

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

*Гайдай М., магістр, Янковець Т.М., к.е.н., доцент
Київський національний університет технологій та дизайну*

Анотація. В статті розглядається сутність понять «прибуток» та «рентабельність» як основних показників прибутковості, роль прибутку та досліджуються проблеми підвищення прибутковості на вітчизняних підприємствах медичної сфери.

Ключові слова. Прибуток, формування прибутку, рентабельність, чинники впливу на прибутковість, шляхи підвищення прибутковості.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

*Гайдай М., магистр, Янковец Т.Н., к.э.н., доцент
Киевский национальный университет технологий и дизайна*

Аннотация. В статье рассматривается сущность понятий «прибыль» и «рентабельность» как основных показателей доходности, роль прибыли и исследуются проблемы повышения доходности на отечественных предприятиях медицинской сферы.

Ключевые слова. Прибыль, формирование прибыли, рентабельность, факторы влияния на прибыльность, пути повышения прибыльности.

WAYS TO INCREASE THE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISES TO PROVIDE MEDICAL SERVICES

*Gaidai M., Iankovets T.
Kyiv National University of Technologies and Design*

Abstract. The essence of the concepts of «profit» and «rentability» as the main indicators of profitability, the role of profit and the problems of increase of profitability at domestic enterprises of the medical sphere are examined in the article.

Keywords. Profit, profit formation, rentability, factors affecting profitability, ways to increase the profitability.

Постановка проблеми. Будь-який господарюючий суб'єкт створюється з метою отримання прибутку, в обсязі, достатньому для забезпечення функціонування підприємства та його сталого розвитку, що зумовлює необхідність ефективності загальної виробничо-господарської діяльності.

Прибуток, відповідно, набуває дуалістичного змісту, і виступає, з одного боку, як критерій ефективності підприємницької діяльності, а з іншого, як джерело формування фінансових ресурсів, задоволення суспільних потреб, рушійна сила розвитку як окремого підприємства, так і, в узагальнюючому розумінні, економіки країни в цілому. Для кожного суб'єкта господарювання прибуток – це ключова економічна і фінансова категорія, оскільки характеризувати фінансовий результат господарської діяльності як позитивний, а виробництво – як ефективне можливо тільки за наявності прибутку. Його розподіл безпосередньо впливає на рівень добробуту населення, фінансову стабільність держави, суспільно-економічну формацію в цілому і свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень витрат і собівартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підвищення прибутковості підприємства є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах О.М. Бандурка, І.А. Бланк [3], С.В. Гавалешко, Є. Іщенко, М.Я. Коробов, О.В. Мелень [5], П.І. Орлов, К.Я. Петрова. Сутність понять «прибуток» та «рентабельність» досліджувалися такими фахівцями, як І.А. Бержанір [2], М.Ф. Огігчук [6], Т.В. Осипова [8]. Дослідженням

чинників, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах займалася Т.В. Романова [9].

Мета дослідження. Запропонувати шляхи підвищення прибутковості підприємства з надання медичних послуг з метою забезпечення можливості подальшого розвитку.

Викладення основного матеріалу. Головним показником ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютним (сума прибутку) та відносним (рівень рентабельності) показниками.

Запорукою прибутковості виробничо-господарської діяльності підприємства є не просто генерація прибутку, а одночасне забезпечення реалізації наступних функцій:

- 1) забезпечення поточної платоспроможності підприємства;
- 2) підвищення потенціалу підприємства через впровадження нових технологій, модернізацію виробничих потужностей, запуск у виробництво нової продукції тощо.

Розглянемо сутність поняття «прибутковість» детальніше. Значна кількість науковців визначають прибутковість як показник ефективності діяльності підприємства, єдине визначення категорії відсутнє. Р.Р. Антонюк розглядає прибутковість як стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [1]. О. Хмелевський розглядає прибутковість як певний стан підприємства, що має визначальні риси: здійснення рентабельної діяльності, платоспроможність, генерування прибутку. Все перераховане формує засади для забезпечення стабільності зростання та інноваційно-інвестиційного розвитку в майбутньому [10]. Відповідно, таке визначення, не тільки фіксує нинішній стан підприємства, але й закладає підґрунтя для ефективності виробничо-господарської діяльності. Більшість дослідників згодні, що визначення прибутковості потребує порівняння отриманого підприємством прибутку із витратами, які понесені під час здійснення господарської діяльності. Водночас, з іншого боку, багато авторів акцентують увагу на тому, що прибутковість означає для підприємства можливість розвитку та зростання, відповідно прибутковість втілюється не тільки в співвідношенні прибутку та витрат, але й потребує набуття цим співвідношенням достатнього значення [4; 5; 7; 9].

