
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Попова Софья Вадимовна, асп.

Воронежский государственный университет, Университетская пл., 1, Воронеж, Россия, 394018; e-mail: popova_sv@vsu.ru

Предмет: эффективность деятельности экономического субъекта, занятого в любом виде экономической деятельности, определяется степенью ее готовности приносить прибыль на вложенный капитал в условиях непрерывности его деятельности. Оценка прибыльности деятельности важна как в текущем аспекте функционирования экономического субъекта, так и в условиях перспективного развития. Именно инструменты и методы экономического анализа позволяют проанализировать финансовые результаты деятельности организации, систематизировать факторы, оказывающие воздействие на изменение величин финансовых результатов, качественно оценить влияние показателей на изменение количественных и качественных показателей формирования и использования финансовых результатов. Актуальность темы обуславливается тем, что качественного анализа финансовых результатов и выявления факторов, влияющих на деятельность экономического субъекта, невозможно повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности. *Цель:* обосновать возможности использования показателей финансовых результатов для оценки уровня конкурентоспособности предоставления медицинских услуг субъектами малого и среднего предпринимательства на основе применения традиционного инструментария факторного анализа финансовых результатов от продажи, а также коэффицентного метода результативности деятельности экономических субъектов. *Дизайн исследования:* факторный анализ прибыли малых предприятий позволяет целенаправленно управлять эффективностью их деятельности путем воздействия на факторы, которые напрямую влияют на уровень расходов и объем продаж, а также контролем уровня расходов при изменении объемов продаж за счет удельных весов по видам продукции (работ, услуг). В отношении анализа финансовых результатов организации он означает применение общих подходов,

методик анализа к данной конкретной организации с учетом специфики ее деятельности. *Результаты:* предложенные организационно-методические рекомендации по проведению анализа финансовых результатов деятельности организации на регулярной основе способствуют формированию релевантной, достоверной информации, необходимой для управления финансовыми результатами деятельности организаций.

Ключевые слова: финансовые результаты, корпоративная организация, маржинальный доход, факторный анализ, рентабельность продаж, эффективность деятельности, прибыльность.

DOI: 10.17308/meps.2022.5/9251

Введение

Определить эффективность деятельности экономического субъекта возможно при помощи оценки показателей прибыльности и рентабельности. В случае большей доли доходов над долей расходов происходит формирование прибыли, а превышение расходов формирует убыток в результате экономической деятельности. В современной рыночной экономике в условиях конкуренции важнейшим из показателей эффективности деятельности экономического субъекта во всех сферах (производственной, снабженческой, финансовой и инвестиционной) является финансовый результат. Он является итогом деловой активности экономического субъекта и показывает прибыльность, конкурентоспособность предоставляемых услуг. Важной задачей при этом является анализ финансовых результатов организации. Он помогает найти пути улучшения финансовых показателей и принять экономически правильные решения, а также установить наиболее целесообразные способы использования имеющихся ресурсов.

Вопросы совершенствования методики анализа финансовых результатов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности освещены в трудах таких исследователей, как Н.Э. Бабичева, Р.В. Банк, В.И. Бариленко, В.А. Березовский, В.В. Бочаров, М.А. Вахрушина, Н.В. Войтоловский, О.Н. Гальчина, В.Д. Герасимова, Л.Т. Гиляровская, Л.В. Давыдова, Д.А. Ендовицкий, Е.С. Ерина, О.В. Ефимова, И.А. Жулега, Н.Н. Ильшева, А.П. Калинина, В.В. Ковалев, В.Г. Когденко, Л.С. Коробейникова, Г.В. Коршунова, С.И. Крылов, С.И. Кузнецов, Н.П. Любушин, Е.В. Негашев, Т.М. Петракова, Л.К. Плотникова, Т.А. Пожидаева, Л. Е. Романова, Е.В. Русакова, А.Н. Савиных, Г.В. Савицкая, Р.В. Скачкова, А.Д. Шеремет, О.В. Юзов и многих других.

Один из основных общенаучных методов исследования – метод дедукции – предполагает переход от общих положений, закономерностей к частным случаям. Поэтому вопросы конкретизации, уточнения общих аналитических методик применительно к определенным экономическим субъектам всегда актуальны. Прибыль от продажи товаров, работ или услуг является самой крупной статьей при формировании чистой прибыли. Именно поэтому

для организации важно понимать состав факторов, оказывающих влияние на изменение прибыли от продаж.

На данный показатель влияет несколько основных факторов:

- объем продаж – размер полученной прибыли напрямую зависит от того, сколько организация продает продукции;
- структура продаж – от ассортимента предлагаемых товаров, работ, услуг во многом зависит размер прибыли, т. к. все виды ассортимента могут иметь различную рентабельность (что-то очень прибыльно, а какой-то товар, работа или услуга может быть убыточным);
- уровень затрат на производство – с сокращением затрат на производство происходит увеличение прибыли и наоборот.

