



Развитие методологии управления затратами российских медицинских организаций

Гарнова А.А., магистрант

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Финогенова Ю.Ю., д.э.н., профессор

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Аннотация. Авторами проанализировано состояние сферы здравоохранения. В 2020 г. наблюдалось падение коэффициента рождаемости организаций почти в два раза. В 2021 г. ситуация восстановилась, если судить по значению коэффициента. Коммерческие организации, функционирующие в сфере здравоохранения, ликвидируются на 69% реже, чем в среднем по отраслям. В 2021 г. организации сферы здравоохранения создаются чаще, чем ликвидируются. Об этом говорит коэффициент рождаемости организаций, который составил 61%, а также коэффициент ликвидации – 54%. Сфера здравоохранения является недофинансированной, т.к. в период 2017-2019 гг. в основной капитал инвестировалось меньше 2% в год. Ситуация в 2020 г. значительно улучшилась, т.к. вырос процент инвестиций до 2,9%. Сделаны промежуточные выводы о низкой доле импортозамещения в медицинской промышленности, что влечёт рост цен на материалы в 40-60%, а, следовательно, влияет на повышение себестоимости товаров, работ, услуг. В связи с этим потребность во внедрении эффективных методов управления затратами возрастает.

Авторами проведено сравнение методов учёта по видам деятельности и традиционного метода. Сделаны выводы о возможности использования метода учёта по видам деятельности в сфере здравоохранения. Высокий показатель валовой рентабельности и рентабельности продаж показал, что крупные

медицинские организации достаточно успешно управляют своими затратами. Тем не менее, в связи с ростом неопределенности в экономике, большим количеством розничных клиентов стоит обратить внимание на метод учёта по видам деятельности. Авторами были сделаны выводы о преимуществах внедрения метода учёта по видам деятельности при оценке затрат российских медицинских организаций.

Ключевые слова: сфера здравоохранения, медицинская промышленность, коэффициент рождаемости организаций, коэффициент ликвидации организаций, метод учёта по видам деятельности, традиционный метод учета затрат, выручка, валовая рентабельность, рентабельность продаж, структура расходов

Development of the methodology of medical organizations' cost management in Russia

Garnova A.A., Master's student

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Finogenova Yu.Yu., Doctor of Economics, Professor

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Annotation. The authors analyzed the state of the healthcare sector. In 2020, there was a drop in the birth rate of organizations by almost two times. In 2021, the situation has recovered, judging by the value of the coefficient. Commercial organizations operating in the healthcare sector are liquidated 69% less often than the industry average. In 2021, healthcare organizations are created more often than they are liquidated. This is evidenced by the birth rate, which was 61%, as well as the liquidation rate – 54%. The healthcare sector is underfunded, because in the period 2017-2019 less than 2% per year was invested in fixed assets. The situation has improved significantly in 2020, as the percentage of investments has increased to 2.9%. Intermediate conclusions are made about the low share of import substitution in the medical industry, which leads to an increase in prices for materials by 40-60%, and,

consequently, affects the increase in the cost of goods, works, and services. In this regard, the need for the introduction of effective cost management methods is increasing.

The authors compared the accounting methods by type of activity and the traditional method. Conclusions are drawn about the possibility of using the accounting method by type of activity in the health sector. The strong gross margin and return on sales showed that large medical companies manage their costs quite successfully. However, due to the growing uncertainty in the economy, a large number of retail clients should pay attention to the method of accounting by type of activity. The authors drew conclusions about the advantages of introducing the accounting method by type of activity in assessing the costs of Russian medical organizations.

Key words: healthcare sector: healthcare, medical industry, fertility rate of organizations, liquidation rate of organizations, accounting method by type of activity, traditional cost accounting method, revenue, gross margin, return on sales, cost structure

Введение. В марте-апреле 2022 г. экспорт наиболее крупных стран-партнеров сократился на 20% в сравнении с мартом-апрелем 2021 г. [1, с. 3]. Причиной послужило начало специальной военной операцией на Украине. Приоритетными направлениями Правительство РФ выбрало сельское хозяйство и промышленность (машиностроение, электронная промышленность, текстильная промышленность, медицинская и фармацевтическая промышленность).

