

Шпортова Т.В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ КОММЕРЧЕСКИХ МЕДИЦИНСКИХ КОМПАНИЙ ЗА СЧЕТ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ

Шпортова Татьяна Валерьевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»; РФ, 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12

e-mail: shportovat@mail.ru

Shportova Tatiana Valerievna

Senior Lecturer

Orel State University of Economics and Trade; 12 Oktyabrskaya Street, Orel 302028, Russian Federation

e-mail: shportovat@mail.ru

Коммерческая медицина, осуществляя свою деятельность, использует не только собственные ресурсы, но и заемные. В первую очередь заемные средства доступны предпринимателям, занятым в сфере здравоохранения, через кредитные организации. В связи с этим большое значение имеет построение эффективных моделей взаимодействия учреждений здравоохранения и кредитных организаций. Рациональное построение взаимоотношений с обслуживающим банком является предпосылкой увеличения объема и повышения качества оказываемых медицинских услуг, увеличения доходов. Цель статьи заключается в определении и формировании последовательно реализуемых направлений качественного анализа деятельности коммерческой медицинской организации для оценки ее кредитоспособности. Методика исследования включает использование методов и приемов финансового анализа для обоснования роста доходов коммерческой медицинской организации в результате получения заемных средств. Научная новизна материалов, представленных в статье, заключается в аргументированном обосновании предположений относительно роста доходов медицинской компании за счет полученных заемных средств с учетом повышения качества и вариативности медицинских услуг. Выводы и предложения позволяют принять необходимые управленческие решения на основе грамотного и обоснованного управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: платная медицина, медицинская услуга, заемные средства, кредитная организация, качественный анализ, количественный анализ.

Commercial medicine uses not only its own resources in the activity, but borrowed funds as well. First of all, businessmen occupied in the sphere of public health services can borrow funds through lending organizations. That is why, effective models of interaction of public health institutions and lending organizations are of great value. Rational modelling of mutual relations with servicing bank is the precondition of volume increase and quality improvement of the rendered medical services and incomes increases. The purpose of the article is to define and form consistently realized directions of the qualitative analysis of the commercial medical organization activity to estimate its creditworthiness. The research methodology includes methods and techniques of financial analysis to substantiate incomes growth of the commercial medical organization as a result of borrowed funds. The scientific novelty of the materials presented in the article is in scientifically-reasoned substantiation of assumptions concerning incomes growth of the medical company at the expense of the received borrowed funds taking into account quality and variability improvement of medical services. Conclusions and suggestions allow to make substantiated administrative decisions on the basis of competent and grounded management of financial resources.

Keywords: paid medicine, medical service, borrowed funds, lending organization, qualitative analysis, quantitative analysis.

Шпортова Т.В. Особенности формирования доходов коммерческих медицинских компаний за счет заемных средств // Экономическая среда. – 2021. – №1 (35). – С. 58-62. – <http://dx.doi.org/10.36683/2306-1758/2021-1-35/58-62>

Shportova T.V. Features of incomes formation of commercial medical companies at the expense of borrowed funds. *Economic environment*. 2021; 1 (35): 58-62. (In Russ.). – <http://dx.doi.org/10.36683/2306-1758/2021-1-35/58-62>

Введение.

Как показал анализ ситуации на рынке платных медицинских услуг, их объем с каждым годом возрастает. Соответственно, есть спрос. В связи с появлением и распространением новой коронавирусной инфекции востребованность платной медицины увеличивается. Но для удовлетворения спроса необходимо выполнение определенных ключевых факторов, выделяемых не только сектором платной медицины, но и ее клиентами, т. е. потребителями платных услуг.

Проведенные маркетинговые исследования позволили определить: что же является важным фактором при выборе медицинской организации со стороны клиентов-пациентов? В первую очередь в потребительском спросе можно выделить повышение требований к сервису. Сервисная составляющая выступает все более принципиальным критерием при выборе

платной медицинской услуги. Для клиента важно своевременно получить информацию о клинике, враче, записаться онлайн на прием. Во вторую очередь клиенты-пациенты имеют повышенный спрос на высокотехнологичные услуги. На сегодняшний день предпочтения потребителей в пользу частной медицины обусловлены технологичностью медицинской помощи, эффективностью медицинских услуг и высоким уровнем компетенций врачебного персонала.

