

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории и национальной экономики

**Развитие предпринимательства в сфере здравоохранения**

---

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Студенки 4 курса 412 группы  
направления 38.03.01 «Экономика»  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Кабаловой Ксении Сергеевны

Научный руководитель

к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Е. В. Огурцова

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Е. В. Огурцова

Саратов 2017 год

**Введение.** Актуальность данной темы заключается в том, что здравоохранение занимает значимое место в социально ориентированной экономике, именно здесь производятся общественно потребляемые блага – медицинские услуги. В последнее время здравоохранение все более полно вовлекается в экономический оборот общества, чему способствует активное функционирование медицинских учреждений на рыночных основах. Наблюдается все большая зависимость здравоохранения от общего экономического роста в стране: платежеспособность населения влияет на объемы платных услуг отрасли, а стабилизация в государственном секторе позволяет рассчитывать на развитие целевых программ, финансируемых государством.

Реформирование здравоохранения в России в течение последних десяти лет, введение системы обязательного и добровольного медицинского страхования сопровождаются развитием рыночных отношений в здравоохранении. В этих условиях вопросы предпринимательства, внедрения современного менеджмента и маркетинга приобрели особую актуальность, которая сохраняется до настоящего времени.

Наряду с государственными и муниципальными учреждениями, появляются частные медицинские учреждения, происходит легализация платных медицинских услуг.

Целью данной квалификационной работы выступает анализ развития предпринимательских форм в сфере здравоохранения на современном этапе развития Российской Федерации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- Охарактеризовать основные черты развития предпринимательской деятельности в здравоохранении;
- определить факторы развития предпринимательства в здравоохранении;

- выявить развитие форм предпринимательской деятельности в здравоохранении;
- провести эконометрический анализ макроэкономических факторов развития предпринимательской деятельности на рынке стоматологических услуг;
- охарактеризовать особенности предпринимательской деятельности на рынке стоматологических услуг (на примере стоматологической клиники ООО «ДЕНТ-С»);
- выявить пути повышения эффективности предпринимательской деятельности на рынке стоматологических услуг в современных условиях.

Объектом анализа в работе выступают формы предпринимательской деятельности в здравоохранении на примере рынка стоматологических услуг.

Теоретической базой данной работы послужили монографии, статьи периодической печати, научные труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов в области предпринимательства в сфере здравоохранения, таких как Александрова К.И., Багова А., Борисов С.Р., Бутова Т.В., Войцекевич, Б.А., Редько, А.Н., Козиева И.С., Вялков, А.И., Райзберг, Б.А., Шиленко, Ю.В., Жаркович Г., Залеская О.М., Шамшурина Н.Г., Лебедева И.В., Екимов А.К. и других. Информационной базой исследования являются научные сборники трудов отечественных учёных, фактические данные в периодической печати и ряд других источников.

Информационную базу исследования составляют нормативно-правовые акты, учебная и научная литература, публикации в периодических изданиях, средства Интернет.

Дипломная работа состоит из введения, двух глав, шести параграфов, заключения, списка использованных источников. Дипломная работа изложена на 99 страницах. Список литературы включает 59 наименований.

**Основное содержание.** В 1 главе были рассмотрены теоретические основы развития предпринимательства в здравоохранении, а именно:

- развитие предпринимательской деятельности в здравоохранении как экономический процесс;
- факторы развития предпринимательства в здравоохранении;
- развитие форм предпринимательской деятельности в здравоохранении.

В результате обобщения различных теоретических подходов к анализу феномена предпринимательства, подведен итог, что с эволюцией данный феномен предпринимательства наращивает свои свойства, «впитывая» в себя концепции и функции разных научных школ и их представителей (рисунок 1).



Рисунок 1- Компоненты феномена предпринимательство<sup>1</sup>

Выявлены два направления развития предпринимательства: как частная индивидуальная деятельность и как медицина корпораций (коллективное предпринимательство) (рисунок 2).