Медицинская промышленность является одной из важнейших отраслей в экономике России. При этом импортозамещение в данной отрасли невелико. Отечественные производители поставляют не более 20% изделий для обеспечения её функционирования [2, с. 9]. Качество изделий страдает из-за слабого внедрения международных стандартов качества. Уход большинства зарубежных компаний с российского рынка серьезнее всего отразился на частных медицинских клиниках, т.к. они используют до 90% импортных лекарств

и оборудования. Те же компании, которые остались в российском рынке, увеличили цены на 40-60% на материалы, что привело к росту стоимости услуг в среднем по рынку. Отсюда, для сохранения конкурентоспособных позиций важно внедрять такие методы управления затратами медицинской организации, которые бы лучшим образом отражали её цели, а также были бы направлены на снижение себестоимости услуг.

Как известно, успешные оперативные управленческие решения зависят от выбора метода управления затратами и их калькулирования. Компании стремятся найти наиболее подходящую модель учета затрат, которая позволит повысить эффективность деятельности бизнеса. В связи с тем, что в настоящее время российские медицинские компании столкнулись с ростом неопределенности внешней среды, усилением конкуренции и санкционными ограничениями, целесообразно предусмотреть возможность перехода от традиционной модели учета затрат к альтернативным.

Традиционный метод учета использует единый фактор распределения всех накладных затрат, что препятствует отражению истинной себестоимости товара, работы, услуги.

По мнению Шахабова И.В. для российских медицинских организаций для соблюдения медико-экономической эффективности имеет смысл активнее внедрять концепцию Value-Based Healthcare (ценностно-ориентированное здравоохранение), которая устанавливает ключевой показатель эффективности систем здравоохранения как баланс издержек и результатов. Ключевыми элементами ценностно-ориентированного здравоохранения – это персонализированный учет исходов и финансовых затрат при лечении [3, с. 2].

Желязнякова И.А. и др. полагают, что среди различных методов учета затрат можно использовать именно персонифицированный подход, который на базе таких методов как соотношения затрат к прибыли, единицы относительной стоимости, система учета затрат по видам деятельности, учетом её модификаций, позволяет оперативно контролировать, планировать и проводить внутренний

финансовый контроль деятельности организации, включая контроль за использованием средств на оказание медицинской помощи [4, с. 2]

Материалы и методы. В научных трудах имеются различные классификации методов управления затратами. На практике применяют следующие из них [5, с. 91-104]:

Директ-костинг. Данный метод относит переменные затраты на себестоимость, а постоянные – уменьшают реализацию, т.е. счета о прибылях и убытках в том периоде, когда они имели место.

1. Стандарт-костинг. Данный метод предполагает разработку и применение норм затрат ресурсов на единицу товара. Речь идет, в первую очередь, о нормировании прямых затрат компании.

2. Традиционный метод (или метод полных затрат). Себестоимость формируется с помощью прямых и косвенных затрат. Косвенные затраты распределяются на единицу продукции с помощью единой базы распределения.

3. Таргет-костинг. Предварительно определяются предпочтительные финансовые показатели, такие как: цена товара, величина прибыли, себестоимость. Товар может производиться до тех пор, пока не будет достигнута целевая себестоимость.

4. Кайзен-костинг. Постепенное и непрерывное снижение себестоимости за счет улучшения производственного процесса компании. Задача совершенствования производственного процесса может быть делегирована персоналу компании и обеспечена материальным поощрением.

5. Метод учёта по видам деятельности (АВС-метод). Косвенные затраты аккумулируются по видам деятельности. По каждому виду расхода выбирается фактор, который является наиболее оптимальным для отнесения затрат на себестоимость товара, работы, услуги.

6. Кост-киллинг. Особенность данного метода состоит в том, что требуется максимальное уменьшение затрат в короткие сроки, но не влечет последствия для деятельности и перспектив развития организации.

Далее, подробнее остановимся на сравнении метода учёта по видам деятельности и традиционного метода учета затрат. Сравнительный анализ представлен в табл. 1.

