс» виявлено, що основними документами тут виступає первинна документація (кадровий облік, акти наданих послуг, договори зі страховими компаніями та лабораторіями), облікові реєстри, фінансова, податкова та

управлінська звітність, інше.

6. Серед медичних послуг, що надаються клієнтам компанії “Медикал Сервіс” найбільш поширеними є обслуговування в межах декларації з лікарем, що гарантується Національною службою здоров’я України. Також одним з напрямків розвитку, підприємство займається розвитком диджиталізації медичної сфери, застосовує сучасні методи автоматизації бізнес-процесів та є прикладом у цьому напрямку.

7. У ході дослідження організації аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності ТОВ «Медикал Сервіс» опрацьована та узагальнена концепція аналізу, що включає мету, принципи, завдання, суб’єкти, об’єкти, контрольні процедури, порядок узагальнення, представлення результаті та прийняття рішень на їх основі. У ході вивчення організації аналізу виявлений недолік у відсутності документальної регламентації процедури аналізу, оцінки та прогнозування.

8. У результаті вивчення функціонування механізму здійснення аналізу, оцінки та прогнозування діяльності ТОВ «Медикал Сервіс» було виявлено, що він складається з трьох блоків «забезпечення аналізу», «здійснення аналізу» (застосування контрольних процедур та збір інформації), «обробка результатів» (представлення інформації у вигляді звітів та прийняття на їх основі управлінських та інших економічних рішень). Такий механізм є повністю виправданим та відповідає потребам досліджуваного підприємства. Серед найпоширеніших аналітичних процедур тут використовуються спостереження, документальна перевірка, огляд проміжних результатів проекту, огляд корпоративної пошти, аналітичні процедури, фактичний контроль робочого часу через інструментарій CRM-системи, аналіз звернень до контакт-центру та інше.

9. За результатами проведеного дослідження теоретичних та практичних аспектів здійснення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності на базовому підприємстві була розроблена стратегія вдосконалення методології аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності.

Основною рекомендацією була розробка та впровадження нових показників ефективності діяльності.

У результаті виконання поставлених перед дослідженням завдань була досягнута його мета. Таким чином, було оцінено теоретичні та практичні особливості і механізму здійснення аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності підприємства у сфері медичних послуг, а крім того, розроблено рекомендації щодо вдосконалення існуючої системи аналізу, оцінки та прогнозування ефективності діяльності ТОВ «Медикал Сервіс». Практична реалізація наданих за результатами дослідження рекомендацій сприятиме подальшому розвитку, зміцненню ринкових позицій та досягненню стратегічних цілей базовим приватним медичним підприємством.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Аджавенко М.М. Теоретичні засади визначення сутності категорії «ефективність розвитку» підприємств / М.М. Аджавенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 264–270.
2. Басовський, Л. Є. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності [Текст]/Л. Є. Басовський, Є. Н. Басовська. - М.: ІНФРА-М, 2006. - 365 с
3. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства / О. І. Белей // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. – 2015. – Вип. 14. – С. 16–20.
4. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посіб. Львів : Компакт-ЛВ – 2005. – 255 с.
5. Блінова, У. Ю. Удосконалення методики аналізу як методу превентивного контролю в антикризовому менеджменті [Текст] / У. Ю. Блінова // Аудит та фінансовий аналіз. - 2006. - № 2. - С. 29-36.
6. Блюменталь, М. Чому 80-річна модель Дюпона все ще має шанувальників / М. Блюменталь, Г. Робін // CFO Magazine -1998- с. 13
7. Брейлі, Р. Принципи корпоративних фінансів [Текст] / Р. Брейлі, С. Майерс; пров. з англ. Н. Барішнікова. - М.: Олімп-Бізнес, 2004. - 977 с
8. Геману М. Економічна ефективність та рентабельність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/265814327\\_ECONOMIC\\_EFFECTIVENESS\\_AND\\_PROFITABILITY](https://www.researchgate.net/publication/265814327_ECONOMIC_EFFECTIVENESS_AND_PROFITABILITY).
9. Горло В.І. Використання математичних моделей при оцінці ефективності системи внутрішнього контролю / В.І. Горло // Економічний аналіз: теорія і практика. - 2007. - № 4. - С. 57-61.
10. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісноорієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клі- маш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.
11. Гречко А. В., Гречухін А. С. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс] /А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Ефективна економіка. 2016. №1. – Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2016/44.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf).
12. Домарадзька Г.С. Прогнозування і макроекономічне планування: Навч. посібник / Домарадзька Г.С., Гладун Т.М., Фещур Р.В. – Львів: «Магнолія2006», 2007. – 211 с.
13. Друкер П. Ф. Практика менеджменту. - М. : «Вільямс», 2015. - 400 с
14. Дудукало Г.О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства. Ефективна економіка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1031>
15. Душенькіна Є. А. Економіка підприємства: конспект лекцій / Є. А. Душенькіна // Електронне видання, Ексмо, 2009. - 160 с.



16. Дарміць Р.З. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства / Р.З. Дарміць, Н.О. Вацик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 153–161.
17. Ефективне управління медичними закладами. Можливості МІС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://euromd.com.ua/post-8164-efektivne-upravlinnya-medichnimi-zakladami-mozhливosti-mis>.
18. Єрьоміна Г. А. Ключові показники ефективності як інструмент управління організацією [Електронний ресурс] / Г. А. Єрьоміна // Інтернет-журнал «наукознавство». 2015. №5. Том 7. – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/126EVN515.pdf>.
19. Жулай Г.С. Управління ефективністю діяльності підприємства як важлива складова успішного ведення бізнесу / Г.С. Жулай // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 3 (87). – С. 73–80.
20. Забезпечення конкурентних переваг у контексті формування ресурсного портфеля підприємства / Г. О. Швиданенко, М. А. Теплюк, І. І. Декрет // Молодий вчений (Економічні науки). – 2016. – № 12.1 (40). – С. 1001–1005. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/236.pdf>
21. Замкова Н.Л. Управління ефективністю діяльності підприємства / Н.Л. Замкова, А.О. Бондар // Менеджмент ХХІ століття: сучасні моделі, стратегії, технології. Збірник наукових праць всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2015. – С. 12–24.
22. Зубенко Т.М. Сучасні концепції ефективного господарювання підприємства / Т.М. Зубенко // Студентський науковий вісник. Серія: економічні та гуманітарні науки. Науковий збірник. Випуск 19. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2015. – С. 78–88.
23. Касич А.О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А.О. Касич, І.Г. Хіміч // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176–179.
24. Керанчук Т. Л., Басюк Т.П. Управління інвестиційними проектами підприємства на основі ціннісно-орієнтованих підходів. Актуал. Проблеми економіки. 2016. № 9. С. 137-143.
25. Ковальов В. В. Аналіз господарської діяльності підприємства: навч. для вузів [Текст] / В. В. Ковальов, О. Н. Волкова. - М.: Проспект, 2006. - 420 с
26. Косянчук Т.Ф. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Т.Ф. Косянчук, С.В. Кучма // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 113–116.
27. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз. Підручник. / Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с
28. Кривов'язюк І.В. Процес прийняття господарських рішень та його вплив на ефективність діяльності підприємства [Електронний ресурс] / І.В. Кривов'язюк, А.І. Пахольчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