Методы и результаты исследования

Себестоимость товаров, работ, услуг и прибыль находятся в обратной зависимости, т. е. снижение себестоимости влечет за собой рост суммы прибыли и наоборот. Цена реализации – интенсивный фактор роста прибыли, но важно, чтобы темпы роста цены не опережали темпы сокращения объемов продаж, иначе будет происходить сокращение величины прибыли [2].

Факторный анализ прибыли от продаж включает следующие расчеты:

1. Расчет общего изменения прибыли от продаж формула (1):

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (1)$$

где ΔP – изменение прибыли от продаж; P_1 – прибыль отчетного года; P_0 – прибыль предыдущего года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений объема продаж формула (2):

$$\Delta P_1 = \frac{P_0 \times \Delta B_{\%}}{100}, \quad (2)$$

где ΔP_1 – влияние на прибыль изменений объема продаж; $\Delta B_{\%}$ – прирост объема продаж в процентах, который рассчитывается по формуле (3):

$$\Delta B_{\%} = \left(\frac{B_{1,0}}{B_0} \times 100 \right) - 100, \quad (3)$$

где $B_{1,0}$ – выручка от продаж отчетного периода в ценах предыдущего периода; B_0 – выручка от продаж предыдущего периода.

3. Расчет влияния на прибыль изменения отпускных цен на проданную продукцию формула (4):

$$\Delta P_2 = B_1 - B_{1,0}, \quad (4)$$

где ΔP_2 – влияние на прибыль изменения отпускных цен; B_1 – выручка от продаж отчетного периода.

4. Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продукции формула (5):

$$\Delta P_3 = C_{1,0} - C_1, \quad (5)$$

где ΔP_3 – влияние на прибыль изменения себестоимости; $C_{1,0}$ – полная себестоимость отчетного периода в ценах предыдущего периода; C_1 – полная себестоимость отчетного периода.

5. Расчет влияния на прибыль изменения в структуре продаж осуществляется по формуле (6):

$$\Delta P_4 = \Delta P - \Delta P_1 - \Delta P_2 - \Delta P_3, \quad (6)$$

где ΔP_4 – влияние на прибыль изменений в структуре продаж.

6. Расчет совокупного влияния факторов, равного общему изменению прибыли от продаж, производится по формуле (7):

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 \quad (7)$$

Проведем факторный анализ прибыли от продаж услуг на примере ООО «Здоровый ребёнок». В табл. 1 приведены данные об объеме оказанных услуг за 2019-2020 гг., которые потребуются для дальнейшего исследования.

Таблица 1

Показатели объема услуг в ООО «Здоровый ребёнок»

Наименование услуг	Объем услуг, шт.		Структура услуг, %	
	2019 год	2020 год	2019 год	2020 год
Консультации специалистов	6570	5883	36,82	36,91
Функциональная диагностика	2890	2541	16,20	15,94
Лаборатория	4984	4683	27,93	29,38
Процедуры и массаж	2571	1963	14,41	12,32
Выдача справок	630	700	3,53	4,39
Прочие услуги	198	167	1,11	1,05
Итого:	17843	15937	100	100

На следующем этапе для оценки влияния всех вышеперечисленных факторов воспользуемся информацией из Отчета о финансовых результатах и дополнительными расчетами в виде пересчета затрат базисного года на объем продаж отчетного года (табл. 2).

Таблица 2

Исходные данные для анализа прибыли от продаж продукции, работ, услуг

Показатель	Значение, тыс. руб.		
	За 2019 год (базисный)	По базису на фактический объем продаж отчетного года	За 2020 год (отчетный)
Выручка	18046	16118	17872
Себестоимость продаж	9470	8458	9851
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	4677	4177	5002
Полная себестоимость	14147	12636	14853
Прибыль (убыток) от продаж	3899	3482	3019

Факторный анализ позволяет выявить резервы увеличения прибыли от продаж за счет [6]:

- снижения расходов;
- поиска новых рынков сбыта;
- разработки гибкой ценовой политики;
- улучшения качества продукции, работ, услуг;
- оптимизации структуры продаж.