Якщо перейти до кількісного виміру прибутковості, то він передбачає визначення двох основних показників, якими є прибуток та рентабельність. Прибуток більшість науковців розглядають як мету підприємницької діяльності і джерело формування ресурсів для розвитку виробництва [1–10].

Іншим, відносним показником прибутковості, що відображує ефективність виробничо-господарської діяльності виступає рентабельність, що визначається як співвідношення прибутку та понесених витрат. Рентабельність наочно демонструє наскільки значним є обсяг отриманого прибутку у порівнянні з іншими параметрами фінансової діяльності підприємства.

Групування основних показників рентабельності можна здійснити наступним чином:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, визначені на основі потоків наявних грошових коштів.

В економічній науці розроблено і застосовується ряд методик оцінки фінансового стану підприємства, і єдиного загальнозживаного показника прибутковості виробничо-господарської діяльності підприємства на сьогодні не існує. Відповідно, при розрахунках прибутковості в якості чисельника у співвідношенні може використовуватись як валовий, так і операційний або чистий прибуток. В знаменнику для визначення прибутковості можуть

бути використані середні показники загального капіталу (загальні активи), основного капіталу (довгострокові активи), оборотного капіталу (поточні активи), ресурси або витрати.

В роботах деяких науковців пропонується вимірювання прибутковості в залежності від позиції різних учасників ринкового обміну. Відповідно відбувається і структуризація показників прибутковості в декілька груп [3]:

- показники прибутковості активів (капіталу);
- показники прибутковості продажу;
- показники прибутковості витрат (можуть далі конкретизуватись за видами).

Водночас інші дослідники розглядають прибутковість підприємства насамперед як норму прибутку: відношення обсягу прибутку за рік до авансованого капіталу [6].

Отже, в практиці фінансово-економічного аналізу застосовується широка низка показників прибутковості підприємства, сукупність та розмаїття яких зумовлено необхідністю аналізу ефективності різних напрямів діяльності підприємстві – від операційної та фінансової до інвестиційної та інноваційної [10].

Ефективність функціонування підприємства визначається не тільки отриманим розміром прибутку, але й тим, як отриманий прибуток розподіляється. У розпорядженні підприємства, як правило, залишається тільки частина прибутку, а решта, у вигляді податку на прибуток надходить до бюджету як джерело фінансування суспільних потреб. Сума, яка залишається після відрахування податків, використовується підприємством для створення резервних фондів, виплати дивідендів, фінансування нових проектів тощо. Безпосередньо ефективний розподіл прибутку формує засади прибутковості діяльності підприємства в майбутньому.

Загальний прибуток підприємства формується за рахунок прибутку від:

- 1) основної операційної діяльності, тобто від реалізації основної продукції (робіт, послуг) підприємства, що виступає головним складником загального прибутку;
- 2) іншої операційної діяльності;
- 3) інвестиційної діяльності;
- 4) фінансової діяльності;
- 5) надзвичайних подій.

Формування прибутку відбувається під час господарської діяльності підприємства. Управління формуванням прибутку означає управління як обсягом реалізації продукції, щодо її кількості та ціни, так і управління витратами на здійснення виробничо-господарської діяльності, їх мінімізацію та оптимізацію. Аналіз формування та використання прибутку передбачає визначення таких показників:

- чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг);
- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансовий результат від звичайної діяльності;
- чистий фінансовий результат (прибуток або збиток).

Частина прибутку, яка залишається на підприємстві після сплати податків та зборів, розподіляється відповідно до статуту та стратегічних цілей та завдань. Чистий прибуток може використовуватись для формування фондів спеціального призначення (резервний фонд, фонд розвитку виробництва, фонд виплати засновникам (власникам) або фонд виплати дивідендів акціонерам, фонд споживання), для оплати штрафних санкцій, як джерело відрахувань на благодійні заходи, погашення заборгованості, кредитів тощо.