<sup>1</sup>Шутов М.М., Долгалева Е.В. Предпринимательство в здравоохранении: теория, методология, практика. - М.: ВИК, 2016. – С. 85.

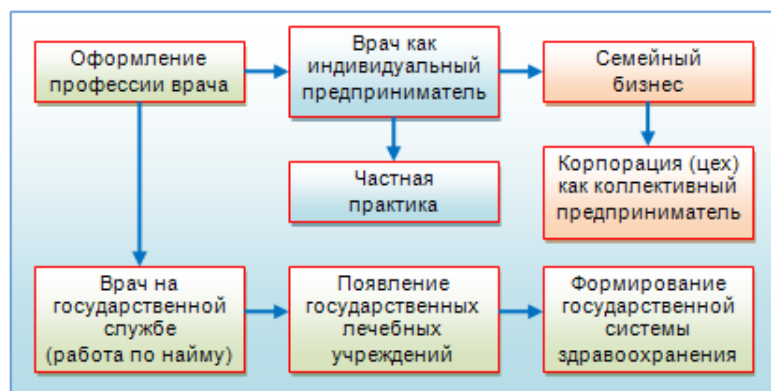


Рисунок 2 - Схема развития организационных форм предпринимательства в здравоохранении<sup>2</sup>

Анализ предпринимательства в сфере здравоохранения позволил выделить наиболее распространенные формы медицинского бизнеса. К ним относятся: лечебный и диагностический бизнес, страховая медицина, кожно-венерологические клиники, медицинские центры, клинические лаборатории, система стоматологической помощи.

Стоматология занимает отдельное место на рынке российской медицины. В сфере производства стоматологических услуг в России работает примерно 20 тысяч организаций и частных предпринимателей. Численность занятых в отрасли составляет 88 – 90 тыс. человек, что сопоставимо с численностью занятых ряда крупных отраслей промышленности.

В России наиболее распространенными типами стоматологических учреждений являются несетевые клиники и частные кабинеты: их доля рынка составляет около 73%. На долю сетевых предприятий приходится 27% от общей численности стоматологических предприятий.

Объем российского рынка платных стоматологических услуг увеличивается с каждым годом и по последним статистическим данным в 2014 году объем рынка составил более 510 млрд. руб. (Рисунок 4)

<sup>2</sup> Дроздова, М.Е. Оказание платных медицинских услуг населению. Учет и налогообложение // М.Е.Дроздова // Главбух. 2015. №6. С. 77.

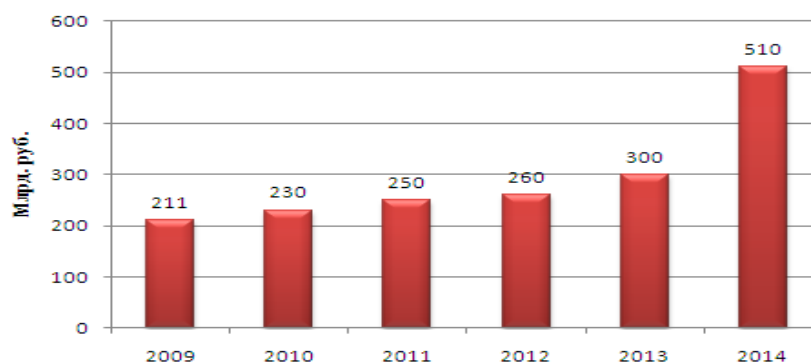


Рисунок 3 – Динамика объема рынка платных стоматологических услуг в России в 2009 – 2014 гг., млрд. руб.<sup>3</sup>

На основании данных, представленных на рисунке 3 наблюдается тенденция роста рынка платных стоматологических услуг. Решающую роль на эффективность работы и повышение конкурентоспособности стоматологического учреждения имеет внедрение нового современного оборудования и технологий, позволяющих качественно и в короткие сроки проводить диагностику и лечение различных заболеваний.