На основе данных, полученных в табл. 6, произведем следующие расчеты:

1. Расчет общего изменения прибыли от продаж, формула (8):

$$\Delta P = 3019 - 3899 = -880 \text{ тыс. руб.} \quad (8)$$

2. Расчет влияния на прибыль изменений объема продаж, формула (10):

$$\Delta B_{\%} = \left(\frac{16118}{18046} \times 100 \right) - 100 = -10,68\% \quad (9)$$

$$\Delta P_1 = \frac{3899 \times (-10,68)}{100} = -416 \text{ тыс. руб.} \quad (10)$$

3. Расчет влияния на прибыль изменения отпускных цен на проданную продукцию, формула (11):

$$\Delta P_2 = 17872 - 16118 = 1754 \text{ тыс. руб.} \quad (11)$$

4. Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости продукции, формула (12):

$$\Delta P_3 = 12636 - 14853 = -2217 \text{ тыс. руб.} \quad (12)$$

Полученный результат охватывает совокупное влияние производственных, управленческих и коммерческих расходов. Для более глубокого анализа следует провести оценку влияния на прибыль от продаж каждого вида расходов в отдельности.

5. Расчет влияния на прибыль изменения в структуре продаж, формула (13):

$$\Delta P_4 = -880 - (-416) - 1754 - (-2217) = -1 \text{ тыс. руб.} \quad (13)$$

6. Расчет совокупного влияния факторов, равного общему изменению прибыли от продаж, формула (3.14):

$$\Delta P = -416 + 1754 + (-2217) - 1 = -880 \text{ тыс. руб.} \quad (14)$$

В результате факторного анализа можно заметить, что в 2020 г. наблюдается сокращение прибыли от продаж на 880 тыс. руб. В первую очередь на данное изменение повлиял рост себестоимости продукции, в результате чего произошло сокращение объема прибыли на 2217 тыс. руб. Кроме того, сильное снижение произошло за счет сокращения объема продаж – прибыль от продаж сократилась на 416 тыс. руб. Однако за повышение отпускных цен организации удалось немного компенсировать уменьше-

ние прибыли, таким образом, за счет повышения стоимости продаваемых услуг прибыль от продаж увеличилась на 1754 тыс. руб.

В сложившейся ситуации предприятию необходимо увеличивать объем продаж путем привлечения новых клиентов (следует ввести дополнительную рекламу услуг, разработать систему скидок для постоянных и новых клиентов, проводить различные акции) и одновременно проводить политику по снижению себестоимости предлагаемых услуг.

Если доходы от продажи товаров, работ или услуг в состоянии покрыть издержки обращения и формируют прибыль, которой хватает для полноценной работы организации, то деятельность хозяйствующего субъекта является рентабельной. Рентабельность более информативно отражает результаты деятельности организации, чем прибыль.

Данный показатель очень важен для специалистов, т.к. оценка рентабельности позволяет увидеть как сильные, так и слабые стороны работы организации еще на стадии ее создания. При проведении анализа рентабельности можно воспользоваться следующими методами:

- коэффициентный метод;
- построение аналитических таблиц;
- горизонтальный сравнительный анализ;
- графическое представление аналитических данных.

Рентабельность рассчитывается применительно к собственному, заемному капиталу, основным средствам, продажам, активам, производству, наценке и т.д. [6].

Рентабельность совокупных активов характеризует степень эффективности использования имущества организации и выражается формулой (15):

$$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\frac{\text{Итого } B_{\text{Н}} + \text{Итого } B_{\text{К}}}{2}}, \quad (15)$$

где $B_{\text{Н}}$ – баланс на начало отчетного периода; $B_{\text{К}}$ – баланс на конец отчетного периода.

Эффективность внеоборотного капитала показывает, какова отдача на каждый вложенный рубль в основные средства, каков результат этого вложения средств, рассчитывается по формуле (16):

$$\frac{\text{Чистая прибыль (убыток)}}{\frac{\text{Итого по разделу 1 } B_{\text{Н}} + \text{Итого по разделу 1 } B_{\text{К}}}{2}}, \quad (16)$$

Рентабельность оборотного капитала – показатель эффективности управления оборотным капиталом. Он указывает, сколько прибыли приходится на каждый рубль оборотных средств и рассчитывается по формуле (17):

$$\frac{\text{Чистая прибыль (убыток)}}{\text{Итого по разделу 2 Б}_Н + \text{Итого по разделу 2 Б}_К} \quad (17)$$

На примере ООО «Здоровый ребёнок» рассчитаем показатели экономической рентабельности, которые представлены в табл. 3.

Таблица 3

Расчет показателей экономической рентабельности

Наименование показателя	За 2019 г.	За 2020 г.	Изменение
Рентабельность совокупных активов	0,339	0,292	-0,047
Эффективность внеоборотного капитала	0,494	0,386	-0,108
Рентабельность оборотного капитала	0,909	0,525	-0,384

В 2019 г. на 1 рубль стоимости всего капитала приходилось 33,9 коп. прибыли до налогообложения, за анализируемый период данный показатель сократился на 4,7 коп и в 2020 г. составил 29,2 коп. прибыли до налогообложения. С 1 рубля стоимости основных производственных средств ООО «Здоровый ребёнок» в 2019 г. получало 49,4 коп. чистой прибыли, на конец анализируемого периода чистая прибыль организации составляла 38,6 коп. Эффективность использования оборотного капитала организации сократилась на 38,4 коп. В 2020 году на 1 рубль, вложенный в оборотные активы, приходилось 52,5 коп. прибыли.