Фактично, прибуток підприємства може використовуватись у декількох напрямках:

- забезпечення розвитку виробничої та соціальної сфери підприємства;
- винагорода власникам (акціонерам) за підприємницький ризик;
- матеріальне заохочення працівників;

- фінансування сплати штрафів та санкцій, які накладені на підприємство в результаті порушень ним чинного законодавства.

Однією із найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і залишається в розпорядженні підприємства.

Дослідження наукових джерел свідчить про те, що формування прибутку відбувається в результаті дії великої кількості чинників різноманітного характеру та спрямування. Вони можуть впливати на прибутковість підприємства як позитивно, підвищуючи її, так і негативно – зменшуючи її. Причому, в роботах різних науковців представлення чинників відбувається за схожою моделлю з різним ступенем деталізації. Більшість науковців поділяють чинники прибутковості на зовнішні і внутрішні, за характером їх впливу – на інтенсивні та екстенсивні, на виробничі та невиробничі. Базовою класифікаційною ознакою, з якої починають розподіл всі автори, можна вважати виділення зовнішніх та внутрішніх чинників.

До зовнішніх чинників відносять ті, які не залежать від роботи підприємства, а саме: ємкість ринку; ринкову конкуренцію; ціни постачальників на сировину, матеріали та ресурси; тарифи та ціни на транспортні, комунальні послуги, енергоносії; розвиток профспілкового руху; державне регулювання підприємницької діяльності, цін, податкове законодавство, нормативна база, тощо; інфляція, як чинник впливу на майбутні доходи; природні умови, особливо для харчової промисловості, або для підприємств, продукція яких має сезонний характер.

Зовнішні чинники лежать за межами контролю підприємства, воно може тільки пристосовуватись до них, та враховувати під час планування діяльності, розробки стратегії тощо (рис. 1).

Внутрішні чинники безпосередньо залежать від роботи підприємства, контролюються та можуть змінюватись в результаті управлінського впливу та можуть бути використані для моделювання господарських процесів з метою визначення рівня прибутковості та його підвищення.

Останніми роками підприємства України функціонують в достатньо складних економічних умовах, що актуалізує проблеми не лише підвищення прибутковості, а, навіть, забезпечення позитивного результату виробничо-господарської діяльності.

Внаслідок різкої зміни валютного курсу значна кількість компаній, господарська діяльність яких була пов'язана із реалізацією довгострокових контрактів, використанням комплектуючих або матеріалів іноземного виробництва, зазнали суттєвих збитків, а частина з них взагалі припинили своє існування. Водночас, для експортерів, девальвація дозволила зростити обсяги реалізації у гривневому вимірі. Також, останні роки спостерігалась висока інфляція. Так в 2014 році річний темп зростання споживчих цін склав 124,9%, в 2015 р. – 143,3%, в 2016 р. – 112,4%, за 10 місяців поточного року – 111,5% [11]. На тлі зниження реальних доходів населення спостерігалось скорочення обсягів товарообороту та зниження реалізації різних видів продукції у натуральному вимірі.

Наявність негативного фінансового результату, особливо впродовж декількох років, свідчить про відсутність у компаній можливостей покриття витрат власними доходами, відповідно, додана вартість не створюється, відсутні ресурси для подальшого розвитку, відбувається декапіталізація їх ринкової вартості.

Щодо дослідження проблем прибутковості вітчизняних підприємств медичної сфери, то інформація для проведення аналізу майже відсутня в відкритих джерелах. Серед прибуткових за зовнішніми ознаками підприємств (інтенсивний розвиток, активна комунікаційна політика впродовж тривалого часу) слід зазначити такі як: мережі медичних лабораторій «Діла», «Сінево», клініка «Борис», мережі медичних центрів «Добробут», «Медіком», акушерсько-гінекологічна клініка ISIDA, інші заклади, що спеціалізуються на

розв'язанні проблем безпліддя. Результати діяльності останніх певною мірою пов'язані із матеріалізацією результату, який також можна демонструвати в маркетингових комунікаціях потенційним клієнтам.

