
ЭКОНОМИКА СЕРВИСА

SERVICE ECONOMY

УДК 658.114
ББК 65.292.3-933
Б 49

С.Х. Берлина

*Соискатель кафедры экономической теории, экономики и управления
Института экономики, права и гуманитарных специальностей,
г. Краснодар. Тел.: (861) 231 48 45, e-mail: inep@mail.kuban.ru*

Оценка уровня и тенденций экономического развития коммерческих организаций медицинских услуг (Рецензирована)

Аннотация. В статье анализируются достоинства и недостатки основных методических подходов к оценке уровня экономического развития коммерческой организации медицинских услуг в виде моделей прогнозирования банкротства и коэффициентном анализе финансовых показателей; предлагается авторская методика расчета этого показателя, базирующаяся на совокупности анализа количественных и качественных показателей деятельности организации.

Ключевые слова: экономическое развитие, коммерческие организации медицинских услуг, модели банкротства, качественные показатели, анализ внешней среды, адаптация внутренней среды организации.

S.Kh. Berlina

*Applicant for Candidate's degree of the Economic Theory, Economy and
Management Department, Krasnodar. Ph.: (861) 231 48 45, e-mail: inep@mail.
kuban.ru*

Evaluation of the state and tendencies in economic development of commercial medical service organizations

Abstract. An analysis is made of the advantages and disadvantages of the main methodical approaches to the evaluation of the state of economic development of commercial medical services as the forecasting bankruptcy models and the ratio analysis of financial indices. The author introduces her own method of calculation of this index basing upon the sum of the quantitative and qualitative index analyses of organization activity.

Keywords: economic development, commercial medical service organizations, bankruptcy models, qualitative indices, analysis of outer environment, adaptation of internal environment of organization.

На современном этапе модернизации российской экономики выявление неблагоприятных тенденций экономического развития коммерческой организации медицинских услуг, прогнозирование степени устойчивости её развития приобретают первостепенное значение. Вместе с тем, методик, позволяющих с достаточной степенью

достоверности оценить степень экономического развития организации и прогнозировать его, практически нет. Более того, нет единого источника, который бы описывал большинство известных методик.

Как таковое понятие экономического развития организации в настоящее время трактуется непосредственно

лишь с точки зрения оценки её финансовой устойчивости, выражаемой в построении различных методик предсказания банкротства и базирующейся на коэффициентном анализе. Прогнозирование экономического развития организаций сферы услуг как самостоятельная проблема возникла в развитых капиталистических странах (и в первую очередь, в США) сразу после окончания второй мировой войны. Вначале этот вопрос решался на эмпирическом, только качественном уровне и, естественно, приводил к существенным ошибкам. Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м гг. и связаны с развитием компьютерной техники и технологий.

Известны два основных подхода к предсказанию банкротства. Первый базируется на финансовых данных и включает в себя оперирование некоторыми коэффициентами: приобретающим все большую известность Z-коэффициентом Альтмана (США), коэффициентом Таффлера (Великобритания) и другими, а также умение «читать баланс» [1]. Второй исходит из данных по обанкротившимся организациям и сравнивает их с соответствующими данными исследуемой компании.

Прогнозирование банкротства на основании коэффициентов, бесспорно, эффективно, но здесь имеется три существенных недостатка. Во-первых, экономические субъекты, испытывающие трудности, всячески задерживают публикацию своих отчетов, и, таким образом, конкретные данные могут годами оставаться недоступными. Во-вторых, даже если данные и сообщаются, они могут оказаться «творчески обработанными». Для таких субъектов в подобных обстоятельствах характерно стремление обелить свою деятельность, иногда доводящее до фальсификации. Требуется особое умение, присущее даже не всем опытным исследователям, чтобы выделить массивы подправленных данных и оценить степень завуалированности. Третья трудность заключается в том, что некоторые соот-

ношения, выведенные по данным деятельности субъекта, могут свидетельствовать о неплатежеспособности, в то время, как другие — давать основания для заключения о стабильности или даже некотором улучшении. В таких условиях трудно судить о реальном состоянии дел.