В России наиболее распространенными типами стоматологических учреждений являются сетевые клиники и частные кабинеты: их доля рынка составляет около 73%. На долю сетевых предприятий приходится 27% от общей численности стоматологических предприятий. (Рисунок 4)



Рисунок 4 – Сегментация частных стоматологических учреждений по сетевому принципу, %<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Дроздова, М.Е. Оказание платных медицинских услуг населению. Учет и налогообложение // М.Е.Дроздова // Главбух. 2015. №6. С. 79.

<sup>4</sup> Шамшурина, Н.Г. Система финансирования здравоохранения Российской Федерации / Н.Г. Шамшурина // Главная медицинская сестра. 2016. №1. С. 62.

Во 2 главе были выявлены условия развития предпринимательской деятельности на рынке стоматологических услуг, а именно:

- выявлены макроэкономические условия развития предпринимательской деятельности на рынке стоматологических услуг;

- проведен экономический анализ предпринимательской деятельности на рынке стоматологических услуг (на примере стоматологической клиники ООО «ДЕНТ-С»);

- предложены пути повышения эффективности предпринимательской деятельности на рынке стоматологических услуг в современных условиях.

На сегодняшний день, в Саратове функционирует более 90 учреждений, в которых оказываются стоматологические услуги. Порядка 92% из них являются частными. (Рисунок 5)

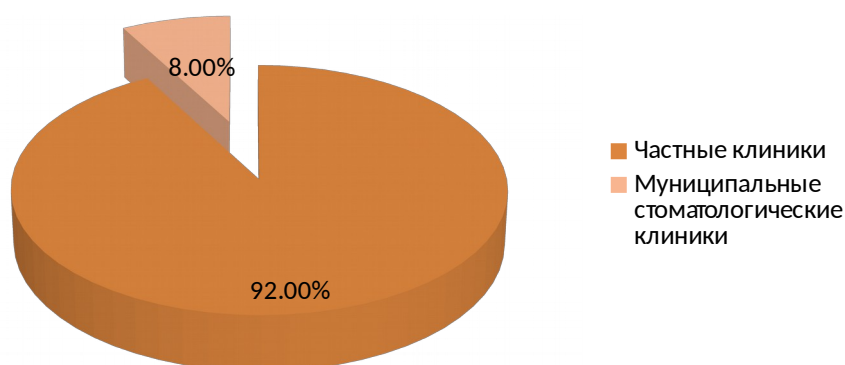


Рисунок 5 – Структура рынка стоматологических услуг Саратова<sup>5</sup>

Основными факторами, влияющими на развитие предпринимательства в сфере здравоохранения, являются следующие: развитие предпринимательского образа мышления во врачебной среде, формирование условий для самореализации врачей и рост числа специалистов данной сферы, в связи с увеличением количества стоматологических направлений в медицинских образовательных учреждениях, а так же развитие конкуренции, доступность информации по новым технологиям, глобализация экономических отношений, недостаточность должного финансирования

<sup>5</sup> Трезубов, В.Н. Стоматологический кабинет: оборудование, материалы, инструменты: учебное пособие для медицинских вузов / В.Н. Трезубов. СПб. : СпецЛит, 2016. 126.

отрасли и изменение в ее системе, развитие добровольного медицинского страхования, и структурные сдвиги в бюджетных расходах домохозяйств.

Нужно отметить главные проблемы, вследствие наличия которых предприятия рынка стоматологических услуг в современной экономике России развиваются с большими трудностями.

Первая и очевиднейшая проблема – недостаточный объем инвестиций, а причина постоянной нехватки денежных средств обуславливается тем, что инвестирование в малый бизнес всегда затруднительно.

Существует барьер, связанный с отсутствием или невысокой стоимостью активов начинающих предпринимателей, и, как следствие -трудностью получения банковского кредита на развитие бизнеса. Банки не имеют достаточного стимула, чтобы предоставлять таким предприятиям какие-либо кредиты, даже при условии проводимых государственных программ.

Кроме того, постоянно повышающиеся цены на сырье в результате скачков курса рубля и высокие ставки по кредитам – это еще одна из основных экономических причин неразвитости стоматологического сегмента предпринимательства.