Если повышение к сервису медицинской организации можно на 50-60 процентов перекрыть межличностными отношениями врача и пациента, обслуживающего персонала медицинского центра и пациента, то оказание высокотехнологичных медицинских услуг невозможно без закупки и введения в эксплуатацию такого оборудования, привлечения к работе высококвалифицированных специалистов с достойной заработной платой. Поэтому коммерческие медицинские центры сталкиваются с проблемой нехватки ресурсов для обеспечения их работы высокотехнологичным оборудованием и не только.

Решить эту проблему помогает банковское кредитование, которое и направлено на то, чтобы перераспределять временно свободные денежные средства в те отрасли экономики, которые обеспечивают более высокую прибыль [1, 4].

Материалы и методы.

Банки кредитуют коммерческие медицинские центры в форме срочного кредитования под различные формы обеспечения. Однако не все медицинские центры могут рассчитывать на получение кредита, поскольку особо остро стоит проблема отраслевой диверсификации кредитования. Обусловлена она как резким отличием в доходах по отраслям, так и неспособностью банка оценить все риски в ряде отраслей.

Отрасль коммерческой медицины совсем недавно вышла из теневого бизнеса и использует упрощенные системы налогообложения, которые не предусматривают «открытия» всей информации для оценки их финансового положения и кредитоспособности. Многие банки поэтому испытывают трудности при выдаче кредита таким заемщикам. Недоступность кредитных ресурсов для малых и средних предприятий продиктована высокими минимальными границами сумм кредитов, что, в свою очередь, диктует высокие транзакционные издержки банков. Часто даже перспективные и рентабельные проекты страдают из-за низкого профессионального уровня финансовых служб медицинских центров.

Однако современные банки, несмотря на трудности, предпочитают диверсифицировать свой кредитный портфель, то есть предоставлять кредиты различным предприятиям и организациям из разных сфер с целью привлечения дополнительных клиентов. Для этого они усовершенствуют методики оценки кредитоспособности заемщика, более внимательно относятся к оценке обеспечения по кредитам, разрабатывают формы и виды специальных кредитных продуктов, которые минимизировали бы их риск и повысили прибыль от проведения ссудных операций.

Как отмечают специалисты Института А. Гайдара, «кризисная ситуация в связи с пандемией COVID-19 в России стала лакмусовой бумагой для компаний, имеющих не только стратегические цели, но и действительно обладающих собственной философией. Во время ухудшения ситуации с пандемией некоторые крупные банки и компании объявили о выделении средств и создании решений для малого бизнеса, закупке медикаментов, медоборудования и спецодежды, об участии в строительстве медцентров» [5].

Однако банки, несмотря на «кризисную ситуацию» в экономике в связи с объявленной пандемией, не должны забывать о кредитных рисках, а точнее об их минимизации. Так, для анализа необходимо тщательно изучить следующие документы заемщика - медицинского центра:

- учредительные документы (устав и другие);
- данные отчетности (баланса, отчета о финансовых результатах, прочие формы бухгалтерской и финансовой отчетности);
- договоры с поставщиками и потребителями услуг [2, 3].

Основой применяемых методов и методики финансового состояния заемщика должен выступать качественный и количественный анализ их деятельности [8]. Количественный анализ заключается в расчете определенных коэффициентов деятельности организации: ликвидности, покрытия, оборачиваемости, зависимости организации от заемных средств, доли бюджетного финансирования, рентабельности, выручки от предпринимательской деятельности на одного сотрудника организации.

Результаты и обсуждение.

Направления качественного анализа деятельности коммерческой медицинской организации для оценки ее кредитоспособности представлены на рисунке 1.

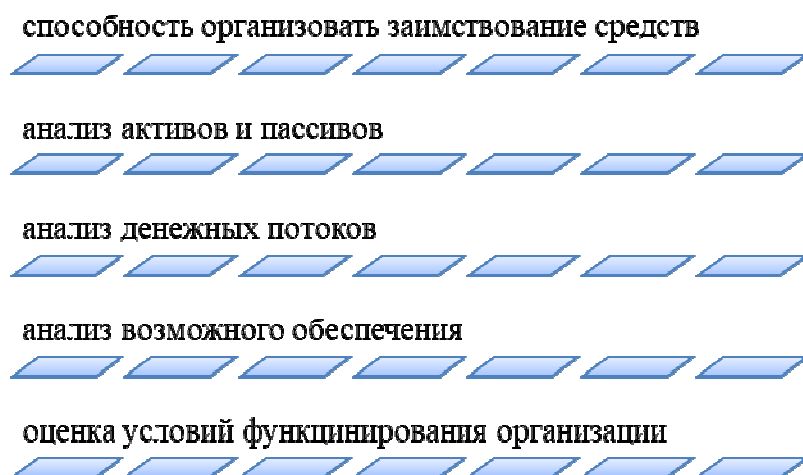


Рисунок 1 – Направления качественного анализа деятельности коммерческой медицинской организации для оценки ее кредитоспособности