Второй подход основан на сравнении признаков уже обанкротившихся субъектов с такими же признаками «подозрительных» субъектов. За последние 50 лет опубликовано множество списков обанкротившихся компаний. Некоторые из них содержат их описание по десяткам показателей. К сожалению, большинство списков не упорядочивают эти данные по степени важности и ни в одном не проявлена забота о последовательности. Попыткой компенсировать эти недостатки является метод балльной оценки (А-счет Аргенти).

В отличие от описанных «количественных» подходов к предсказанию банкротства в качестве самостоятельного можно выделить «качественный» подход, основанный на изучении характеристик, присущих бизнесу сферы услуг. Если для исследуемого субъекта характерно наличие характеристик бизнеса, развивающегося по направлению к банкротству, то можно дать экспертное заключение о неблагоприятных тенденциях экономического развития.

Прежде чем переходить непосредственно к описанию методик, реализующих эти подходы, необходимо четко уяснить, что именно мы собираемся выявлять. Общепринятым является мнение, что банкротство и кризис организации — понятия синонимичные; банкротство, собственно, и рассматривается как крайнее проявление кризиса. В действительности же дело обстоит иначе: организация подвержена различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим) и банкротство — лишь один из них. Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность организации выполнять свои текущие обязательства [2].

Помимо этого, организация может испытывать экономический кризис (ситуация, когда материальные ресурсы используются неэффективно) и кризис управления (неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто означает также низкую компетентность руководства и, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям окружающей среды). Соответственно, различные методики выявления банкротства, как принято называть их в отечественной практике, на самом деле предсказывают различные виды кризисов. Именно поэтому оценки, получаемые при их помощи, нередко столь сильно различаются. Видимо, все эти методики вернее было бы назвать кризис-прогнозами (К-прогнозами). Другое дело, что любой из обозначенных видов кризисов может привести к коллапсу, «смерти» организации. В этой связи, понимая механизм банкротства как юридическое признание такого коллапса, данные методики условно можно назвать методиками «предсказания» банкротства. Но ни одна из них не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса, поэтому представляется целесообразным отслеживание динамики изменения результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик, очевидно, должен диктоваться особенностями отрасли, в которой работает предприятие. Более того, даже сами методики могут и должны подвергаться корректировке с учетом специфики отраслей.

Одной из простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается двухфакторная модель. При построении модели учитываются два показателя, от которых зависит вероятность банкротства — коэффициент текущей ликвидности и отношение заемных средств к пассивам предприятия. На основе анализа западной практики были выявлены весовые коэффициенты, найденные эмпирическим путем, каждого из этих факторов. Если результат (C_1) оказывается отрицательным,

вероятность банкротства невелика. Положительное значение C_1 указывает на высокую вероятность банкротства.

В американской практике выявлены и используются следующие весовые значения коэффициентов [3]:

— для показателя текущей ликвидности (покрытия) ($K_{п}$) — (-1,0736);

— для показателя удельного веса заемных средств в пассивах предприятия ($K_{з}$) — (+0,0579);

— постоянная величина — (-0,3877).

Формула расчета C_1 принимает следующий вид.

$$C_1 = -0,3877 + K_{п} * (-1,0736) + K_{з} * 0,0579 \quad (1)$$

Тем не менее, в любом случае следует иметь в виду, что в нашей стране иные темпы инфляции, иные циклы макро- и микроэкономики, а также другие уровни фондо-, энерго- и трудоемкости производства, производительности труда, иные налоги. В силу этого невозможно механически использовать приведенные выше значения коэффициентов в российских условиях. Однако, саму модель с числовыми значениями, соответствующими реалиям российского рынка, можно было бы применить, если отечественные учет и отчетность обеспечивали бы достаточно представительную информацию о финансовом состоянии организации.

Таким образом, двухфакторная модель не обеспечивает всестороннюю оценку финансового состояния организации, а потому возможны слишком значительные отклонения прогноза от реальности. Для получения более точного прогноза американская практика рекомендует принимать во внимание уровень и тенденцию изменения рентабельности реализации услуг, так как этот показатель существенно влияет на финансовую устойчивость организации. Это позволяет одновременно сравнивать показатель риска банкротства (C_1) и уровень рентабельности реализации услуг. Если первый показатель находится в безопасных границах, и уровень рентабельности предоставляемых организацией услуг достаточно высок, то вероятность банкротства крайне незначительная.