Важную роль в финансовом анализе играет показатель рентабельности собственного капитала. Он характеризует наличие прибыли в расчете на вложенный собственниками данной организации капитал. Формула рентабельности собственного капитала (18):

$$\frac{\text{Чистая прибыль (убыток)}}{\frac{\text{Итого по разделу 2 Б}_Н + \text{ДБП}_Н + \text{Итого по разделу 2 Б}_К + \text{ДБП}_К}{2}}, \quad (18)$$

где ДБП_н – доходы будущих периодов на начало отчетного периода; ДБП_к – доходы будущих периодов на конец отчетного периода.

Обобщающим показателем, выражающим эффективность использования общей величины капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, является рентабельность совокупных вложений капитала и рассчитывается по формуле (19):

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\frac{\text{Итого по разделу 3 Б}_Н + \text{ДБП}_Н + \text{Итого по разделу 4 Б}_Н + \text{ОО}_Н + \text{Итого по разделу 3 Б}_К + \text{ДБП}_К + \text{Итого по разделу 4 Б}_К + \text{ОО}_К}{2}}, \quad (19)$$

где ОО_н – оценочные обязательства на начало отчетного периода; ОО_к – оценочные обязательства на конец отчетного периода.

Рентабельность перманентного капитала показывает эффективность использования капитала (собственного и заемного), вложенного в деятельность организации на длительный срок и выражается формулой (20):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Итого по разделу 3 Б}_Н + \text{Итого по разделу 4 Б}_Н + \text{Итого по разделу 3 Б}_К + \text{Итого по разделу 4 Б}_К} \quad (20)$$

Показатель рентабельности инвестированного капитала выражает эффективность использования средств, вложенных в развитие данной организации. Формула рентабельности инвестиций выглядит следующим образом (21):

$$\frac{\text{Чистая прибыль} + 1,2 \times \text{Проценты к уплате}}{\frac{\text{Итого по разделу 3 Б}_Н + \text{Итого по разделу 4 Б}_Н + 3С_Н + \text{Итого по разделу 3 Б}_К + \text{Итого по разделу 4 Б}_К + 3С_К}{2}} \quad (21)$$

где $3С_Н$ – заемные средства на начало периода; $3С_К$ – заемные средства на конец периода.

Рентабельность заемного капитала – показатель эффективности расходования денег, полученных в виде ссуд и займов. Он указывает, сколько прибыли приходится на каждый рубль заемных средств, формула (22):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\frac{\text{Итого по разделу 4 Б}_Н + \text{Итого по разделу 5 Б}_Н - \text{ДБП}_Н + \text{ОО}_Н + \text{Итого по разделу 4 Б}_К + \text{Итого по разделу 5 Б}_К - \text{ДБП}_К + \text{ОО}_К}{2}} \quad (22)$$

Далее приведены расчеты показателей финансовой рентабельности (рентабельность собственного капитала, вложенного капитала, инвестиций, перманентного капитала и заемного капитала) на примере ООО «Здоровый ребёнок» в табл. 4. С точки зрения акционеров важнейшей оценкой эффективности вложения средств является наличие прибыли на вложенный капитал.

Таблица 4

Расчет показателей финансовой рентабельности

Наименование показателя	За 2019 год	За 2020 год	Изменение
Рентабельность собственного капитала	0,909	0,525	-0,384
Рентабельность вложенного капитала	0,351	0,258	-0,093
Рентабельность перманентного капитала	0,455	0,404	-0,051
Рентабельность инвестиций	0,400	0,265	-0,135
Рентабельность заемного капитала	0,681	1,196	0,515

Чистая прибыль с 1 рубля собственного капитала сократилась на 9,3 коп., т. е. с 35,1 коп. до 25,8 коп. – отдача на инвестиции собственников сократилась, что несколько снизило инвестиционную привлекательность ООО «Здоровый ребёнок». Рентабельность перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность фирмы на длительный срок. В начале анализируемого периода данный показатель приносил 45,5 коп. прибыли от продаж, а в 2020 г. он сократился на 5,1 коп. и составил 40,4 коп. Рентабельность инвестиций характеризует эффективность операционной и инвестиционной деятельности компании. Снижение показателя на 13,5 коп., с 40 коп. до 26,5 коп. прибыли до налогообложения,

говорит о небольшом снижении эффективности использования капитала.

На 1 рубль заемных средств в 2019 г. приходилось 68,1 коп. прибыли от продаж, в 2020 г. показатель увеличился на 51,5 коп. и составил 1 руб. 20 коп. прибыли от продаж.