Основной вопрос, который задают себе банковские служащие при принятии решения о выдаче кредита, сможет ли заемщик – медицинская организация – возратить сумму долга и процентов по ней. Поэтому коммерческая медицинская организация должна понимать, что для анализа банк запросит отчетность не за один год и попросит технико-экономическое обоснование кредита. Поэтому вопрос о предоставлении кредита должен возникнуть не сиюминутно у руководящего состава медицинской организации, а быть обдуманным и экономически обоснованным.

Так, на первом этапе «Способность организовать заимствование средств» кредитная организация будет знакомиться с организационной структурой медицинского центра, формой собственности. Негосударственные коммерческие медицинские организации могут быть созданы в форме:

- акционерного общества;
- публичного акционерного общества;
- общества с ограниченной ответственностью.

Для коммерческой медицинской организации важно, чтобы учредительные документы были в порядке и зарегистрированы в надлежащем образом.

На втором этапе качественного анализа банк будет проводить оценку активов и пассивов организации. Первоначально активы важнее для банка, так как служат обеспечением по запрашиваемому кредиту. Медицинская коммерческая организация может иметь в собственности «производственные мощности»: здания и сооружения, дорогостоящее оборудование, коечный фонд, оборудование немедицинского характера. Не надо забывать, что если в качестве залога медицинская организация предоставит «производственные мощности», то в случае невозврата кредита или процентов по нему они перейдут в собственность банка.

Третьему этапу анализа банк будет уделять повышенное внимание, поскольку именно денежные средства служат источником погашения кредита и процентов. Анализ денежных

потоков медицинской организации будет приниматься за основу при определении суммы предоставления кредита. В качестве источников информации банк будет запрашивать выписки с расчетных счетов, изучая кредитовые и дебетовые обороты и остаток на начало и конец дня, месяца, квартала, полугодия, года.

Особо важно для банка определить источники финансирования коммерческих медицинских центров. Это могут быть, как правило, средства населения для оплаты медицинских услуг, средства, получаемые из внебюджетных фондов в рамках программы ОМС, средства медицинских центров, направляемые на оплату медицинского обслуживания своих работников. Кредитная организация будет внимательно изучать размер финансовых потоков, структуру источника финансирования, их долю.

Анализ возможного обеспечения не менее важен для банка, поскольку правильная оценка обеспечения по кредиту – это залог минимизации кредитного риска для кредитной организации. Суммарная стоимость обеспечения должна покрывать не только размер выданного кредита, но и проценты по нему, затраты, связанные с реализацией имущества, если в качестве обеспечения по кредиту принят залог. В соответствии с действующим законодательством кредитные организации могут принимать в качестве обеспечения следующее: залог, банковскую гарантию, гарантийный депозит и поручительство. Банку будет более интересно предоставить кредит заемщику, который совмещает несколько форм обеспечения. Например, залог и поручительство. Банк может потребовать как дополнительную страховку своего риска от невозврата страхования предметов залога, страхование жизни поручителя и т. д. Коммерческие организации – медицинские центры – должны быть готовы к дополнительным затратам и закладывать их в смету расходов [6].

Источником анализа может служить информация, представленная на рисунке 2.