- 29.Кривов'язюк І.В. Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем / І.В. Кривов'язюк, І.Я. Тишко // Наука й економіка. – 2009. – Випуск 4 (16). Том 2. – С.166–173.
- 30.Кривов'язюк І.В. Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід: монографія / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк: ЛНТУ, 2012. – 392 с.
31. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / А.В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 215 с.
- 32.Левчак І.Я. Вартість підприємства як критерій ефективності управління [Електронний ресурс] / І.Я. Левчак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – № 1 (42). – С. 104–108.
- 33.Лозовський О.М. Управлінський контроль як складова ефективної діяльності підприємства / О.М. Лозовський, Ю.С. Чабан // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6 (3). – С. 16–19.
- 34.Майстро Р.Г. Науково-теоретичні основи ефективності / Р.Г. Майстро, Ю.С. Щербак // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 32 (1075). – С. 97–102.
- 35.Маркар'ян Е. А. Фінансовий аналіз [Текст]/Е. А. Маркар'ян, Г. П. Герасименко, С. Е. Маркар'ян. - М.: КноРус, 2007. - 217 с
- 36.Мартинюк О. А. Впровадження системи управління якістю в медичних закладах / О. А. Мартинюк, Н. Ф. Курдибанська // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 6. - С. 75-79.
- 37.Мельник Л. А. Сучасний керівник медичного закладу в умовах реформування здравоохоронної галузі. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2018. № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=1336>.
38. Мінченко М.В., Чижов Л.П., Фролков А.В. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 442 с.
39. Модернізація менеджменту системи охорони здоров'я в умовах проведення медичної реформи. Аналітична записка за матеріалами науково-практичної конференції з міжнародною участю, Тернопіль–Кам'янець–Подільський, 12–13 грудня 2018 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/33636/1/pdf>
- 40.Науковий Менеджмент в медицині. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://angioveritas.com/innovatsiji/naukovo-innovatsijnyj-menedzhment>.
- 41.Ніколаєнко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. 2016. №6. С. 180–191.
- 42.Нортон Д. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп Бизнес, 2010. – 320 с.
43. НСЗУ. Статистика поданих декларацій про вибір лікаря первинної медичної допомоги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nszu.gov.ua/e-data/dashboard/declar-stats>

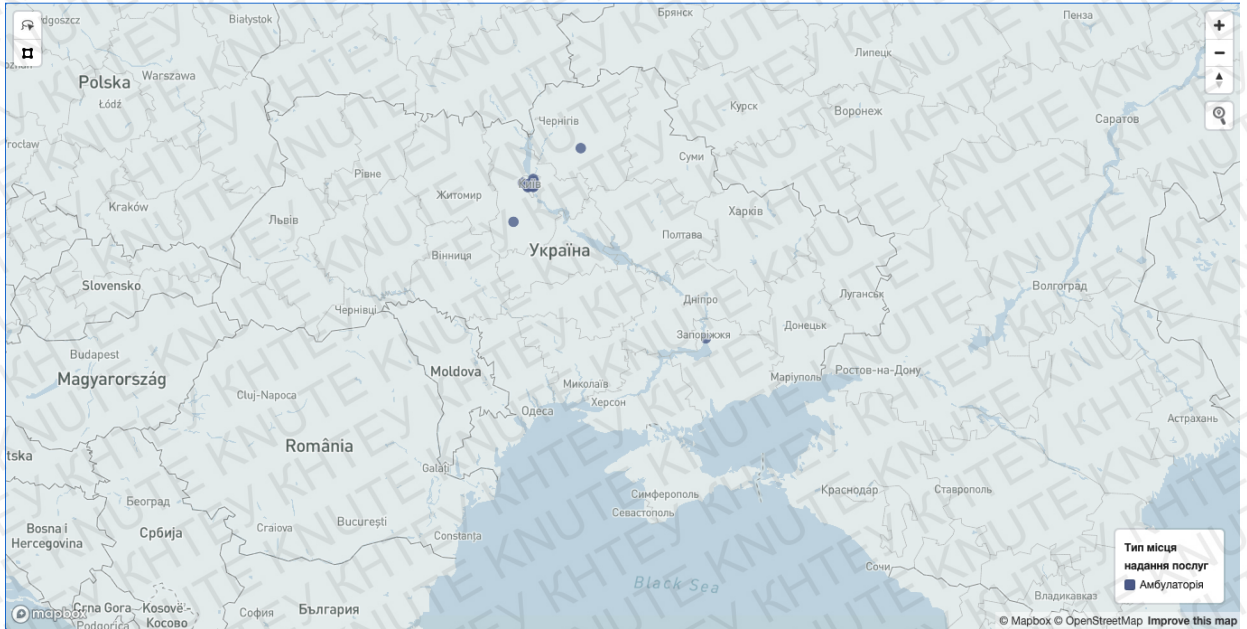
- 44.НСЗУ. Укладені договори про медичне обслуговування населення за програмою медичних гарантій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nszu.gov.ua/e-data/dashboard/pmg-contracts>
- 45.Осовська Г. В. Основи менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://library.if.ua/book/3/458.html>.
- 46.Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В.І. Отенко // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237.
- 47.Пан Л. В. Збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) як інструмент ефективного управління стратегією організації URL: [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8532/Pan\\_Zbalansovana\\_systema\\_pokaznykiv.pdf](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/8532/Pan_Zbalansovana_systema_pokaznykiv.pdf)
- 48.Пашута М.Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 408 с.
- 49.Планування та прогнозування в умовах ринку. – Навчальний посібник / Під ред. д.ф.н., проф. В.Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.
- 50.Погорелов С.М. Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства / С.М. Погорелов, О.В. Леденко, О.А. Матяж // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 26 (1135). – С. 76–82.
- 51.Продовження медичної реформи: що зміниться у 2019 році? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/prodovzhennya-medichnoyi-reformi-shcho-zminitsya-u-2019-roci.html>.
- 52.Савицька О. М., Салабай В. О. Особливості методології оцінювання ефективності та результативності в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства / / Сучасні підходи до управління підприємством : зб. тез доп. X Всеукр. наук.-практ. конф., 11 квіт. 2019 р. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. С. 152. URL : <http://conf.management.fmm.kpi.ua>.
- 53.Савицька, Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства [Текст]: навч. / Г. В. Савицька. - М.: ІНФРА-М, 2005. - 424 с.
- 54.Смирнов С. О. Механізм економічного управління закладами охорони здоров'я / С. О. Смирнов, В. Г. Бикова // Управління розвитком. – 2016. – № 3. – С. 78–83.
- 55.Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія / Є.М.Стрілець. – Запоріжжя: КПУ, 2013. – 90 с.
- 56.Сухарев П.Н. Стратегічний аналіз : навч. посібник / П.Н. Сухарев // Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. - Донецьк : Вебер, 2008.- 244
- 57.Урсол Г.М., Скрипник О.А., Бугро В.І. Стратегія реформ. Регулювання фінансових ресурсів галузі охорони здоров'я: від державного до приватного сектору. – Кіровоград: ТОВ «Імекс\_ЛТД», 2009. – 404 с.

58. Уткіна Ю.М. Чинники забезпечення економічної ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства / Ю.М. Уткіна, Р.Г. Веретельник // Вісник економіки транспорту і промисловості. Економіка підприємства. – 2015. – № 49. – С. 273–277.
59. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємства: звіт про НДР (заключний) / Кер.: І. Д. Скляр. Суми: СумДУ, 2012. – 54 с. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34465>
60. Фінансовий аналіз – навчальний посібник/ М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, Фаріон А. І., – Тернопіль: ТНЕУ, – 2016 – 304 с.
61. Фінансовий аналіз [Електронний ресурс] / Ткаченко І. П. Кам'янське // консп. лек. для студ. усіх форм навч. – 2018. – 223 с. – Режим доступу : <http://www.dstu.dp.ua/Portal/Data/7/36/7-36-k192.pdf>.
62. Фінансовий аналіз. Постійні витрати на їх вплив на точку беззбитковості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finances-analysis.ru/general/postoyannie-zatrati.htm>
63. Чупров, С. В. Допустимі значення фінансових показників для забезпечення стійкості підприємства [Текст] / С. В. Чупров // Вісті ІДЕА. -2004. -№1. -С77-81.
64. Шибін М.А., Морозко Н.І. Оцінка ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] // Інтернет-журнал «наукознавство» №2 -2015.
65. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля / Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Випуск 8. – С. 75–81.
66. Як медстартап "Мій Лікар" побудував свій бізнес на співпраці з державою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/business/kak-medstartup-postroil-svoj-biznes-na-sotrudnic-386001/>
67. Awujola A. Examination Of The Relationship Between Oil Price Shock And Macroeconomic Variables In Nigeria / A. Awujola, A.D.B. Iyakwari, R.E. Bot // Socio Economic Challenges. – 2020
68. Balas A. N. The Global Economic Crisis And Retailers' Security Concerns: The Trends. / A. N. Balas, H.D. Kaya // Socio Economic Challenges. – 2019.