По методике модели Альтмана можно спрогнозировать возможность банкротства анализируемой организации. Она представляет собой алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства организации, основанный на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное ее состояние. Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple-discriminant analysis — MDA) и позволяет в первом приближении разделить экономические субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов. Индекс Альтмана представляет собой функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал организации и результаты ее работы за истекший период.

В общем виде индекс кредитоспособности (Z-счет) имеет вид:

$$Z=1,2*X1+1,4*X2+3,3*X3+0,6*X4+X5 \quad (2)$$

где X1 — оборотный капитал/ сумма активов;

X2 — нераспределенная прибыль/ сумма активов;

X3 — операционная прибыль/ сумма активов;

X4 — рыночная стоимость акций/ задолженность;

X5 — выручка/ сумма активов.

Обобщающий показатель Z может принимать значения в пределах [-14, +22], при этом предприятия, для которых $Z > 2,99$, попадают в число финансово устойчивых, предприятия, для которых $Z < 1,81$, являются безусловно-несостоятельными, а интервал [1,81–2,99] составляет зону неопределенности. Z-коэффициент имеет общий серьезный недостаток: по существу, его можно использовать лишь в отношении крупных экономических субъектов, котирующих свои акции на биржах. Именно для таких субъектов можно получить объективную рыночную оценку собственного капитала. Коэффициент Альтмана относится к числу наиболее распространенных. Однако при внимательном его изучении видно, что он имеет недостаток: член X1 связан с кризисом управления, X4 характеризу-

ет наступление финансового кризиса, в то время как остальные — экономического. Согласно этой формуле, субъекты с рентабельностью выше некоторой границы становятся полностью «непопляемыми». В российских условиях рентабельность отдельной организации в значительной мере подвергается опасности внешних колебаний. Таким образом, эта формула в условиях России должна иметь менее высокие параметры при различных показателях рентабельности.

Известны другие подобные критерии. Так, британский ученый Таффлер (Taffler) предложил в 1977 г. четырехфакторную прогнозную модель, при разработке которой применил следующий подход [4]. С использованием компьютерной техники на первой стадии вычисляются 80 отношений по данным обанкротившихся и платежеспособных компаний. Затем, используя статистический метод, известный как анализ многомерного дискриминанта, строится модель платежеспособности, определяются частные соотношения, которые наилучшим образом выделяют две группы компаний и их коэффициенты. Выборочный подсчет соотношений является типичным для определения некоторых ключевых измерений деятельности организации, таких, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность. Объединяя эти показатели и сводя их соответствующим образом воедино, модель платежеспособности производит точную картину финансового состояния корпорации. Традиционная модель для анализа компаний, акции которых котируются на биржах, имеет вид:

$$Z=c_0+c_1x_1+c_2x_2+c_3x_3+c_4x_4, \quad (3)$$

где x1 — прибыль до уплаты налога/текущие обязательства (53%);

x2 — текущие активы/общая сумма обязательств (13%);

x3 — текущие обязательства/общая сумма активов (18%);

x4 — отсутствие интервала кредитования (16%);

C_0, \dots, C_4 — коэффициенты, проценты в скобках указывают на пропорции модели; x1 измеряет прибыльность,

x2 — состояние оборотного капитала, x3 — финансовый риск и x4 — ликвидность.

Для усиления прогнозирующей роли моделей можно трансформировать Z-коэффициент в PAS-коэффициент (Perfomans Analysys Score) — коэффициент, позволяющий отслеживать деятельность компании во времени. Изучая пределы от критического уровня PAS-коэффициента, легко определить моменты упадка и возрождения компании. PAS-коэффициент — это относительный уровень деятельности компании, выведенный на основе Z-коэффициента за определенный год и выраженный в процентах от 1 до 100. Например, PAS-коэффициент, равный 50%, указывает на то, что деятельность компании оценивается удовлетворительно, тогда как PAS-коэффициент, равный 10%, свидетельствует о том, что лишь 10% компаний находятся в худшем положении (неудовлетворительная ситуация). Если Z-коэффициент может свидетельствовать о том, что компания

находится в рискованном положении, то PAS-коэффициент отражает историческую тенденцию и текущую деятельность на перспективу. Таким образом, рассчитав PAS-коэффициент, можно быстро оценить финансовый риск, связанный с данной компанией, и, соответственно, варьировать условия сделки.