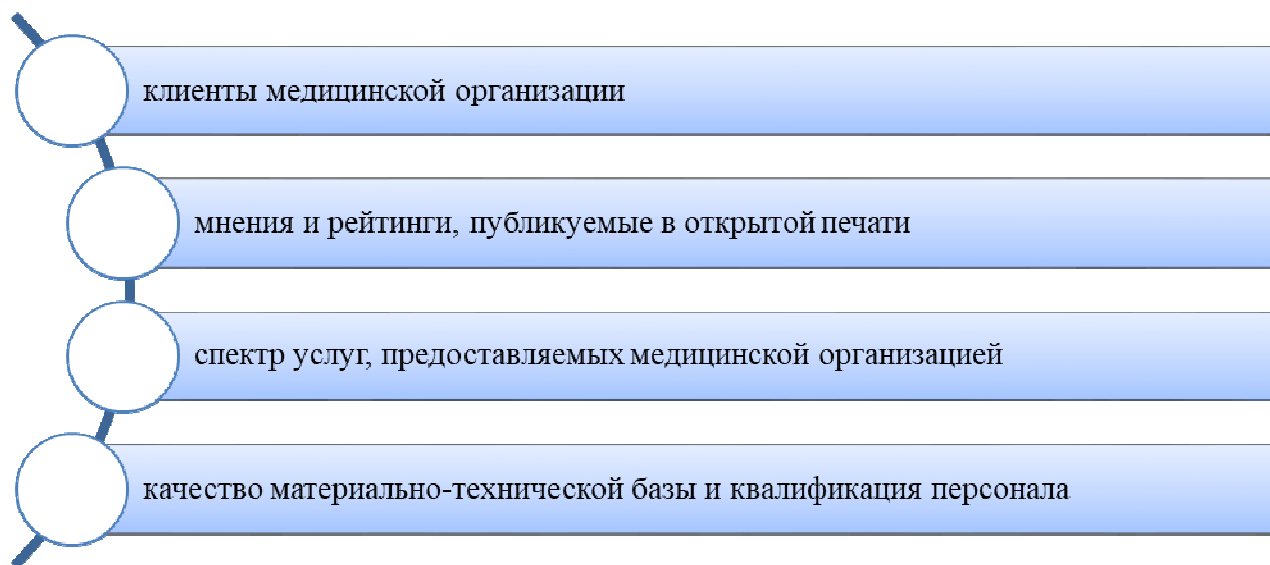


Рисунок 2 – Источники информации, применяемые банками для оценки условий функционирования медицинской коммерческой организации

Пятый этап «Оценка условий функционирования организации» характеризуется анализом тенденций и условий развития рынка коммерческой медицины как в конкретном регионе, так и в целом по стране [9, 10]. Здесь кредитная организация будет рассматривать такие показатели, как влияние государства на развитие коммерческой медицины, совокупный оборот (выручка от реализации) платных медицинских услуг, рентабельность операций, место заемщика на региональном рынке платной медицины [7].

Заключение.

Кредитные организации на основе качественного анализа деятельности коммерческих медицинских центров должны вынести представление о финансовой стабильности организа-

ции на основе не всегда прозрачной информации. Для анализа может быть использована не только объективная, но и субъективная информация. Поэтому медицинские коммерческие организации в условиях рыночной конкуренции должны заботиться о своем рейтинге, деловом имидже, мнениях пациентов и сотрудников, следить за качеством предоставляемых услуг и иметь хорошую материально-техническую базу и высококвалифицированный персонал. Только при выполнении этих условий у коммерческих медицинских организаций есть возможность получить необходимые заемные средства на длительный срок и под разумную (невысокую) процентную ставку.

Список источников:

1. Кулакова Е.В. Финансовые ресурсы медицинских организаций: внереализационные доходы // *Здравоохранение*. – 2015. – №5. – С. 58-65.
2. Сапего И.И. Доходы коммерческих организаций: сущность и состав // *Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки*. – 2015. – №6. – С. 82-86.
3. Свешникова О.Н., Корж Я.В. Доходы и расходы в бухгалтерской отчетности коммерческих и бюджетных организаций // *Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева*. – 2016. – Т. 2. – №2. – С. 116-123.
4. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. – URL: <https://wciom.ru/>.
5. Официальный сайт Института экономической политики им Е.Т. Гайдара [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.iep.ru/ru/>.
6. Официальный сайт Фонда «Российское здравоохранение» [Электронный ресурс]. – URL: <http://ir.russiancouncil.ru/organisations/fond-rossiyskoe-zdravookhranenie/>.
7. Официальный сайт ФГУ Центральный НИИ организации и информатизации здравоохранения [Электронный ресурс]. – URL: <https://mednet.ru/>.
8. Уварова Е.Е., Рыкова И.А., Голайдо И.М., Шпортова Т.В. Практический подход к совершенствованию механизма управления предприятием на основе оценки относительных показателей финансовой устойчивости // *Вестник ОрелГИЭТ*. – 2018. – №2 (44). – С. 157-164.
9. Экономико-социальные аспекты устойчивого развития отраслевой инфраструктуры финансово-кредитной системы / Л.А. Алтынникова, И.М. Голайдо, Н.А. Думнова [и др.]; под общ. ред. А.Л. Лазаренко. – Орел: ОрелГУЭТ, 2020. – 196 с.
10. Skobliakova I.V., Zhuravleva T.A., Vlasova M.A., Maslova O.L., Gubina O.V. Mechanisms for the implementation of the regional economic policy // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2020. – Т. 87. – С. 406-416.

Статья поступила 01.03.2021 г.