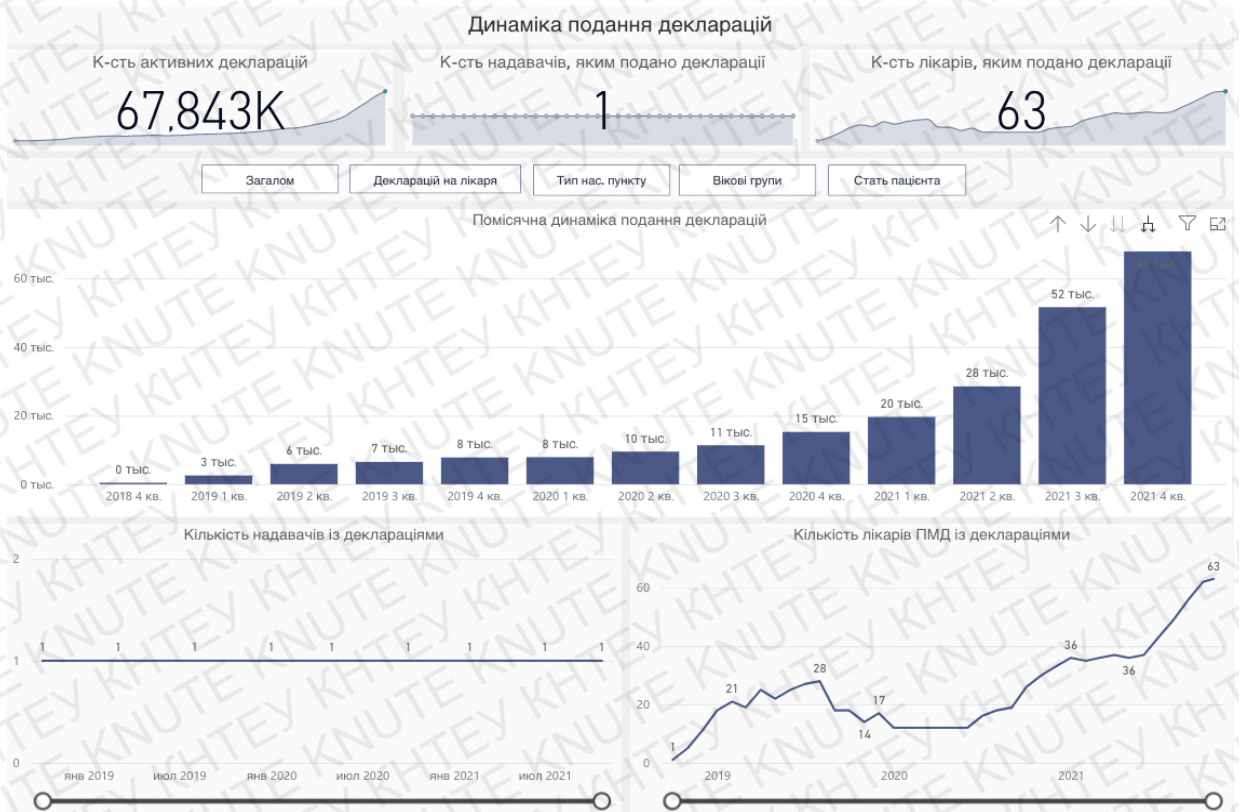
# ДОДАТКИ

## Додаток А

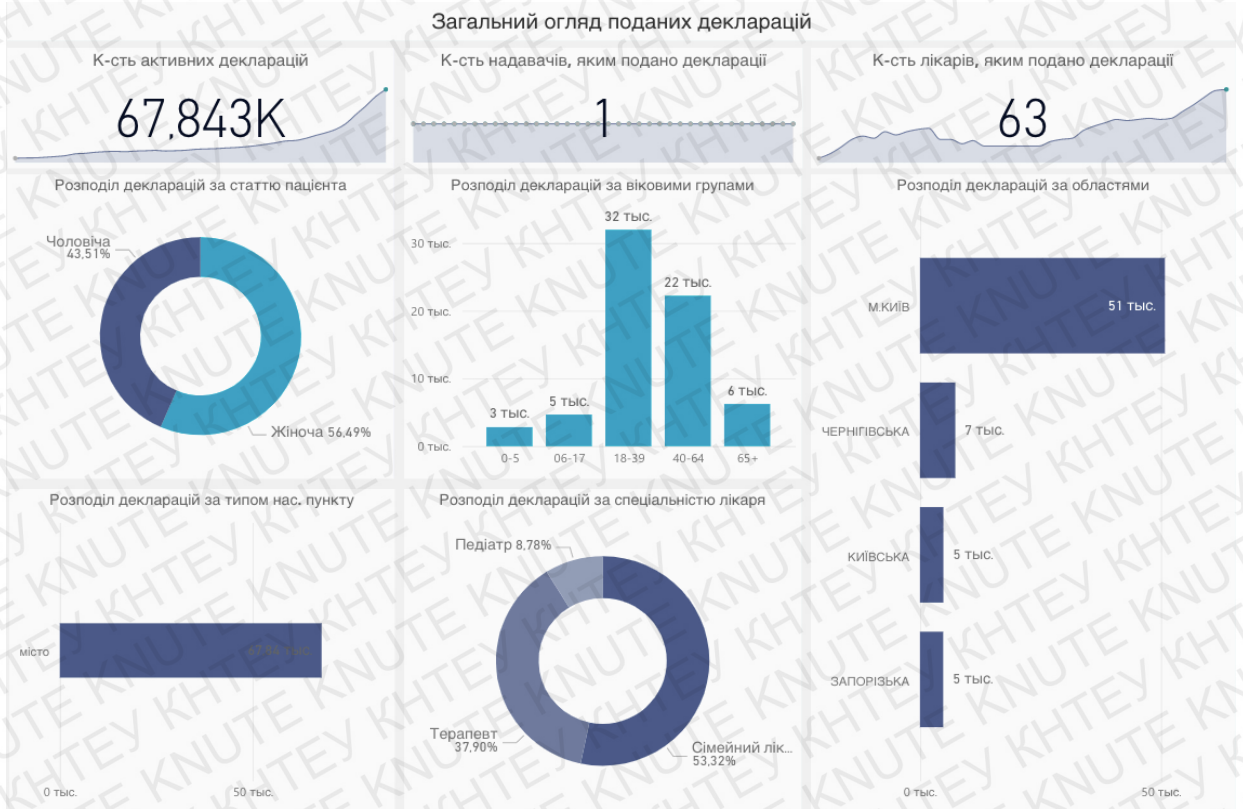
### Географічне розташування медичних закладів “Мій Лікар”



## Динаміка подання декларацій в мережі медичних закладів “Мій Лікар”



## Загальний огляд поданих декларацій в мережі медичних закладів “Мій Лікар”



### Структура декларацій та лікарів відповідно до населених пунктів розташування “Мій Лікар”

Населений пункт	Декларацій	Надавачів з деклараціями	Лікарів з деклараціями	Середня к-сть декларацій на лікаря
м. БІЛА ЦЕРКВА	4 863	1	12	405
м. ЗАПОРІЖЖА	4 826	1	12	402
м. КИЇВ	50 820	1	56	908
м. НІЖИН	7 320	1	13	563
м. ОСТЕР	14	1	3	5
<b>Всього</b>	<b>67 843</b>	<b>1</b>	<b>63</b>	<b>1077</b>