Следующим показателем анализа является рентабельность производства и реализации расходов по обычным видам деятельности, формула (23):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продаж} + \text{Коммерческие расходы} + \text{Управленческие расходы}}, \quad (23)$$

Рентабельность производства является важным экономическим показателем, характеризующим эффективность производственной деятельности предприятия, уровень использования производственных ресурсов рассчитывается по формуле (24):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продаж}}, \quad (24)$$

Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж. Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от продажи продукции, формула (25):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}}, \quad (25)$$

Следующий коэффициент отражает прибыльность экономического субъекта по валовой прибыли и используется в макроэкономическом анализе для оценки результативности деятельности крупных экономических субъектов и отраслей, когда сложно оценить чистую прибыль. Формула рентабельности валовой продукции (26):

$$\frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка}}, \quad (26)$$

Коэффициент общей рентабельности – это отношение чистой прибыли без учёта налоговых отчислений к среднегодовой стоимости основных производственных фондов, нематериальных активов организации и её оборотных средств, формула (27):

$$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}}, \quad (27)$$

В табл. 5 приведены расчеты показателей рентабельности производства и продажи на примере анализируемой организации.

Таблица 5

Расчет показателей рентабельности производства и реализации

Наименование показателя	За 2019 год	За 2020 год	Изменение
Рентабельность производства и реализации расходов по обычным видам деятельности	0,276	0,203	-0,073
Рентабельность производства	0,412	0,306	-0,106
Рентабельность продаж	0,216	0,169	-0,047
Рентабельность валовой продукции	0,475	0,449	-0,026
Общая рентабельность	0,177	0,142	-0,035

Рентабельность расходов по обычным видам деятельности отражает величину прибыли от продаж, приходящуюся на каждый рубль общей величины расходов по обычным видам деятельности. В отчетный период прибыль с каждого рубля составила 20,3 коп., что на 7,3 коп. меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Таким образом, эффективность производственной деятельности имеет тенденцию к сокращению.

На 1 рубль себестоимости проданной продукции приходилось 41,2 коп. прибыли от продаж в 2019 г. и 30,6 коп. в 2020 г. Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности. С 1 рубля продаж ООО «Здоровый ребенок» имело 21,6 коп. прибыли от продаж в 2019 году, в 2020 году она сократилась на 4,7 коп. и составила 16,9 коп. На 1 рубль выручки от продаж приходится 44,9 коп. валовой прибыли в отчетном году, а в предыдущем периоде данный показатель составлял 47,5 коп.

На 1 рубль выручки ООО «Здоровый ребенок» в 2020 г. приходится 14,2 копейки прибыли до налогообложения, что на 3,5 коп. меньше предыдущего года. Показатели рентабельности организации относительно стабильны, все они положительны, но имеют тенденцию к снижению.

Для большей наглядности на рис. 1 представлена динамика изменений показателей прибыли (валовая рентабельность, рентабельность продаж, чистая рентабельность и общая рентабельность).

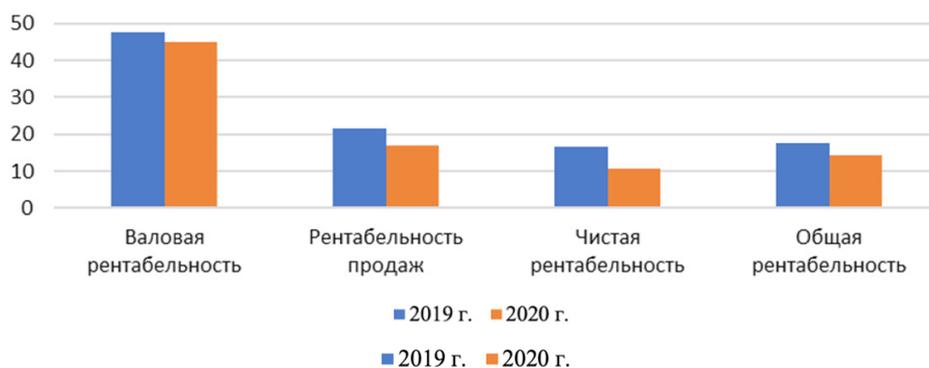


Рис. 1. Анализ динамики показателей прибыли

Нами проведен анализ финансовых результатов малого предприятия на примере ООО «Здоровый ребёнок». По итогам анализа состава и структуры финансовых результатов можно сделать вывод о стабильности работы организации и наличии чистой прибыли на конец 2020 г. в размере 1927 тыс. руб. За анализируемый период 2019-2020 гг. наблюдается снижение объема чистой прибыли на 1080 руб. На конец 2020 г. наблюдается тенденция к сокращению запаса финансовой прочности, поэтому менеджменту организации следует обратить на это внимание и разработать способы его возможного повышения путем увеличения объема продаж и снижения затрат. Анализ состава и структуры финансовых результатов ООО «Здоровый ребёнок» показал, что в 2020 г. компания получила положительный финансовый результат, однако, сравнив его со значениями предыдущих периодов, можно наблюдать тенденцию снижения данного показателя. Объем чистой прибыли в 2020 г. составил 1927 тыс. руб., что на 1080 тыс. руб. меньше предыдущего периода. Причины снижения итогового финансового результата поможет выявить проведенный анализ показателей прибыли.