Компании, в которых используется метод учёта по видам деятельности, ориентируются на процессно-ориентированное управление [8, с.5]. Система учета затрат по видам деятельности считается наиболее современной и адаптированной для нынешних потребностей формирования информации по данным управленческого учета [7, с. 110].

Таблица 1

Сравнение ABC-метода и традиционного метода

Критерий сравнения	Метод учёта по видам деятельности (ABC-метод)	Традиционный метод учета затрат
Фактор (база) распределения	По каждому виду расходов, общий фактор затрат.	Единый фактор.
Применение	В производственной и непроизводственной сферах.	
Процесс	Для каждого вида затрат выбирается фактор (база), на основе которого затраты распределяются на единицу товара, услуги.	Для всех затрат выбирается фактор (база), на основе которого затраты распределяются на единицу товара, работы, услуги.
Преимущества	1. Затраты можно вычленить по каждому виду товаров, услуг. 2. Подходит для непроизводственной сферы.	Простота в калькулировании, интерпретации.
Недостатки	Трудоёмкость.	Отсутствие определенной связи между затратами и товаром, работой, услугой.
Отчетность	Больше подходит для целей управленческого учета.	Подходит для целей финансового учета.

Источник: [6, с.42]

Сравнение двух методов позволило выявить существенные различия. Так, метод учёта по видам деятельности позволяет детальнее анализировать и оценивать затраты по каждому виду товаров, работ, услуг, что способствует принятию наиболее эффективного управленческого решения.

В рамках данного исследования анализируются компании, которые функционируют в области здравоохранения и социальных услуг, а именно,

медицинская и стоматологическая практика. В общую врачебную практику входят два вида деятельности – специальная врачебная практика и стоматологическая. Наибольшую выручку приносит компаниям стоматологическая практика [9].

На рис. 1 представлен коэффициент рождаемости организаций, который рассчитывается как отношение количества зарегистрированных за отчетный период коммерческих организаций к среднему количеству коммерческих организаций, учтённых в Едином государственном реестре юридических лиц [10]. Данный коэффициент характеризует долю созданных организаций в расчете на 1000 организаций отрасли. Коэффициент рождаемости организаций в сфере здравоохранения уменьшился почти в два раза в 2020 г., а в целом по отрасли также уменьшился, но в меньшее количество раз. Это означает, что в 2020 г. компании не создавались в таком количестве, как в 2019 г. Это являлось следствием пандемии COVID-19, т.к. в 2020 г. в России действовал режим самоизоляции [11,с.1]. Коэффициент рождаемости организаций вырос с 34% до 66% в 2021г. Стоит отметить, что данный коэффициент почти достиг отраслевого значения в 72% в 2021 г.



Рис. 1 – Коэффициент рождаемости организаций по отрасли и в сфере здравоохранения за период с 2019 – 2021г., %

Источник: составлено авторами

На рис. 2 представлена динамика коэффициента официальной ликвидации организаций по отраслям и сферам деятельности, а также в сфере здравоохранения и социальных услуг, который рассчитывается как отношение количества ликвидированных за отчетный период коммерческих организаций к среднему количеству коммерческих организаций, внесенных в Единый государственный реестр юридических лиц. Данный коэффициент характеризует долю официально ликвидированных организаций в расчете на 1000 организаций отрасли. Из года в год данный коэффициент снижается, что является хорошим признаком. В сфере здравоохранения, данный коэффициент достаточно низкий в сравнение с коэффициентом в целом по отрасли.

Значение коэффициента официальной ликвидации по отрасли показывает то, что количество ликвидированных организаций превышает общее количество, созданных организаций в отрасли за три года. Коэффициент рождаемости организаций в сфере здравоохранения выше, чем коэффициент официальной ликвидации организаций за 2019 и 2021 гг., кроме 2020 г. Коэффициент рождаемости в сфере здравоохранения отличается от отраслевого коэффициента на 6%, а коэффициент официальной ликвидации отличается на 69% в 2021 г. Можно сделать вывод, что организаций здравоохранения, которые прекращают свою деятельность на 69% меньше, чем в целом по экономике.

Таким образом, организации, работающие в сфере здравоохранения довольно устойчивы.

Для развития любой отрасли экономики необходимы инвестиции. На развития здравоохранения направлялся небольшой процент инвестиций в общем объеме инвестиций.