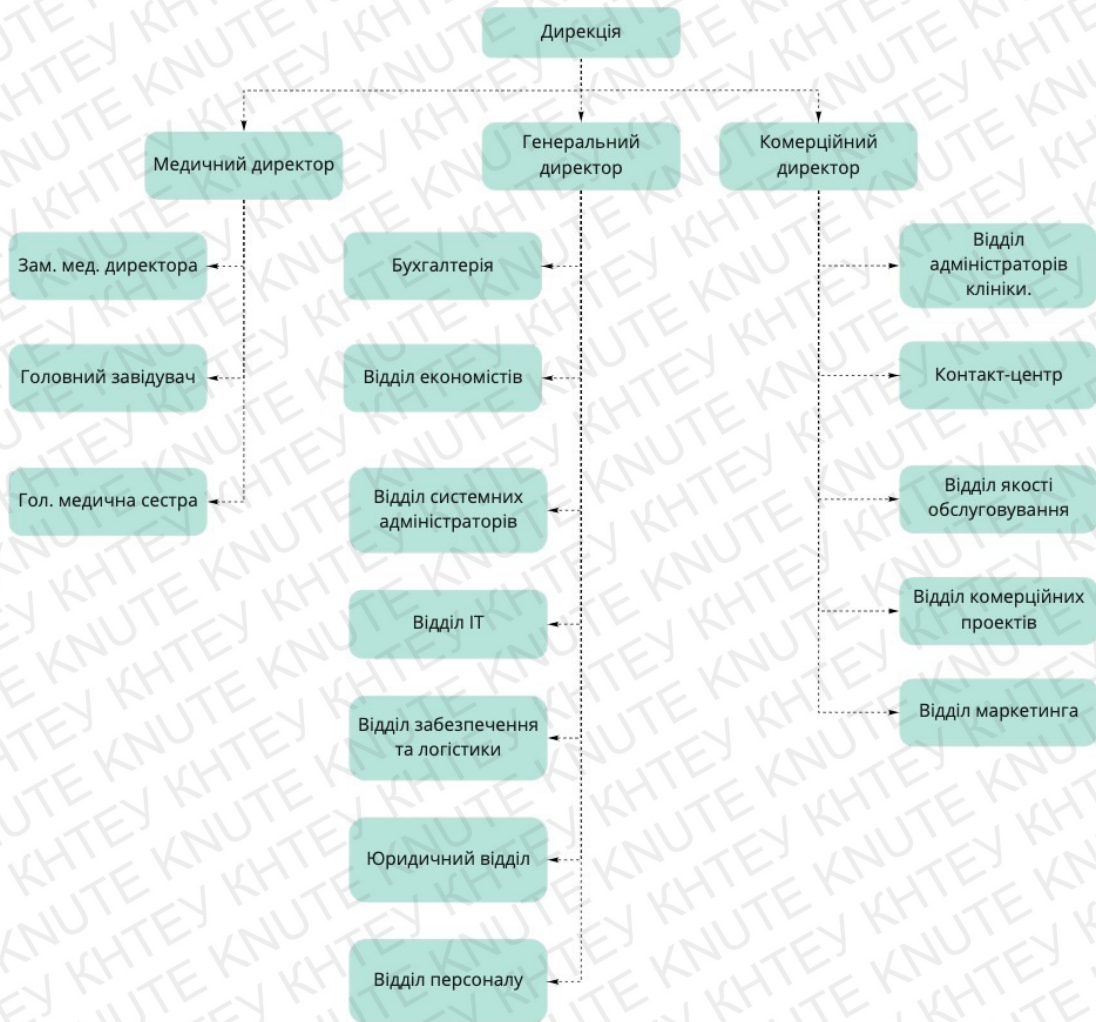
## Структура декларацій та лікарів відповідно до спеціалізації лікарів мережі медичних закладів “Мій Лікар”

Надавач послуг	Декларацій	Лікарів з деклараціями	Середня к-сть декларацій на лікаря
<input checked="" type="checkbox"/> 42273991, ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕДИКАЛ СЕРВІС"	67 843	63	1077
Сімейний лікар	36 172	30	1206
Терапевт	25 714	18	1429
Педіатр	5 957	15	397
Всього	67 843	63	1077

## Структура декларацій відповідно до статі та вікової групи пацієнтів мережі медичних закладів “Мій Лікар”

Вікова група пацієнта	0-5			06-17			18-39			40-64			65+			Всього
	Жіноча	Чоловіча	Всього	Жіноча	Чоловіча	Всього	Жіноча	Чоловіча	Всього	Жіноча	Чоловіча	Всього	Жіноча	Чоловіча	Всього	
м. БІЛА ЦЕРКВА	54	67	121	190	158	348	1 167	860	2 027	1 083	833	1 916	287	164	451	4 863
м. ЗАПОРІЖЖЯ	43	51	94	96	82	178	910	640	1 550	1 240	849	2 089	588	327	915	4 826
м. КИЇВ	1 065	1 095	2 160	1 699	1 582	3 281	14 604	11 316	25 920	8 603	6 967	15 570	2 488	1 401	3 889	50 820
м. НИЖИН	203	224	427	439	410	849	1 401	1 053	2 454	1 500	1 128	2 628	655	307	962	7 320
м. ОСТЕР							1	4	5	5	2	7	2		2	14
<b>Всього</b>	<b>1 365</b>	<b>1 437</b>	<b>2 802</b>	<b>2 424</b>	<b>2 232</b>	<b>4 656</b>	<b>18 083</b>	<b>13 873</b>	<b>31 956</b>	<b>12 431</b>	<b>9 779</b>	<b>22 210</b>	<b>4 020</b>	<b>2 199</b>	<b>6 219</b>	<b>67 843</b>

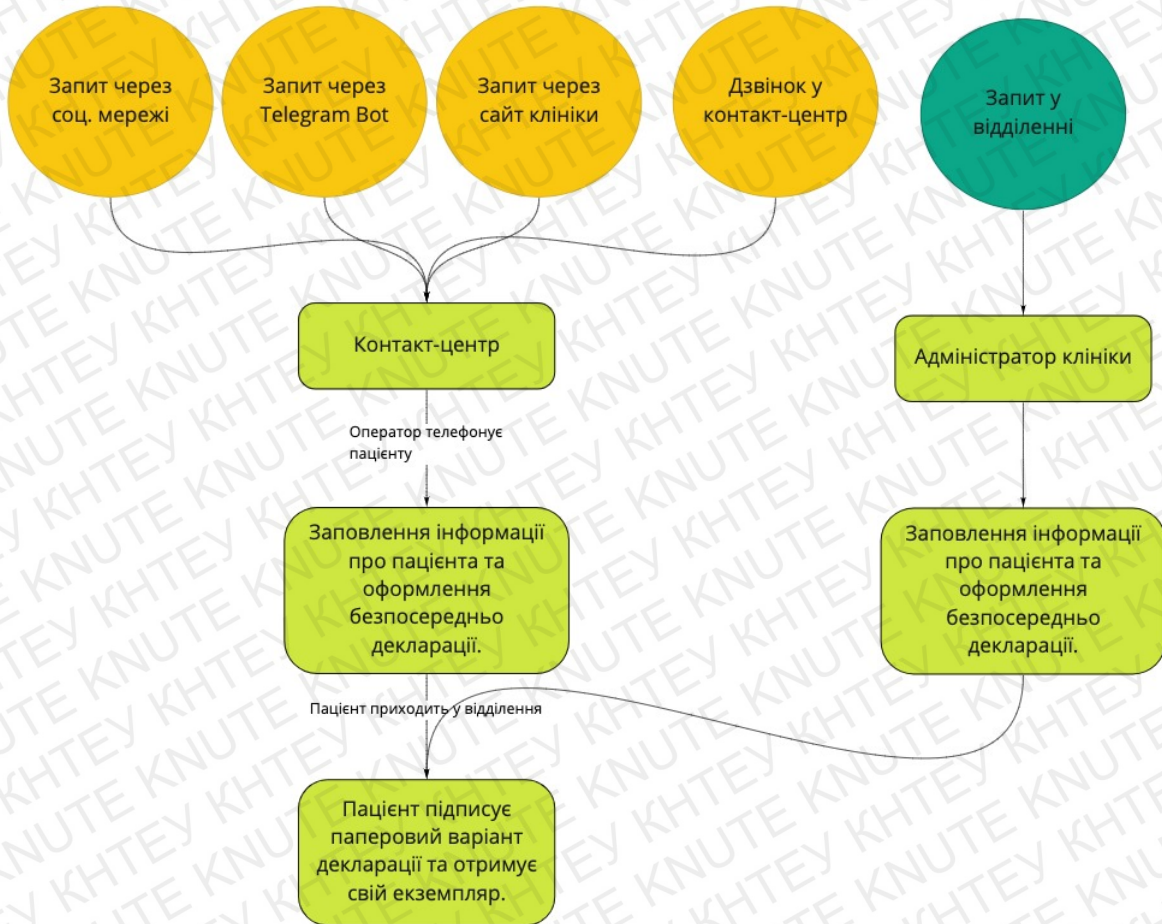
## Організаційна структура ТОВ “Медикал Сервіс”