К важному фактору, который сдерживает развитие стоматологического бизнеса, можно отнести неразвитость импортозамещения в данном сегменте Российской экономики.

Емкость рынка стоматологических установок в 2015 г., включая рентгеновские установки для стоматологии, составляла, по оценке экспертов, 2,4 млрд руб., или примерно 81,2 млн долл., в том числе емкость рынка самих стоматологических установок — 64 млн долл., или примерно в 1,9 млрд руб.

Однако, оценка объема рынка стоматологических установок близка к объему импорта бормашин и запчастей к ним в 2008 г., составившему 66,6 млн долл. Потребности в данном виде медицинского оборудования в России практически полностью обеспечиваются импортными поставками. В кризис



2009 г. импорт стоматологических установок значительно снизился и составил примерно 35 млн. долл.

Общий объем импорта расходных материалов, оборудования и кресел для стоматологии в Россию составлял в 2013 г. примерно 157 млн долл., или примерно 3,9 млрд руб., а в кризисном 2014 г. — 102,4 млн долл., или приблизительно 3,3 млрд руб.

В период экономического подъема (2001-2008 гг.) суммарный объем импорта в стоимостном выражении возрос почти в 4 раза. В данный период заметный рост импорта был характерен для всех лет, за исключением 2002 г. В 2009 г. в связи с уменьшением спроса вследствие экономического кризиса суммарный импорт по рассматриваемым позициям сократился на 37%.

Важно отметить, что в настоящее время основными статьями расходов в стоматологических клиниках, выступают расходы на оплату труда с учетом отчислений на ФОТ и расходы на материалы. В процентном соотношении, приблизительно расходы на фонд оплаты труда составляют от 35% до 42% от общих расходов. Расходы на «материалы» составляет ориентировочно от 30 до 37%. Повышение стоимости материалов и оборудования для стоматологии, поставляемых по импорту, в результате скачка доллара и обесценивания национальной денежной единицы, привело к повышению стоимости стоматологических услуг. На фоне сокращения доходов населения, это привело к сокращению доходов малых предприятий в сфере стоматологических услуг.

В результате подорожания стоматологических услуг, один из выходов, найденных предпринимателями, экономия на оплате труда специалистов. Получается, что стоимость услуг растет, а заработная плата специалистов этой сферы остается на прежнем уровне.

Отсюда появляется еще одна проблема - кадровое обеспечения предприятий малого бизнеса, функционирующих на рынке стоматологических услуг, что является следствием нарушений социально-трудовых отношений. В данной сфере нередко встречается снижение уровня

социальной защиты, что приводит к росту текучести кадров. Чтобы противостоять росту стоимости стоматологических услуг и сократить издержки, предприниматели прибегают к нарушению графика ежегодных отпусков работников, увеличению продолжительности рабочего времени, сокращению персонала. Из за этого страдает качество предоставляемых услуг.

Решение выявленных проблем связано, как с созданием государством условий для развития импортозамещения в сфере стоматологии и в целом в производстве медицинских материалов и оборудования, так и с развитием технологий, которые позволят предлагать потребителям более дешевые услуги.

В тоже время, мной была проанализирована деятельность стоматологической клиники «ДЕНТ-С», которая была выбрана в качестве объекта исследования, и предложен проект, на примере данной стоматологической клиники, в котором, при помощи расчетов, разработаны способы увеличения прибыльности данной клиники.

Проанализировав основные экономические показатели деятельности ООО «ДЕНТ-С» за 2011-2016 гг. следует отметить, что в 2011 г. предприятие потерпело убыток, за счет модернизации производства, которое пришлось проводить за свой счет, из за высоких ставок по кредитам – от 15,6% до 22%. Снижение объема выручки в 2012 – 2013 г. произошло, за счет резкого спада платежеспособности населения, что нашло выражение в замедлении темпов прироста среднего чека в клиники в 2012- 2013 года в сравнении с аналогичным периодом 2011 года. На замедление темпов роста выручки повлиял тренд на переориентацию покупателей в сторону дешевых процедур. Рост в 2014 г. обусловлен увеличением численности врачей (ортопедов) и оказания новой услуги – эндодонтическое отбеливание и фотоотбеливание, а также проведением массовых рекламных акций.