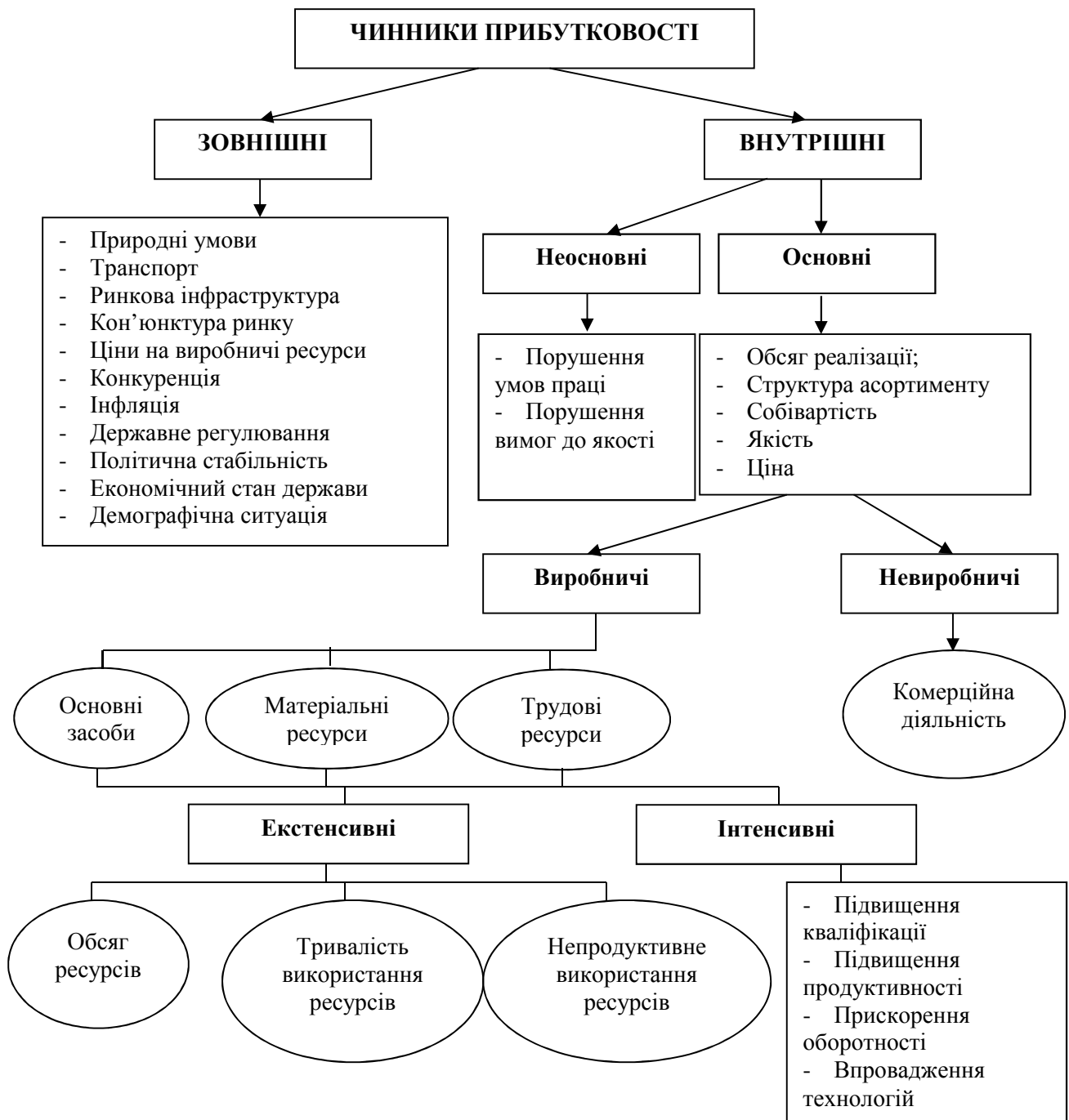


Рис. 1. Класифікація чинників, що впливають на прибутковість підприємства
(адаптовано автором за [3; 4; 8; 9])

Успішність мережі медичних лабораторій, з одного боку, зумовлена обмеженістю пропозиції послуг з боку державних поліклінічних закладів, в яких можливо зробити лише найпростіші аналізи – крові, сечі тощо. А більшість складних аналізів не робляться через відсутність необхідних реактивів, обладнання тощо. Відповідно, існувала незадоволена потреба споживачів, яку і задовольнили мережі лабораторій, з іншого боку – знову ж таки, послуга отримує чітку матеріалізацію в результатах дослідження, і є легко

стандартизованою, що зумовило можливості забезпечити однаковий рівень якості надання у всіх лабораторіях і територіальну доступність для значної кількості клієнтів.