Полученные результаты факторного анализа прибыли от продаж позволяют сделать вывод о том, что прибыль от продаж в отчетном периоде по сравнению с предыдущим сократилась на 880 тыс. руб. На прибыль от продаж негативное влияние оказало сокращение объема оказываемых услуг, за счет которого было не получено прибыли в объеме 416 тыс. руб. Увеличение себестоимости продукции отрицательно повлияло на финансовый результат от обычной деятельности. Влияние указанного выше фактора составило 2217 тыс. руб. Положительное влияние на прибыль от продаж 1754 тыс. руб.

Заключение

За рассматриваемый период в организации наблюдается увеличение точки безубыточности, которая в 2020 г. увеличилась на 1304 тыс. руб. и составила 11145 тыс. руб., что напрямую связано с сокращением объема полученной выручки. В связи с чем в ООО «Здоровый ребёнок» наблюдается сокращение запаса финансовой прочности, поэтому руководству организации необходимо тщательно контролировать управленческие расходы и снижать их величину. На конец 2020 г. запас финансовой прочности ООО «Здоровый ребёнок» составлял 6757 тыс. руб., что на 16,53% по сравнению с 2019 г.

При расчете показателей рентабельности ООО «Здоровый ребёнок» была установлена стабильность в деятельности организации. Все показатели положительны, однако наблюдается тенденция к снижению показателей.

Чистая прибыль с 1 рубля собственного капитала сократилась на 9,3 коп., т. е. с 35,1 коп. до 25,8 коп. – отдача на инвестиции собственников сократилась, что несколько снизило инвестиционную привлекательность ООО «Здоровый ребёнок». Рентабельность инвестиций характеризует эффективность операционной и инвестиционной деятельности компании. Снижение показателя на 13,5 коп., с 40 коп. до 26,5 коп. прибыли до налогообложе-

ния, говорит о небольшом снижении эффективности использования капитала. Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности. С 1 рубля продаж ООО «Здоровый ребёнок» имело 21,6 коп. прибыли от продаж в 2019 году, в 2020 году она сократилась на 4,7 коп. и составила 16,9 коп. На 1 рубль выручки от продаж приходится 44,9 коп. валовой прибыли в отчетном году, а в предыдущем периоде данный показатель составлял 47,5 коп. На 1 рубль выручки ООО «Здоровый ребёнок» в 2020 г. приходится 14,2 копейки прибыли до налогообложения, что на 3,5 коп. меньше предыдущего года.

В результате проведенного анализа финансового состояния ООО «Здоровый ребёнок» можно разработать ряд рекомендаций, с помощью которых организация может увеличить объем получаемой прибыли и запас финансовой прочности:

- увеличение объема оказываемых услуг через участие в тендерах, которые позволяют получить дополнительные заказы и увеличить объем продаж;
- внедрение технологии дополнительных продаж, так как медицинский центр является детским, а маленькие дети чаще всего не желают идти на прием к врачу, то продажа различных детских раскрасок, журналов, книг будет привлекать маленьких пациентов;
- сокращение себестоимости предлагаемых услуг путем повышения производительности труда и путем повышения квалификации работников (различные курсы повышения квалификации, медицинские семинары и т. д. Именно там специалисты обмениваются опытом, узнают новое, знакомятся с инновационным оборудованием. Новые знания будут применять на практике, количество благодарных пациентов увеличивается, которые, в свою очередь, создадут рекламу и привлекут других клиентов). В ООО «Здоровый ребенок» имеется запас финансовой прочности в объеме 6757 тыс. руб., а также денежные средства в размере 1439 тыс. руб., из которых предоставляется возможность выделять суммы на ежеквартальное обучение сотрудников;
- одним из способов увеличения прибыли является открытие нового филиала ООО «Здоровый ребёнок». В случае открытия дополнительного филиала потребуется порядка 300 – 350 тыс. руб. для того, чтобы арендовать новое помещение, закупить оборудование, мебель, заработная плата новым сотрудникам, оформление и информация в СМИ.