Несмотря на это, объем инвестиций вырос в 3 раза в 2020 г. по сравнению с 2017 г. В 2020 г. процент инвестиций, направляемый в здравоохранение составил 2,9%, что значительно выше значений предыдущего года [12, с. 162].

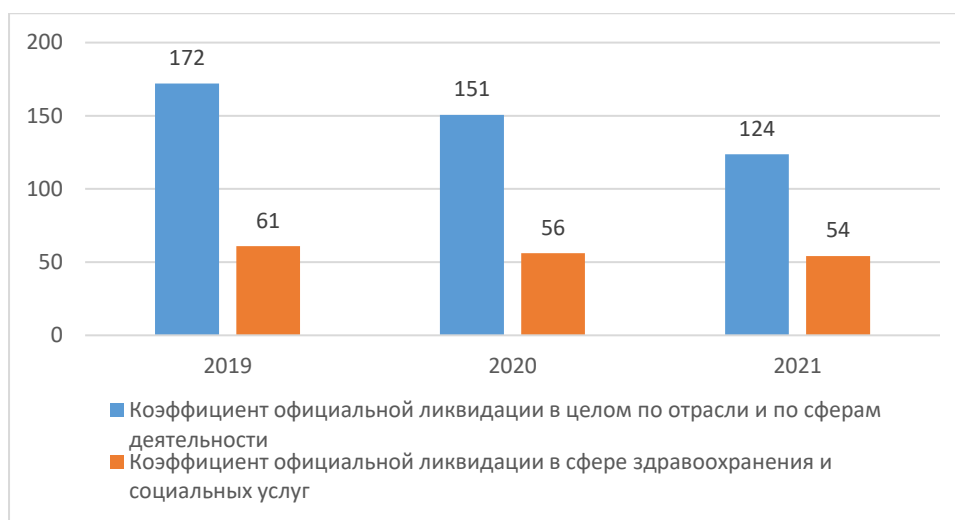


Рис.2 – Коэффициент официальной ликвидации организаций по отрасли и в сфере здравоохранения, %

Результаты. На данном этапе исследования была оценена эффективность операций российских медицинских организаций с объём выручки более 4 млрд. руб. Количество таких компаний на российском рынке не менее 30 в 2021 г. [9].

На рис. 3 представлены 9 крупных медицинских организаций с выручкой более 4 млрд. руб.

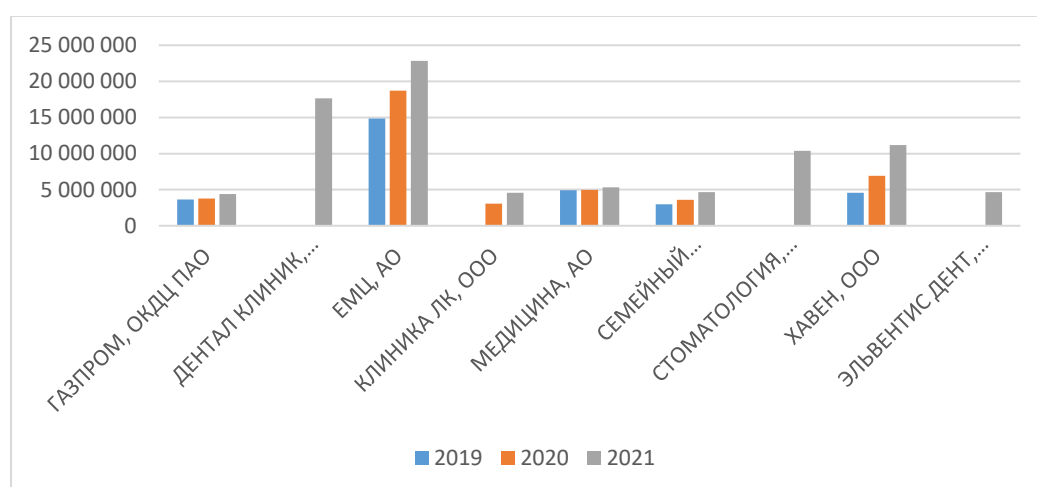


Рис. 3 – Выручка медицинских компаний за 2019-2021 гг., руб.