## Динаміка економічного потенціалу ТОВ «Медикал Сервіс» за 2016-2020рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення, (+,-)				Відхилення, %			
	рік	рік	рік	рік	рік	2017/	2018/	2019/	2020/	2017/	2018/	2019/	2020/
						2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<b>АКТИВ</b>													
<b>I. Необоротні активи</b>													
Нематеріальні активи													
Незавершене будівництво													
Основні засоби	78	157	211	524,3	1157,4	79	54	313,3	633,1	101,28%	34,39%	148,48%	120,75%
Довгострокові фінансові інвестиції					1,5				1,5				
Інші фінансові інвестиції													
<b>Усього за розділом I</b>	<b>78</b>	<b>157</b>	<b>211</b>	<b>524,3</b>	<b>1158,9</b>	<b>79</b>	<b>54</b>	<b>313,3</b>	<b>634,6</b>	<b>101,28%</b>	<b>34,39%</b>	<b>148,48%</b>	<b>121,04%</b>
<b>II. Оборотні активи</b>													
Виробничі запаси	160	205	289	257,1	482,6	45	84	-31,9	225,5	28,13%	40,98%		87,71%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	15,8	24,2	18,9	32,6	18,1	8,4	-5,3	13,7	-14,5	53,16%	-21,90%		-44,48%
Дебіторська заборгованість за бюджетом			0,7	41	68,9		0,7	40,3	27,9			5757,14%	68,05%
Інша поточна дебіторська заборгованість	178	305,8	298,6	355,4	1239,3	127,8	-7,2	56,8	883,9	71,80%	-2,35%	19,02%	248,71%
Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті	35,9	54,9	89,2	91,5	216,3	19	34,3	2,3	124,8	52,92%	62,48%	2,58%	136,39%
<b>Усього за розділом II</b>	<b>389,7</b>	<b>589,9</b>	<b>696,4</b>	<b>777,6</b>	<b>2025,2</b>	<b>200,2</b>	<b>106,5</b>	<b>81,2</b>	<b>1247,6</b>	<b>51,37%</b>	<b>18,05%</b>	<b>11,66%</b>	<b>160,44%</b>
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>			2,5				2,5	-2,5				-100,00%	
<b>Баланс</b>	<b>467,7</b>	<b>746,9</b>	<b>909,9</b>	<b>1301,9</b>	<b>3184,1</b>	<b>279,2</b>	<b>163</b>	<b>392</b>	<b>1882,2</b>	<b>59,70%</b>	<b>21,82%</b>	<b>43,08%</b>	<b>144,57%</b>
<b>1</b>													
<b>ПАСИВ</b>													
<b>I. Власний капітал</b>													
Статутний капітал	1000	1000	1000	1634,4	1634,4			634,4		0,00%	0,00%	63,44%	0,00%
Інший додатковий капітал													
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-771	-990	-2296	-5825	-7590	-219,1	-1306,1	-3528,8	-1765,5	28,43%	131,96%	153,70%	30,31%
Неоплачений капітал			-215				-215	215				-100,00%	
<b>Усього за розділом I</b>	<b>229,3</b>	<b>10,2</b>	<b>-1511</b>	<b>-4190</b>	<b>-5956</b>	<b>-219,1</b>	<b>-1521,1</b>	<b>-2679,4</b>	<b>-1765,5</b>	<b>-95,55%</b>	<b>-14912,75%</b>	<b>177,34%</b>	<b>42,13%</b>
<b>II. Забезпечення наступних виплат та платежів</b>													
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>													
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>													
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	17,8	58	76,9	121,1	247,6	40,2	18,9	44,2	126,5	225,84%	32,59%	57,48%	104,46%
Поточні зобов'язання за розрахунками:													
- з одержаних авансів													
- з бюджетом			1,5	50,2	28,5		1,5	48,7	-21,7			3246,67%	-43,23%
- з оплати праці				-3,9	-2,3			-3,9	1,6				-41,03%
Інші поточні зобов'язання	220,6	678,7	2342,4	5324,8	8866,1	458,1	1663,7	2982,4	3541,3	207,66%	245,13%	127,32%	66,51%
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>238,4</b>	<b>736,7</b>	<b>2420,8</b>	<b>5492,2</b>	<b>9139,9</b>	<b>498,3</b>	<b>1684,1</b>	<b>3071,4</b>	<b>3647,7</b>	<b>209,02%</b>	<b>228,60%</b>	<b>126,88%</b>	<b>66,42%</b>
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>													
<b>Баланс</b>	<b>467,7</b>	<b>746,9</b>	<b>909,9</b>	<b>1301,9</b>	<b>3184,1</b>	<b>279,2</b>	<b>163</b>	<b>392</b>	<b>1882,2</b>	<b>59,70%</b>	<b>21,82%</b>	<b>43,08%</b>	<b>144,57%</b>

### Бізнес-процес заключення декларації ТОВ «Медикал Сервіс»



**Динаміка показників фінансово-господарської діяльності ТОВ  
«Медикал Сервіс» за 2016-2020рр.**

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення, (+,-)				Відхилення, %			
						2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019
Чистий дохід від реалізації	30,4	763	1694	2870	6634,6	732,6	931	1176	3764,6	2409,87%	122,02%	69,42%	131,17%
Собівартість реалізації	-400	-574,5	-1925	-3968,9	-4406,1	-174,5	-1350,5	-2043,9	-437,2	43,63%	235,07%	106,18%	11,02%
Валовий прибуток	-369,6	188,5	-231	-1098,9	2228,5	558,1	-419,5	-867,9	3327,4	-151,00%	-222,55%	375,71%	-302,79%
Інші операційні доходи													
Адміністративні витрати													
Витрати на збут													
Інші операційні витрати	-1092	-1332	-1735,6	-2843,3	-2406,8	-240	-403,6	-1107,7	436,5	21,98%	30,30%	63,82%	-15,35%
Фінансові результати від операційної діяльності:													
Інші фінансові доходи													
Інші доходи													
Фінансові витрати													
Інші витрати	-32,9	-78	-472	-388	-1587,2	-45,1	-394	84	-1199,2	137,08%	505,13%	-17,80%	309,07%
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-1494,5	-1221,5	-2438,6	-4330,2	-1765,5	273	-1217,1	-1891,6	2564,7	-18,27%	99,64%	77,57%	-59,23%
Податок на прибуток від звичайної діяльності													
Фінансові результати від звичайної діяльності													
Чистий прибуток	-1494,5	-1221,5	-2438,6	-4330,2	-1765,5	273	-1217,1	-1891,6	2564,7	-18,27%	99,64%	77,57%	-59,23%
Рентабельність підприємства		-201%	-295%	-392%	-79%	-	-94%	-97%	313%	-	46,58%	32,96%	-79,91%
Рентабельність виручки від реалізованої продукції, товарів та послуг	-49,16	-1,60	-1,44	-1,51	-0,27	47,56	0,16	-0,07	1,24	-96,74%	-10,08%	4,81%	-82,36%