Чистая прибыль ООО «Здоровый ребенок» в 2020 г. составляла 1927 тыс. руб., по прогнозам при открытии дополнительного офиса прибыль компании увеличится минимум в 1,5 раза и составит 2890 тыс. руб. При этом, если компания не будет открывать дополнительный филиал, не понесет никаких затрат, выручка останется на том же уровне, финансовый результат может значительно снизиться.

Таким образом, факторный анализ выявил слабые стороны менед-

жмента, в частности, необходимость пересмотра ассортимента услуг в сторону более рентабельных видов, контроль над величиной себестоимости и управленческими расходами.

Список источников

1. Андреева Е.С. Оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства: методологический подход // *Вестник Казанского технологического университета*, 2013, Т. 16, no. 12, с. 300-303.
2. Байков Н.Н. Факторный анализ прибыли торговой организации на примере АО «Гулливвер» // *Финансовая культура: региональный аспект : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции преподавателей, ученых, научных сотрудников, специалистов-практиков, аспирантов, магистрантов и студентов, Ульяновск, 16–19 апреля 2019 года* / Под научной редакцией А.С. Бобылевой, Р.М. Байгулова, Н.В. Ширяевой, А.В. Романовой. Ульяновск, Ульяновский государственный университет, 2019, с. 27-30.
3. Дьячков А.А. Методы оценки состояния предприятия // *Вестник магистратуры*, 2019, no. 1-2(88), с. 168-169.
4. Коробейникова Л.С. Анализ результативности закупочной деятельности образовательной организации / Л.С. Коробейникова, Н.В. Кондрашова // *Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы II Международной заочной научно-практической конференции*. Воронеж, 2015, ч. 2, с. 81-84.
5. Коробейникова Л.С. Использование базовых положений отечественных стандартов учета и отчетности для раскрытия содержания финансовой устойчивости организации // *Современная экономика: проблемы и решения*, 2010, no. 1, с. 95-110.
6. Коробейникова Л.С. Традиционный подход к факторному анализу прибыли от продаж коммерческой организации / Л.С. Коробейникова, Е. Хасанай // *Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы II Международной заочной научно-практической конференции*. Воронеж, 05 декабря 2014 года. Воронеж, Воронежский государственный университет, 2015, с. 96-99.
7. Панина И.В. Формирование и анализ отчетной информации о сегментах деятельности организации / И.В. Панина, Л.С. Коробейникова // *Экономический анализ: теория и практика*, 2014, no. 13, с. 39-48.
8. Панфилина Е.А. Сравнительная характеристика показателей, рассчитанных на основе отчета о финансовых результатах в формате РСБУ и МСФО (ПАО «Авангард») / Е.А. Панфилина, Е.Г. Москалева // *Научное обозрение: теория и практика*, 2020, т. 10, no. 12(80), с. 3146-3158.
9. Самыгин Д.Ю. Модель эффективности аграрного бизнеса региона / Д.Ю. Самыгин, С.В. Келейникова, Ю.В. Четайкина // *Russian Journal of Management*, 2018, т. 6, no. 2, с. 21-25.
10. Степанищев А.Е. Оценка существующих подходов к анализу финансовых результатов деятельности торговой организации / А.Е. Степанищев, Л.С. Коробейникова // *Современная экономика: проблемы и решения*, 2020, no. 1 (121), с. 97-108.
11. Учет, анализ и контроль в корпорациях: монография / [под ред. Д.А. Ендовицкого]; Воронежский государственный университет. Воронеж, Издательский дом ВГУ, 2018. 332 с.
12. Экономический анализ расчетов корпораций: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Полухина, Л.С. Коробейникова. Воронеж, Издательский дом ВГУ, 2018. 154 с.

FINANCIAL RESULT AS AN INDICATOR OF THE COMPETITIVENESS OF MEDICAL SERVICES PROVIDED

Popova Sofya Vadimovna, PhD student

Voronezh State University, Universitetskaya pl., 1, Voronezh, Russia, 394018; e-mail: popova_sv@vsu.ru

Importance: the effectiveness of the activity of an economic entity engaged in any type of economic activity is determined by the degree of its readiness to make a profit on the invested capital in the conditions of continuity of its activities. The assessment of profitability is important both in the current aspect of the functioning of an economic entity and in the conditions of long-term development. It is the tools and methods of economic analysis that make it possible to analyze the financial results of the organization's activities, systematize the factors that affect the change in the values of financial results, qualitatively assess the impact of indicators on the change in quantitative and qualitative indicators of the formation and use of financial results. The relevance of the topic is due to the fact that a qualitative analysis of financial results and the identification of factors affecting the activities of an economic entity cannot increase the level of profit and profitability. *Purpose:* to substantiate the possibility of using financial performance indicators to assess the level of competitiveness of the provision of medical services by small and medium-sized businesses based on the use of traditional tools for factor analysis of financial results from sales, as well as the coefficient method of performance of economic entities. *Research design:* factor analysis of the profits of small enterprises allows you to purposefully manage the effectiveness of their activities by influencing factors that directly affect the level of expenses and sales volume, as well as controlling the level of expenses when sales volumes change due to specific weights by type of products (works, services). With regard to the analysis of the financial results of an organization, it means the application of general approaches, methods of analysis to this particular organization, taking into account the specifics of its activities. *Results:* the proposed organizational and methodological recommendations for analyzing the financial results of an organization's activities on a regular basis contribute to the formation of relevant, reliable information necessary for managing the financial results of organizations.