Мережа медичних клінік «Добробут» пропонує широкий перелік медичних послуг, замінюючи собою звичайний державний медичний заклад, що дозволяє платоспроможним пацієнтам отримати весь комплекс медичного обслуговування, без звернення в звичайну поліклініку або лікарню, та із вищим рівнем сервісу, який в поліклініках відсутній.

Узагальнюючи успішний досвід, виокремимо риси успішних підприємств медичної сфери:

- 1) комплексність надання послуг;
- 2) створення мережі закладів;
- 3) стандартизація послуги;
- 4) максимальна матеріалізація результату;
- 5) максимізація зручності для клієнтів;
- 6) унікальність пропозиції;
- 7) ефективна організація бізнес-процесів.

За даними Державної служби статистики України у 31% підприємств медичної сфери наявні суттєві проблеми із прибутковістю [11]. Ці проблеми зумовлені, з одного боку, складністю економічної ситуації в країні, а з іншого, – недосконалістю процесів управління формуванням та розподілом прибутку підприємств, планування та фінансового аналізу діяльності, відсутністю чіткої стратегії розвитку та оперативного корегування дій відповідно до змін зовнішнього середовища.

Сучасні економічні умови, які характеризуються підвищенням цін, зниженням купівельної спроможності населення, обмеженістю значної кількості підприємств в оборотних коштах призводять до скорочення прибутковості, відповідно необхідно шукати шляхи забезпечення зростання обсягів діяльності, підвищувати ефективність виробництва та надання послуг, удосконалювати технічну базу та виробничі потужності.

Висновки. Проведене дослідження свідчить, що проблема прибутковості широко розглядається в науковому середовищі, водночас єдине визначення даної категорії відсутнє. Прибутковість підприємства визначимо як стан підприємства, який характеризується перевищенням доходу над витратами, позитивним значенням рентабельності, платоспроможністю, ефективним відтворенням ресурсів та формуванням фінансових ресурсів в обсязі, достатньому для забезпечення сталого розвитку підприємства з метою досягнення довгострокової ефективності діяльності.

Розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, який забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави.

На величину прибутку підприємства впливає велика кількість різноманітних чинників. Основу класифікації чинників прибутку складає їх поділ на зовнішні та внутрішні. Найбільший інтерес для вивчення складають внутрішні чинники, бо саме на них підприємство може впливати безпосередньо, й саме вони є найголовнішими важелями впливу на прибутковість підприємства. Їх глибоке дослідження є основою для прийняття управлінських рішень у сфері підвищення прибутковості.

Оскільки отримання прибутку залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат, то шляхами підвищення прибутковості підприємства з надання медичних послуг є скорочення витрат, впровадження нових видів послуг, оновлення медичного обладнання, підвищення рівня якості послуг та їх конкурентоспроможності, розширення діяльності в існуючих сегментах та вихід на нові ринки.

Література

1. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник. – 2013. – № 126.

2. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздей // Вісник ХНДАУ. – 2015. – № 1. – С. 261–265.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2002. – 544 с.
4. Гайбура Ю.А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви / Ю.А. Гайбура, Л.А. Загнітко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 24, Ч. 2. – С. 99–104.
5. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. – Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123–126.
6. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 31–45.
7. Олійник О.В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку / О.В. Олійник // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. – 2008. – № 7. – С. 3–11.
8. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // ХНЕУ. – 2012. – № 1. – С. 82–84.
9. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах / Т.В. Романова, Є.О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4.
10. Хмелевський О. Оцінка якості прибутковості в іноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування / О. Хмелевський // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 50–53.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.