Источник: составлено авторами

Лидер по объёму выручки – АО «ЕМЦ». У этой компании выручка стабильно растёт из года в год. Прирост в 2021 г. составил 22%. У ООО «Дентал клиник» выручка весьма значительно выросла за последние три года и её объём почти сравнялся с АО «ЕМЦ». То же можно отметить в отношении ООО «Стоматология», чья выручка выросла более чем на 100% в 2021г.

Валовая рентабельность АО «ЕМЦ» была выше среднеотраслевого значения на 12%. Валовая рентабельность рассчитывается как отношение валовой прибыли к выручке. Высокий показатель валовой рентабельности говорит о том, что компания успешно контролирует себестоимость оказываемых услуг.

Несмотря на высокий объем выручки, ООО «Дентал клиника» имеет низкую валовую рентабельность в 2021 г., всего 10%. Валюта баланса снизилась по сравнению с прошлым годом, а, именно, из-за сокращения оборотных активов. Тем не менее, сделать вывод об увеличении выручки за счёт продажи оборотных активов не представляется возможным из-за несоразмерного увеличения выручки и уменьшения оборотных активов. При почти аналогичной выручке АО «ЕМЦ» имеет валовую рентабельность 45% в 2021 г.

Интересно, что ОКДЦ ПАО «ГАЗПРОМ» работает на протяжении 3-х лет себе в убыток. Можно предположить, что убытки этой компании покрывает её компания-учредитель.

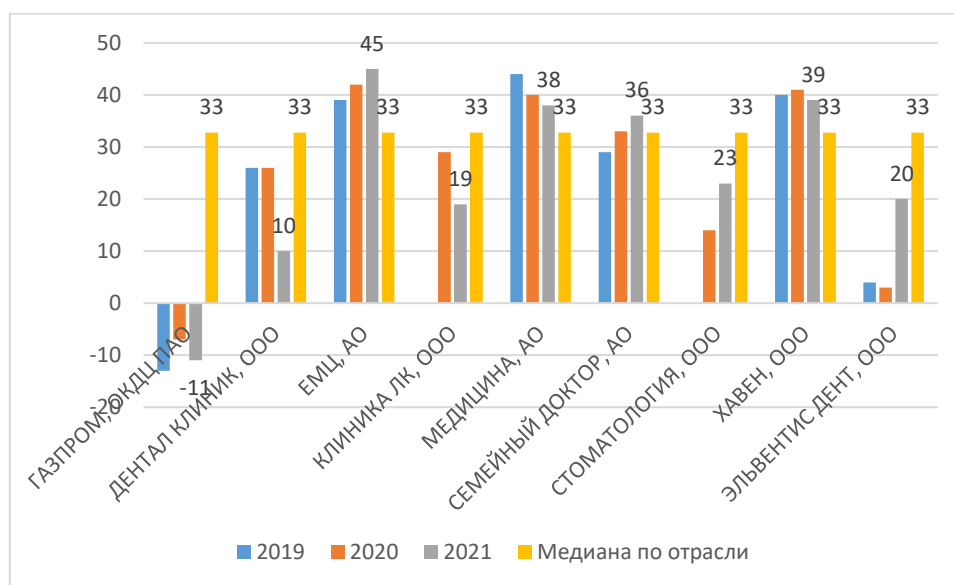


Рис. 4 – Валовая рентабельность медицинских компаний за 2019-2021 гг., в %

Источник: составлено авторами

На рис. 5 представлена рентабельность продаж анализируемых медицинских компаний за 2019-2021 гг., которая рассчитывается как отношение чистой прибыли к выручке. По данному показателю АО «ЕМЦ» также демонстрирует уверенный рост по сравнению с другими медицинскими

компаниями. Рентабельность продаж АО «ЕМЦ» превышает среднеотраслевой уровень на 30%, что обеспечивается эффективной деятельностью по оптимизации коммерческих и управленческих расходов.

У компаний ООО «Дентал клиника» и ООО «Стоматология», ООО «Эльвентис Дент», ОКДЦ ПАО "ГАЗПРОМ" валовая рентабельность совпадает с рентабельностью продаж. Это связано с тем, что у данных компаний в отчёте о финансовых результатах отсутствуют показатели «Коммерческие расходы» (код строки 2210) и «Управленческие расходы» (код строки 2220).