Keywords: financial results, corporate organization, marginal income, factor analysis, profitability of sales, efficiency of activity, profitability.

References

1. Andreeva E.S. Ocenka jeffektivnosti proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva: metodologicheskij podhod. *Vestnik Kazanskogo tehnologicheskogo universiteta*, 2013, T. 16, no. 12, pp. 300-303.
2. Bajkov N.N. Faktornyj analiz pribyli trgovoj organizacii na primere AO "Gulliver". *Finansovaja kul'tura: regional'nyj aspekt: Sbornik statej Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii prepodavatelej, uchenyh, nauchnyh sotrudnikov, specialistov-praktikov, aspirantov, magistrantov i studentov*, Ul'janovsk, 16–19 aprelja 2019 goda / Pod nauchnoj redakciej A.S. Bobylevoj, R.M. Bajgulova, N.V. Shirjaevoj, A.V. Romanovoj. Ul'janovsk, Ul'janovskij gosudarstvennyj universitet, 2019, pp. 27-30.
3. D'jachkov A.A. Metody ocenki so-stojanija predprijatija. *Vestnik magistratury*, 2019, no. 1-2(88), pp. 168-169.
4. Korobejnikova L.S. Analizrezul'tativnosti zakupochnoj dejatel'nosti obrazovatel'noj organizacii / L.S. Korobejnikova, N.V. Kondrashova. *Aktual'nye problemy ucheta, jekonomicheskogo analiza i finansovo-hozjajstvennogo kontrolja dejatel'nosti organizacij : materialy 2 Mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoj konferencii*. Voronezh, 2015, Ch. 2, pp. 81-84.
5. Korobejnikova L.S. Ispol'zovanie bazovyh polozhenij otechestvennyh standartov ucheta i otchetnosti dlja raskrytija sodержanija finansovoj ustojchivosti organizacii. *Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija*, 2010, no. 1, pp. 95-110.
6. Korobejnikova L.S. Tradicionnyj podhod k faktornomu analizu pribyli ot prodazh kommercheskoj organizacii / L.S. Korobejnikova, E. Hasanaj. *Aktual'nye problemy ucheta, jekonomicheskogo analiza i finansovo-hozjajstvennogo kontrolja dejatel'nosti organizacij : Materialy II Mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoj konferencii*, Voronezh, 05 dekabnja 2014 goda. Voronezh, Voronezhskij gosudarstvennyj universitet, 2015, pp. 96-99.
7. Panina I.V. Formirovanie i analiz otchetnoj informacii o segmentah dejatel'nosti organizacii / I.V. Panina, L.S. Korobejnikova. *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika*, 2014, no. 13, pp. 39-48.
8. Panfilkina E.A. Sravnitel'naja harakteristika pokazatelej, rasschitannyh na osnove otcheta o finansovyh rezul'tatah v formate RSBU i MSFO (PAO "avangard") / E.A. Panfilkina, E.G. Moskaleva. *Nauchnoe obozrenie: teorija i praktika*, 2020, T. 10, no. 12(80), pp. 3146-3158.
9. Samygin D.Ju. Model' jeffektivnosti agrarnogo biznesa regiona / D.Ju. Samygin, S.V. Kelejnikova, Ju.V. Chetajkina. *Russian Journal of Management*, 2018, T. 6, no. 2, pp. 21-25.
10. Stepanishhev A.E. Ocenka sushhestvujushhij podhodov k analizu finansovyh rezul'tatov dejatel'nosti trgovoj organizacii / A.E. Stepanishhev, L.S. Korobejnikova. *Sovremennaja jekonomika: problemy i reshenija*, 2020, no. 1 (121), pp. 97-108.
11. Uchet, analiz i kontrol' v korporacijah: monografija / [pod red. D.A. Endovickogo]; Voronezhskij gosudarstvennyj universitet. Voronezh, Izdatel'skij dom VGU, 2018. 332 p.
12. Jekonomicheskij analiz raschetov korporacij: uchebnoe posobie / D.A. Endovickij, I.V. Poluhina, L.S. Korobejnikova. Voronezh, Izdatel'skij dom VGU, 2018. 154 p.