Учеными Иркутской государственной экономической академии (М.А. Винокуров) [5] предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства (модель R), которая имеет следующий вид:

$$R=8,38k1+k2+0,054k3+0,63k4, (4)$$

где K1 — оборотный капитал/актив;
K2 — чистая прибыль/собственный капитал;
K3 — выручка от реализации/актив;
K4 — чистая прибыль/интегральные затраты.

Вероятность банкротства организации в соответствии со значением модели R определяется следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Система показателей четырехфакторной модели прогноза риска банкротства

Значение R	Вероятность банкротства, %
Меньше 0	Максимальная (90-100)
0-0,18	Высокая (60-80)
0,18-0,32	Средняя (35-50)
0,32-0,42	Низкая(15-20)
Больше 0,42	Минимальная (до 10)

В качестве механизма предсказания банкротства можно использовать цену организации. На скрытой стадии банкротства начинается незаметное, особенно если не наложен специальный учет, снижение данного показателя по причине неблагоприятных тенденций как внутри, так и вне организации.

Цена организации (V) определяется капитализацией прибыли по формуле:

$$V=P/K, (5)$$

где P — ожидаемая прибыль до выплаты налогов, а также процентов по займам и дивидендов;

K — средневзвешенная стоимость

пассивов (обязательств) организации (средний процент, показывающий проценты, и дивиденды, которые необходимо будет выплачивать в соответствии со сложившимися на рынке условиями за заемный и акционерный капиталы).

Снижение цены организации означает снижение его прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств (требования банков, акционеров и других вкладчиков средств). Прогноз ожидаемого снижения требует анализа перспектив прибыльности и процентных ставок. Целесообразно рассчитывать цену организации на ближайшую

и долгосрочную перспективу. Условия будущего падения цены организации обычно формируются в текущий момент и могут быть в определенной степени предугаданы (хотя в экономике всегда остается место для непрогнозируемых скачков).

Ориентация на какой-то один показатель на практике не всегда оправдана, поэтому многие крупные аудиторские фирмы и другие компании, занимающиеся аналитическими обзорами, прогнозированием и консультированием, используют для аналитических оценок системы показателей и критериев. Безусловно, в этом есть и свои минусы: гораздо легче принять решение в условиях однокритериальной, чем многокритериальной задачи.

Вместе с тем любое прогнозное решение подобного рода, независимо от числа критериев, является субъективным, а рассчитанные значения критериев носят скорее характер информации к размышлению, нежели побудительных стимулов для принятия немедленных решений.

В качестве примера можно привести рекомендации, содержащие перечень критических показателей для оценки возможного банкротства коммерческой организации медицинских услуг. Основываясь на разработках западных аудиторских фирм и преломляя эти разработки к отечественной специфике бизнеса, В.В. Ковалев предложил следующую двухуровневую систему показателей [6]. К первому уровню относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствует о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве.

Во второй уровень входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем они указывают, что при определенных условиях или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться.

Критические значения критериев и показателей должны быть детализированы по масштабам деятельности коммерческих организаций медицинских услуг, а их разработка может быть выполнена после накопления и анализа определенных статистических данных.

Одной из стадий банкротства организации является финансовая неустойчивость. На этой стадии начинаются трудности с наличными средствами, проявляются некоторые ранние признаки банкротства, резкие изменения в структуре баланса в любом направлении. Однако особую тревогу должны вызвать следующие ситуации:

— резкое уменьшение денежных средств на счетах (увеличение денежных средств может свидетельствовать об отсутствии дальнейших капиталовложений);

— увеличение дебиторской задолженности (резкое снижение также говорит о затруднениях с реализацией медицинских услуг);

— «старение» дебиторских счетов;

— разбалансирование дебиторской и кредиторской задолженности;

— снижение объемов реализации услуг (неблагоприятным может оказаться и резкое увеличение объемов реализации услуг, так как в этом случае банкротство может наступить в результате последующего разбалансирования долгов, если последует непродуманное увеличение закупок, капитальных затрат;

— кроме того, рост объемов продаж основных средств может свидетельствовать о сбросе активов перед ликвидацией организации.