В 2014 г. произошел существенный рост долларовых и рублевых цен на материалы и оборудование для стоматологии, поставляемые по импорту.

В среднем по РФ темп роста цен на импортные стоматологические материалы и оборудование в 2014-2015 гг. составил 186,4%. В результате за 6 лет прибыль предприятия составила 302,2 т.р. В 2016 г. рост выручки обусловлен освоением нового производства внедрения имплантов, а так же возрастает прибыль за счет экономичного использования материалов. Убыток был получен только в 2011 году, как уже отмечалось выше за счет проведения модернизации производства, однако это позволило в последующем поддерживать положительный баланс. Даже в условиях глубокого экономического кризиса итоговое сальдо клиника все равно осталось положительной. Это говорит, о том, что клиника себя зарекомендовала и заняла свою нишу в регионе.

Для популяризации клиники предлагается внедрение рекламного мероприятия. В результате расчетов экономический эффект от проводимой рекламы превышает затраты на ее реализацию, то можно сделать вывод, что данная рекламная кампания эффективна для ООО «ДЕНТ-С».

Следующим конкурентным преимуществом ООО «ДЕНТ-С» должно быть расширение спектра услуг.

К таким услугам относится оказание пародонтологических услуг. Данное мероприятие, анализируя прибыль конкурентов, а именно клиники «Сова», позволит увеличить доходы на 300-350 тыс. руб., при ориентировочных затратах на оборудование и фонд оплаты труда 100-150 тыс. руб.

Также в настоящее время ООО «ДЕНТ-С» не имеет хирургическое отделение, что также позволит привлечь дополнительных клиентов.

Среднемесячная выручка оставит - около 548 тыс.руб.; среднемесячная сумма затрат - 274 тыс.руб. Таким образом, руководство ООО «ДЕНТ-С» при полной нагрузке может рассчитывать на доход 219,2 тыс. руб. ежемесячно.

Таким образом, по предварительным расчетам, предложенные способы увеличения прибыли требуют инвестиций в размере 1321700 руб. В результате клиника получит увеличение прибыли  $\approx 30\%$ .

**Заключение.** Изучение проблемы развития предпринимательской деятельности в сфере здравоохранения позволило установить, что данный процесс представляет собой количественные и качественные изменения, связанные с развитием новых форм и видов предпринимательской деятельности, ростом платных услуг в сфере здравоохранения. В России развитие предпринимательства в сфере здравоохранения связано с формированием определенных условий: созданием нормативно-правовой базы, проведением реформы данной сферы, изменением платежеспособности населения, желающего получить высококачественное медицинское обслуживание.

Ежегодно на стоматологический рынок приходит все больше новых предпринимателей. В современных условиях выделяют две ключевых особенности стоматологического бизнеса. Первая особенность состоит в том, что предприниматель должен найти индивидуальный подход к каждому клиенту, помочь справиться с психологическим напряжением и страхом перед оказанием стоматологических услуг. Маркетинговые ходы, способствующие этому, изначально закладываются успешными клиниками в свою концепцию. Вторая особенность стоматологического бизнеса заключается в органической сложности пациентами объективно оценить качество услуг, а именно технику лечения, пациент может оценить лишь результат, избавившись от болевых ощущений, а так же комфортные условия во время лечения. Таким образом, тщательно продуманное позиционирование клиники способно принести большую прибыль предпринимателю, чем самые сложные и дорогостоящие технологии. Отсюда стоит сделать вывод, что перед тем как начинать стоматологический бизнес, важно разобраться в том, какими качествами должна обладать стоматологическая клиника, чтобы обеспечить успех бизнеса.