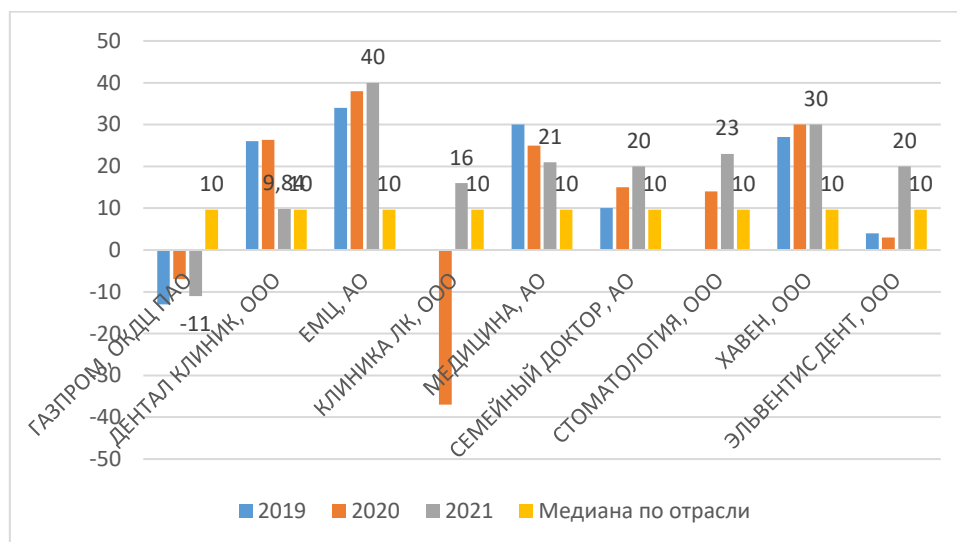


Рис. 5 – Рентабельность продаж медицинских компаний за 2019-2021 гг., %

Источник: составлено авторами

В табл. 2 представлена структура расходов крупнейших медицинских организаций за 2021 г. У компаний различается доля расходов, которая напрямую не связана с оказанием услуг. Тем не менее, у вышеперечисленных компаний наибольший удельный вес принадлежит себестоимости продаж, т.е. расходам осуществление основных услуг. Наибольший удельный вес коммерческих расходов принадлежит АО «Семейный доктор» в 2021 г. Управленческие расходы имеют наибольший удельный вес у компании АО «Медицина» в 2021 г. Стоит обратить внимание на структуру расходов у АО «ЕМЦ», т.к. данная организация имела наибольшую рентабельность продаж в 2021 г. Становится очевидным, что показатель являлся высоким из-за низкого удельного веса коммерческих и управленческих расходов. Тем не менее, это не

оказало негативного влияния на выручку компании, т.к. она выросла в сравнении с прошлым годом.

Таблица 2

Структура расходов анализируемых медицинских организаций по обычным видам деятельности за 2021 г., %

Наименование медицинской организации	Себестоимость продаж	Коммерческие расходы	Управленческие расходы
Расходы по обычным видам деятельности по функции, уд. вес, %			
АО «ЕМЦ»	91,78	2,28	5,94
ООО «Клиника ЛК»	95,9	4,1	0
АО «Медицина»	77,74	3,09	19,17
АО "СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР"	79,24	9,46	11,3
ООО «Хавен»	87,34	0,72	11,94

Источник: составлено авторами

В результате исследования деятельности анализируемых медицинских организаций можно прийти к заключению, что по сравнению со среднеотраслевыми значениями у большинства компаний валовая рентабельность и рентабельность продаж довольно высоки, однако сильно дифференцированы в зависимости от таких факторов как специализация компании, структура её владельцев и ключевых клиентов. Рыночные компании, имеющие большое число розничных клиентов, вынуждены в большей мере обращать внимание на применяемые методы управления затратами и рентабельностью своих операций по сравнению с компаниями, обсуживающими интересы ограниченного числа клиентов (например, ПАО Газпром и Газпром ОКДЦ).