При анализе работы организации извне тревогу должны вызывать:

— задержки с предоставлением отчетности (эти задержки, возможно, сигнализируют о плохой работе финансового менеджмента);

— конфликты внутри организации, увольнение кого-либо из руководства и т.д.

Анализ теоретических подходов к качественному измерению уровня экономического развития коммерческой

организации медицинских услуг показывает, что хотя научные исследования названной проблемы ведутся в настоящее время довольно интенсивно, внимание исследователей сосредоточено в основном на финансовых аспектах. В то же время устойчивое развитие организации определяется величиной и степенью использования именно всех ресурсов в комплексе.

Все это говорит о том, что проблема оценки уровня экономического развития коммерческой организации медицинских услуг, формирования стратегии управления имеющимся медицинским и экономическим потенциалом является одной из наиболее значимых и актуальных проблем как с научно-исследовательских позиций, так и с точки зрения практической значимости для организации.

Сменявшие друг друга системы рассматривались на растущий уровень нестабильности и, в особенности, на все большую непривычность событий и все меньшую предсказуемость будущего. Можно выделить четыре этапа в развитии этих систем.

1. Управление на основе контроля за исполнением (постфактум).

2. Управление на основе экстраполяции, когда темп изменений ускоряется, но будущее еще можно предсказывать путем экстраполяции прошлого.

3. Управление на основе предвидения изменений, когда начали возникать неожиданные явления и темп изменений ускорился, однако не настолько, чтобы нельзя было вовремя предусмотреть будущие тенденции и определить реакцию на них.

4. Управление на основе гибких экстренных решений, которое складывается в настоящее время, в усло-

виях, когда многие важные задачи возникают настолько стремительно, что их невозможно вовремя предусмотреть.

Анализ внешней среды позволяет выявить факторы, содействующие поступательному экономическому развитию коммерческой организации медицинских услуг или, наоборот, ему препятствующие. По мере усиления динамизма внешней среды такой анализ становится жизненно важным для такой организации фактором, определяющим его выживание.

Один из способов качественного анализа внешней среды и ее влияния на организацию состоит в разделении всех факторов среды на две части: прямого и косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия оказывают непосредственное влияние на операции организации и испытывают на себе прямое влияние операций организации.

В соответствии с кибернетическим подходом в среде прямого воздействия можно выделить две группы факторов:

— входные — поставщики, капитал, трудовые ресурсы, законы и государственные органы;

— выходные — средства рекламы, потребители, конкуренты.

Все факторы должны подвергаться тщательному исследованию при анализе данных по объекту менеджмента и рассматриваться с точки зрения степени их влияния на эффективность решения, риск, ответственность.

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого исследователи оценивают и контролируют внешние по отношению к организации факторы, чтобы определить возможности и угрозы устойчивости для организации.

Примечания:

1. Саймон Г. Теория организации. СПб.: Экономическая школа, 2008. 172 с.
2. Руководство по кредитному менеджменту: пер. с англ. / под ред. Б. Эдвардса. М.: ИНФРА-М, 2008. 464 с.
3. Севрук В.Т. Риск — менеджмент: учебник. М.: Дело Лтд, 2010. 176 с.
4. Таффлер А. Исследование операций: пер. с англ. / под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ, 2010. 189 с.
5. Винокуров М.А. Стратегическое управление: учебник. Иркутск: Изд-во ИрГЭА, 2011. 421 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: учебник. М.: Финансы, 2009. 432 с.

References:

1. Saimon G. The theory of organization. SPb: Economic School, 2008. 172 pp.
2. The Manual of the Credit Management. Trans. from English. Ed. B. Adwards. M.: INFRA. M., 2008. 464 pp.
3. Sevruk V.T. The Risk — Management. Textbook. M.: Delo Ltd, 2010. 176 pp.
4. Taffler A. The research of operations. / Trans. from English. Ed. N.D. Eriashvili. M.: YuNITI, 2010. 189 pp.
5. Vinokurov M.A. The strategic management. Textbook. Irkutsk: IrGEA Publishing House, 2011. 421 pp.
6. Kovalev V.V. The financial analyses. Textbook. M.: Finances, 2009. 432 pp.