## Еволюція наукових поглядів на оцінювання результативності діяльності

Назва розробки	Період та автор	Характеристика наукового підходу
Модель Дюпона	20-ті роки ХХ ст., корпорація DuPont	Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства та визначення факторів, що впливають на показники рентабельності ROE (Формула Дюпона) = (Чистий прибуток / Виручка) * (Виручка / Активи) * (Активи / Власний капітал) = Рентабельність продаж * Оборотність активів * Фінансовий леверидж
Матрична модель «Бортове табло»	Кінець 30-х років ХХ ст., Ж.Л.Мало	Визначення центрів відповідальності та застосування фінансових і нефінансових функціональних та цільових показників, а також причинно-наслідкові зв'язки їх взаємодії для оцінювання результативності діяльності підприємства на всіх рівнях: на рівні підрозділу – операційні показники, на рівні підприємства – операційній фінансові.
Концепція управління за цілями	50-ті роки ХХ ст., П.Друкер	Система цільового менеджменту, що передбачає порядок з визначенням основної цілі управління організацією формулювати цілі та оцінювати їх результати на всіх рівнях прийняття управлінських рішень.
Система показників відповідальності (Accountably Scorecard - ASC)	1985 р., Р.Фрімен	У цій системі взаємопов'язані інтереси й відповідальність за результати діяльності різних зацікавлених сторін, наприклад, керівників, робітників, постачальників, споживачів
Піраміда ефективності	1990 р., К.Мак Нейр, Р.Ланч, К.Кросс	Побудована на концепціях управління якістю й поєднує фінансові й нефінансові показники, що згруповані на 5 рівнях у 9 блоків: бачення; ринок і фінанси; задоволеність клієнтів; гнучкість і продуктивність; поставки; час на виробництво, витрати на брак
Тривимірний модель результативності	1993 р., Е. Мосенг та П. Бредап	Оцінювання результативності здійснюється враховуючи: ефективність, економічність, гнучкість, що утворюють певну тривимірну модель
Система EPPM (Effective Progress and Performance Measurement — ефективний прогрес і оцінка ефективності)	1993 р. К. Адамс і П. Робертс	Відповідно до цієї моделі, найбільше значення має оцінка ефективності діяльності за чотирма напрямками: обслуговування споживачів і задоволення попиту; підвищення ефективності і продуктивності; поширення і адаптація загальної стратегії компанії на всі нижні рівні організаційної структури, стимулювання змін; посилення впливу акціонерів і розширення свободи дій працівників.
Система управління на основі доданої вартості (EVA)	Stern Stevard & Co (США)	В основу оцінювання покладено фінансовий показник економічної доданої вартості, який визначається як різниця між чистим прибутком і вартістю власного капіталу, що дозволяє сконцентруватися на пріоритетних напрямках стратегічного управління з урахуванням того що: капітал інвестується в підприємство з метою отримання доходу; підприємство створено для отримання прибутку; персонал має бути спрямованим на приріст вартості підприємства за допомогою системи мотивації.

## Фінансова модель для відкриття одного відділення ТОВ «Медикал Сервіс» на 3 роки

Предварительный расчет 1 отделения		ИТОГО	1-й год	2-й год	3-й год
			+7 300	+5 900	+1 550
10 врачей	Количество деклараций	14 750	7 300	13 200	14 750
	<b>ДОХОДЫ (без НДС)</b>	<b>27 267 858</b>	<b>3 152 519</b>	<b>10 303 514</b>	<b>13 811 825</b>
73%	Доходы по декларациям	19 803 521	1 772 050	7 361 356	10 670 115
7%	Доходы от услуг вторички	1 890 000	450 000	720 000	720 000
6%	Доходы от платной первички	1 770 000	330 000	720 000	720 000
4%	Доходы от услуг страховым ком	1 197 500	237 500	480 000	480 000
9%	Доходы от вакцинации	2 336 837	272 969	932 158	1 131 710
0%	Доходы от процедур	0	0	0	0
1%	Доходы от анализов	270 000	90 000	90 000	90 000
0%	Доходы от анализов ПЦР-тестов	0	0	0	0
0%	Доходы от прочих услуг и проек	0	0	0	0
	НДС	0	0	0	0
	<b>РАСХОДЫ переменные</b>	<b>7 965 865</b>	<b>865 342</b>	<b>2 876 497</b>	<b>4 224 026</b>
	Премии врачей первички	3 462 303	70 990	1 162 537	2 228 776
	Премии врачей вторички	661 500	157 500	252 000	252 000
	Премии другого персонала	175 000	55 000	60 000	60 000
	Маркетинг (продвижение отдела	470 823	123 979	179 308	167 535
	Затраты на анализы (в т.ч. бесп	395 370	86 100	142 020	167 250
	Расходники, вакцины и пр.	2 800 869	371 773	1 080 633	1 348 464
	<b>ПРИБЫЛЬ маржинальная, грн</b>	<b>19 301 993</b>	<b>2 287 177</b>	<b>7 427 017</b>	<b>9 587 799</b>
	<b>РАСХОДЫ постоянные</b>	<b>9 936 401</b>	<b>3 003 299</b>	<b>3 604 080</b>	<b>3 329 022</b>
120 m2	Аренда (в т.ч. коммунальные, охр	1 586 160	528 720	528 720	528 720
	Другие офисные расходы	135 000	53 000	46 000	36 000
	Зарплаты сотрудников	4 537 000	1 451 000	1 718 000	1 368 000
	Налоги ФОТ	1 470 324	295 356	551 452	623 517
5%	Налог на прибыль	373 217	69 023	147 108	157 085
	Корп. мероприятия, обучение	28 000	12 000	8 000	8 000
	Рекрутинг врачей	70 000	70 000	0	0
	Админ. сопровождение	1 080 000	360 000	360 000	360 000
	Контакт-центр	476 700	104 200	184 800	187 700
	IT-сервисы	180 000	60 000	60 000	60 000
	<b>ПРИБЫЛЬ операционная, грн</b>	<b>9 365 592</b>	<b>-716 122</b>	<b>3 822 937</b>	<b>6 258 777</b>
	<b>РАСХОДЫ капитальные</b>	<b>474 676</b>	<b>474 676</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	Паушальный взнос	104 676	104 676	0	0
	Создание компании	100 000	100 000	0	0
	Ремонт	50 000	50 000	0	0
	Мебель и оборудование	200 000	200 000	0	0
	Открытие (вывеска, полиграфия)	20 000	20 000	0	0
	<b>ПРИБЫЛЬ чистая, грн</b>	<b>8 890 916</b>	<b>-1 190 798</b>	<b>3 822 937</b>	<b>6 258 777</b>