Обсуждение. Российская медицина располагает большим научно-техническим потенциалом, который позволяет совершить инновационный прорыв. В этой связи российские медицинские организации постепенно трансформируются с учетом развития интеллектуального потенциала их специалистов и начинают соответствовать новым реалиям современной экономики [13, с. 115].

В дальнейшем имеет смысл также проанализировать вопросы, связанные с операционной эффективностью медицинских организаций по видам деятельности, а также с учетом степени их вовлеченности в систему обязательного и добровольного медицинского страхования.

Заключение. Во-первых, медицинским организациям с целью обеспечения роста рентабельности от основного вида деятельности стоит обратить внимание на внедрение новых методов управления затратами, таких как, например, ABC-метод. Этот метод позволяет, с учётом различных видов деятельности, присущих медицинским организациям (стоматология, медицинские анализы, поликлиника), обеспечить более равномерное распределение затрат. Так, этот метод обеспечивает распределение накладных затрат по «носителям затрат», созданным для каждого вида деятельности. Кроме того, появится возможность распределения затрат по «носителю затрат» на основе соответствующего фактора затрат.

Во-вторых, использование ABC-метода позволит медицинским организациям принимать более эффективные решения в области ценообразования на свои услуги в условиях роста стоимости расходных материалов, поскольку он предоставляет возможность контролировать расходы на стадии их возникновения.

Библиографический список:

1. Азжеурова М.В. Импортозависимость российской экономики в условиях международных санкций // Наука и образование. – 2022. – №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozavisimost-rossiyskoy-ekonomiki-v-usloviyah-mezhdunarodnyh-sanktsiy> (дата обращения: 23.02.2023).

2. Оруч Т.А. Исследование показателей и результатов импортозамещения в промышленности России // Инновации и инвестиции. – 2023. – №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-pokazateley-i-rezultatov-importozamesheniya-v-promyshlennosti-rossii> (дата обращения: 23.02.2023).

3. Шахабов И.В. Ценностный подход в управлении медицинской организацией: оптимизация взаимосвязи затрат и результатов / И.В. Шахабов, Ю.Ю. Мельников, А.В. Смышляев // Научное обозрение. Медицинские науки. – 2020. – № 4. – С. 49-54. – DOI 10.17513/srms.1128. – EDN KKHYDN.

4. Железнякова И.А. Персонифицированный учет затрат в управленческом учете медицинских организаций / И.А. Железнякова, Л.А. Ковалева, Т.А. Хелисупали // – 2019. – Т. 12, № 1. – С. 55-59. – DOI 10.17749/2070-4909.2019.12.1.55-59. – EDN ZJANTF.

5. Кислов Д.В. Методы управления затратами предприятия: выбираем оптимальный //Справочник экономиста. – 2022. – № 8 (230) – С. 91 - 104.URL: https://www.profiz.ru/se/8_2022/metody_upr_zatratami/ (дата обращения: 22.02.2023).

6. Борисов С.А., Колесов К.И., Плеханова А.Ф. Управление затратами и контроллинг: учеб. пособие / С.А. Борисов, К.И. Колесов, А.Ф. Плеханова; Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева. – Н. Новгород, 2017. – 168 с.

7. Гвоздев М.Ю., Денисова Т.В., Шилова М.Ю., Мищенко А.А. Классификация затрат и формирование себестоимости услуг стоматологической клиники в многоуровневой структуре данных // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2018. – № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-zatrat-i-formirovanie-sebestoimosti-uslug-stomatologicheskoy-kliniki-v-mnogourovnevoy-strukture-dannyh> (дата обращения: 23.02.2023).

8. Данилова Г.М. Преимущества применения системы ABC costing в коммерческих организациях //Форум молодёжной науки. 2020. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva-primeneniya-sistemy-abc-costing-v-kommercheskih-organizatsiyah> (дата обращения: 19.02.2023).

9. Анализ компаний// «Сетевое издание Информационный ресурс СПАРК»). URL: <https://spark-interfax.ru/system/#/analysis/FIRMS/0/22031403/report/1-10000>. (Дата обращения: 20.02.2023).