# Прогноз чистого прибутку мережі клінік, з урахування відкриття нових відділень на 3 роки

Клініка	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	2055	2056	2057	2058	2059	2060	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	2081	2082	2083	2084	2085	2086	2087	2088	2089	2090	2091	2092	2093	2094	2095	2096	2097	2098	2099	2100																																																																																																							
Клініка №1	1000000	1050000	1100000	1150000	1200000	1250000	1300000	1350000	1400000	1450000	1500000	1550000	1600000	1650000	1700000	1750000	1800000	1850000	1900000	1950000	2000000	2050000	2100000	2150000	2200000	2250000	2300000	2350000	2400000	2450000	2500000	2550000	2600000	2650000	2700000	2750000	2800000	2850000	2900000	2950000	3000000	3050000	3100000	3150000	3200000	3250000	3300000	3350000	3400000	3450000	3500000	3550000	3600000	3650000	3700000	3750000	3800000	3850000	3900000	3950000	4000000	4050000	4100000	4150000	4200000	4250000	4300000	4350000	4400000	4450000	4500000	4550000	4600000	4650000	4700000	4750000	4800000	4850000	4900000	4950000	5000000	5050000	5100000	5150000	5200000	5250000	5300000	5350000	5400000	5450000	5500000	5550000	5600000	5650000	5700000	5750000	5800000	5850000	5900000	5950000	6000000	6050000	6100000	6150000	6200000	6250000	6300000	6350000	6400000	6450000	6500000	6550000	6600000	6650000	6700000	6750000	6800000	6850000	6900000	6950000	7000000	7050000	7100000	7150000	7200000	7250000	7300000	7350000	7400000	7450000	7500000	7550000	7600000	7650000	7700000	7750000	7800000	7850000	7900000	7950000	8000000	8050000	8100000	8150000	8200000	8250000	8300000	8350000	8400000	8450000	8500000	8550000	8600000	8650000	8700000	8750000	8800000	8850000	8900000	8950000	9000000	9050000	9100000	9150000	9200000	9250000	9300000	9350000	9400000	9450000	9500000	9550000	9600000	9650000	9700000	9750000	9800000	9850000	9900000	9950000	10000000

# Баланс та звіт по фінансові результати ТОВ "Медикал Сервіс" 2017 р.

Додаток 1 до положень (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**  
суб'єкта малого підприємства

ТОВ "МЕДИКАЛ СЕРВІС"  
Світозарський районний орган місцевого самоврядування  
Організаційно-правової форми господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю  
Вид економічної діяльності Загальнобудівельна практика  
Середня кількість працівників, осіб 2  
Основна функція, вид пра в цьому системному блоці

Дата (день, місяць, рік) 2017 01 01  
м. СДРПСУ  
м. КОЛТУЗЬ 6036060000  
м. КОЛТУЗЬ 140  
м. КВЕД 88.21

Регістраційний номер ЄДРРНОУ 044234666

Баланс на 01.01.2017 р.

Лист	Код згідно з Формою № 2-м	Код за ДКУД	1801006
1	2	3	4
<b>I. Інвестиційні активи</b>			
Позачайні капітальні інвестиції	1005		
Основи засобів	1010	78.0	137.0
нерезидентів	1011	297.3	48.1
нерезидентів	1012	( 149.6 )	( 111.3 )
Дочірні компанії	1020		
Дочірні компанії	1030		
Інші майнові активи	1090		
Усього за розділом I	1095	78.0	137.0
<b>II. Оборотні активи</b>			
Залишки	1100	150.0	205
у тому числі готової продукції	1103		
Потенційні майнові активи	1110		
Добропорядна інформація з операцій, робіт, послуг	1115	15.8	24.2
Добропорядна інформація з операцій, робіт, послуг	1135		
у тому числі з запасами на збут	1136		
Інші активи добропорядної інформації	1135	178.0	308.8
Потенційні фінансові активи	1140		
Гроші та грошові еквіваленти	1145	35.0	54.0
Вартозні майнові активи	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	369.0	569.0
<b>III. Витрати на активи, утримувані для продажу, та групи майна</b>	1200	467.7	36.9
<b>Всього</b>	1300		

Пасив	Код згідно з Формою № 2-м	Код за ДКУД	1801003	1801005
1	2	3	4	5
<b>I. Капітальні засоби</b>				
Зареєстрований (паісовий) капітал	1400	1000.0	1000.0	
Додатковий капітал	1410			
Резервний капітал	1415			
Неопозначений прибуток (опозначений збиток)	1420	-790.7	(-889.8)	
Неопозначений капітал	1425	( 790.7 )	( 889.8 )	
Усього за розділом I	1495	209.3	111.2	
<b>II. Інформаційні активи</b>				
Кредиторська заборгованість за операціями	1600			
Потенційна кредиторська заборгованість за операціями	1610			
операцій, робіт, послуг	1615	17.8	30.0	
розрухами з бюджетом	1620			
у тому числі з бюджету на збут	1621			

розрухами з операційними	1625		
розрухами з операційними	1630		
Додаток майнові активи	1665		
Інші операційні активи	1690	210.0	678.7
Усього за розділом III	1695	210.0	736.7
У. Витрати на активи, утримувані для продажу, та групи майна	1700		
Всього	1800	467.7	36.9

1. Звіт про фінансові результати за 2017 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код згідно з Формою № 2-м	Код за ДКУД	1801003	1801005
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		763.0	10.4
Інші операційні доходи	2120			
Інші доходи	2240			
Результат до оподаткування (2000 + 2120 + 2240)	2280		763.0	10.4
Соборність реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 574.5 )	( 409.0 )	
Інші операційні витрати	2180	( 1332.0 )	( 1692.0 )	
Інші витрати	2270	( 78.0 )	( 32.9 )	
Результат до оподаткування (2000 + 2120 + 2270)	2285	( 1944.5 )	( 1529.9 )	
Фінансові результати до оподаткування (2280 - 2285)	2290	( 1221.5 )	( 1484.5 )	
Податок на прибуток	2300	( 0 )	( 0 )	
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	( 1221.5 )	( 1484.5 )	

Керівник: (підпис) Кіда Юрій Михайлович (підпис, прізвище)

Головний бухгалтер: (підпис) Кіда Юрій Михайлович (підпис, прізвище)

# Баланс та звіт по фінансові результати ТОВ "Медикал Сервіс" 2018 р.

Додаток 1 до звітності (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємства**

Назва підприємства: **ТОВ "МЕДИКАЛ СЕРВІС"**  
 Сторони: **Сторони**  
 Організаційно-правові форми господарювання: **Товариство з обмеженою відповідальністю**  
 Висловлення даних: **Загальноприйнятими правилами**  
 Середня кількість працівників, осіб: **2**  
 Основна форма: **звіт з одним десятичним знаком**  
 Адреса, місто: **02115, м. Київ, проспект Перемоги, 136, буд. 34**

Дата (рік, місяць, число): **2018 01 01**  
 Код ЄДРПОУ: **4273991**  
 Код КОАТУУ: **601600000**  
 Код ЄДР: **240**  
 Код ЄВР: **8.21**

Ідентифікатор: **0444234666**

Баланс на 31.12.2018 р.

1	Код	Форма № 1-м Код за ЄДРД	
		1801006	1801007
1	2	3	4
<b>I. Інвентарні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Осередковані активи	1010	177.0	211.0
Відшкодування витрат	1011	484.3	516.0
Інше	1012	( 311.5 )	( 308.0 )
Державні фінансові активи	1020		
Державні фінансові активи	1030		
Усього за розділом I	1095	350.8	419.0
<b>II. Нематеріальні активи</b>			
Відшкодування витрат	1100	301.0	280.0
У тому числі: нематеріальні активи	1110		
Нематеріальні активи	1120	28.2	18.9
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1130		0.7
У тому числі: витрати на розробку програмного забезпечення	1136		
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1150	308.8	298.8
Інше	1160		
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1170	54.9	60.2
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1180		2.5
Усього за розділом II	1195	353.9	382.4
<b>III. Інвентарні активи, утримувані для продажу, за гроші в банку</b>			
Баланс	1300	704.7	801.4

1	Код	На початок звітного року		На кінець звітного періоду	
		1	2	3	4
<b>I. Інвентарні активи</b>					
Відшкодування витрат	1400	1000.0	1000.0		
Державні фінансові активи	1410				
Резервний капітал	1415				
Неповністю сплачений капітал	1420	-809.8	-2095.0		
Неповністю сплачений капітал	1425				
Усього за розділом I	1495	192.2	-1095.0		
<b>II. Державні фінансові активи, активи фінансування та здійснення</b>					
Відшкодування витрат	1600				
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1610				
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1615	38.0	76.9		
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1620				
У тому числі: витрати на розробку програмного забезпечення	1621				

розробку програмного забезпечення	1625		
розробку програмного забезпечення	1630		
Відшкодування витрат на розробку програмного забезпечення	1635		
Інше	1690	678.7	2142.4
Усього за розділом III	1695	736.7	2820.8
Інше	1700		
Баланс	1900	746.9	801.4

**І. Звіт про фінансові результати за 2018**

Стаття	Код	Форма № 2-м Код за ЄДРД	
		1801007	1801007
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1694.0	743.0
Інше	2100		
Інше	2200		
Результат до оподаткування (2000 + 2100 + 2200)	2300	1694.0	743.0
Відшкодування податку на прибуток (товарів, робіт, послуг)	2400	( 1925.0 )	( 574.4 )
Інше	2100	( 1755.6 )	( 1132.0 )
Інше	2200	( 472.0 )	( 76.0 )
Результат до оподаткування (2300 - 2400)	2500	( 412.6 )	( 198.4 )
Податок на прибуток	2500	( 2610.6 )	( 1211.5 )
Чистий прибуток (убиток) (2500 - 2500)	2590	( 2610.6 )	( 1211.5 )

Керівник: \_\_\_\_\_ (підпис)  
 Головний бухгалтер: \_\_\_\_\_ (підпис)

Код ЄДРД: Максиміліанов (підпис, прізвище)  
 Код ЄДРД: Максиміліанов (підпис, прізвище)

# Баланс та звіт по фінансові результати ТОВ "Медикал Сервіс" 2020 р.

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку "Звіт про фінансові результати"  
(вочас 5 розділу 9)

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство: **ТОВ "МЕДИКАЛ СЕРВІС"** Дата (рік, місяць, число): **2021 | 01 | 01**  
 Територія: **Світловодський район** за ЄДРПОУ: **40273991**  
 Організаційно-правова форма господарювання: **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КОАТУУ: **4035400000**  
 Виключення з балансу: **Земельні ділянки, права на них** за КМД: **290**  
 Середня кількість працівників, осіб: **11**  
 Одиниця виміру: **тис. грн з округленням до двох знаків**  
 Адреса, телефон: **03115, м. Київ, пр.Святого Перемова, 136, кв.34** ф/т: **097072286**

**І. Баланс на 31.12.2020 р.**

Актив	Код згідно з Формою № 1-м	Код за ДКУД	Форма № 2-м		
			1801000	1801007	
	1	2	3	4	
<b>I. Нематеріальні активи</b>					
Нематеріальні активи	1000				
перенесена вартість	1001				
амортизаційна відрахування	1002	(	)		
Нематеріальні активи за вирахуванням амортизації	1003				
Остаток на початок року	1010	324,3		1137,4	
збільшення вартості	1011	1510,2		2350	
зменшення вартості	1012	(	985,9	(	1192,6
залишок на кінець звітного періоду	1010			1,5	
<b>II. Оборотні активи</b>					
Усього на розділом I	1009	524,3		1158,9	
Високи	1100	257,1		482,6	
у тому числі готової продукції	1103				
Поточні фінансові активи	1110				
Діторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	32,6		18,1	
Діторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	40		66,9	
у тому числі з податку на прибуток	1136				
Інші поточні діторська заборгованість	1155	353,4		1239,3	
Поточні фінансові інвестиції	1160				
Угоди та інші фінансові активи	1165	91,3		216,3	
Відстрочена виплата заборгованості	1170				
Інші оборотні активи	1190				
Усього на розділом II	1109	779,6		2032,2	
III. Інші статистичні, управлінські для продажів, у тому числі вибуття	1200				
<b>Баланс</b>	<b>1206</b>	<b>1303,9</b>		<b>3184,1</b>	

Пасив	Код згідно з Формою № 1-м	Код за ДКУД	Форма № 2-м		
			1801000	1801007	
	1	2	3	4	
<b>I. Капітальні активи</b>					
Зареєстрований (власницький) капітал	1400		1634,4	1634,4	
реалізований капітал	1410				
Резервний капітал	1415				
Нерозподілений прибуток (випадковий збиток)	1420			-759,2	
Неоплачений капітал	1425	(	-824,7	(	
Усього на розділом I	1409		4090,3	5953,4	
II. Державні статистичні, управлінські для продажів, у тому числі вибуття	1500				
<b>III. Поточні зобов'язання</b>					
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1600				
Поточні кредиторська заборгованість за:					

Діторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1610	121,1	247,6
реалізовані з бюджетом	1620	30,2	28,3
у тому числі з податку на прибуток	1621		
реалізовані за організацією	1625		
реалізовані за іншими організаціями	1630	-3,9	-2,3
Діторська заборгованість за:			
Інші поточні зобов'язання	1690	5324,8	8866,1
Усього на розділом III	1609	5492,2	9399,9
IV. Інші статистичні, управлінські для продажів, у тому числі вибуття	1700		
<b>Баланс</b>	<b>1706</b>	<b>1303,9</b>	<b>3184,1</b>

**2. Звіт про фінансові результати за 2020 р.**

Стаття	Код згідно з Формою № 2-м	Код за ДКУД	Форма № 2-м		
			1801000	1801007	
	1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		4634,6	2670	
Інші операційні доходи	2120			8	
Інші доходи	2240				
<b>Усього доходів (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>		<b>4634,6</b>	<b>2678</b>	
Господарські операційні результати (товарів, робіт, послуг)	2500	(	4400,1	(	2069,9
Інші операційні результати	2150	(	2406,8	(	2843,3
Інші результати	2270	(	1587,2	(	388
<b>Усього витрат (2150 + 2270)</b>	<b>2385</b>	(	<b>4400,1</b>	(	<b>2260,2</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2385)	2500		-765,5	-4330,2	
Податок на прибуток	2600				
<b>Чистий прибуток (збиток) (2500 - 2600)</b>	<b>2580</b>		<b>-765,5</b>	<b>-4330,2</b>	

Корисне: \_\_\_\_\_  
 Головний бухгалтер: \_\_\_\_\_  
 Лідерка Іван Володимирович  
 Лідерка Іван Володимирович  
 (підпис) (підпис)

**Нормативно-правове забезпечення оцінки та аналізу ефективності діяльності**

<b>№</b>	<b>Назва</b>
1	Податковий кодекс України
2	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92.
3	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 "Нематеріальні активи", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 жовтня 1999 р. № 242.
4	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 "Запаси", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246.
5	Методичні рекомендації Міністерства економіки України щодо застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності від 15 березня 2013 р. № 253
6	Критерії оцінки ефективності управління корпоративними правами держави, визначені Фондом державного майна України (наказ від 24.06.2004 № 1241).
7	Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170.
8	Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12 липня 2001 р. № 2568-ІІІ.
9	Постанова Кабінету Міністрів України "Про проведення загальної переоцінки балансової вартості основних фондів, заліку взаємної заборгованості підприємств та поповнення оборотних коштів державних підприємств і організацій" від 7 травня 1992 р. № 229.
10	Методика оцінки майна, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 10 червня 2003 р. № 1891.