10. Демография организаций // https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/met-dem_org.htm

11. Казанцева Е.Г., Лямкин И.И. Влияние производственно-сбытовых цепочек на продовольственную безопасность // Техника и технология пищевых производств. 2022. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-proizvodstvenno-sbytovyih-tsepochek-na-prodovolstvennyuyu-bezopasnost> (дата обращения: 21.02.2023).

12. Здравоохранение в России. 2021: Стат.сб./Росстат. – М., 3-46 2021. – 171 с.

13. Гарнов А.П. Инновации: пути развития цифровой экономики и финансовых рынков: монография / А.П. Гарнов. – 3-е изд., доп. И перераб. – Москва: РУСАЙНС, 2022. – 118 с. (дата обращения: 25.02.2023).

References:

1. Azzheurova M.V. Import dependencies of the Russian Canberrans in the conditions of the international vancomycin sanctions // Science and education. – 2022. – №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozavisimost-rossiyskoy-ekonomiki-v-usloviyah-mezhdunarodnyh-sanktsiy> (accessed: 02/23/2023).

2. Oruch T.A. Follow-up of indicators and results of imports in promulgationsresults Rossii // innovations and investments. – 2023. – №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-pokazateley-i-rezultatov-importozamescheniya-v-promyshlennosti-rossii> (accessed: 02/23/2023).

3. Shahabov I.V. Value evaluative approach in management and medical organization: optimization of interrelated outcomes and outcomes. V. Shahabov, Yu.Yu. Melnikov, A.V. Smarmshlyaev // scientific review. Medical Sciences. – 2020. – № 4. – S. 49-54. – DOI 10.17513/srms.1128. – EDN KKHYDN.

4. Zheleznyakova I.A. Personified overseas student in management study medical organization (s) I.A. Zheleznyakova, L.A. Kovaleva, T.A. Helisupalli // – 2019. – Т. 12, – № 1. – S. 55-59. – DOI 10.17749/2070-4909.2019.12.1.55-59. – EDN ZJANTF.

5. Kislov D.V. Method empire references external links – 2022. 8 (230) – C. 91 - 104. URL: https://www.profiz.ru/se/8_2022/metody_upr_zatratami / (accessed: 02/22/2023).

6. Borissov S.A., Kolesov K.I., Plekhanova A.F. Control and control: ucheb. tool / A. Borissov, K.I. Kolesov, A.F. Plekhanova; Nizhegorod. Goss. tech. UN-t im. R. Well. Alexeyeva. – N. Novgorod, 2017. – 168 PP.

7. Gvozdev M.Yu., Denisova T.V., Shilova M.Yu. Myshchenko A.A. Service dental clinics in multiurovnevoy structure data wawrabh // newspaper Jurgu. Series: Extraveconomics and management. – 2018. – № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-zatrat-i-formirovanie-sebestoimosti-uslug-stomatologicheskoy-kliniki-v-mnogourovnevoy-strukture-dannyh> (accessed: 02/23/2023).

8. Danilova G.M. Advantages of the modified system in commercial organization //forum molodegna Sciences. 2020. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestva-primeneniya-sistemy-abc-costing-v-kommercheskih-organizatsiyah> (accessed: 02/19/2023).

9. Analysis company// «set edition information Urga resource spark»). URL: <https://spark-interfax.ru/system/#/analysis/FIRMS/0/22031403/report/1-10000>. (Date of circulation: 20.02.2023).

10. Demography organization // https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/met-dem_org.htm

11. It's Kazantseva.G. Lyamkin I.And. Impact of production-CVB wawrabh zepochek of food safety // equipment and technology of pishev wawrabh production. – 2022. – №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-proizvodstvenno-sbytovyh-tsepochk-na-prodovolstvennuyu-bezopasnost> (accessed: 02/21/2023).

12. Health insurance in Russia. 2021: stat.SB./ Rosstat. – M., Z-46 2021. – 171 PP.

13. Garnov A.P. Innovations: putty developments digital extraveconomics and financial Urga R asbnkov: a monograph.P. Garnow. – 3rd ed., DOP. And perab. – Moscow: ROUSSINES, 2022. – 118 PP. (date of circulation: 25.02.2023).