

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное
учреждение высшего образования
САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ
ПРОДАЖИ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «Альянсмед»)**

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

студента 3 курса 311 группы
Направления 38.04.01 «Экономика»
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Осипова Романа Фридриковича

Научный руководитель
к.э.н., доцент

подпись, дата

Федоляк В.С.
инициалы, фамилия

Зав. кафедрой
к.э.н., доцент

подпись, дата

Огурцова Е.В.
инициалы, фамилия

Саратов 2017

Введение. В условиях рыночной экономики каждая предпринимательская структура должна самостоятельно отвечать за результаты своей деятельности, выбирать наиболее эффективные методы и направления хозяйствования. При этом главным и определяющим фактором экономического благополучия организации становится рынок, точнее покупатель его продукции и услуг. В связи с глобализацией экономических отношений, индивидуализацией потребностей, быстрым развитием компьютерных и информационных технологий процесс рыночных коммуникаций переходит на качественно новый этап своего развития. В рамках этой новой коммуникативной среды среди всех сложных задач, стоящих перед предпринимателями в современных условиях, необходимо выделить проблему продвижения товара (от английского слова *promotion* в значении «продвинуть» покупателя к действию), как важную функцию инфраструктурного обеспечения деятельности любой организации.

Управление продажами имеет непосредственное отношение к этим изменениям, так как позволяет получать коммуникативные, информационные и коммерческие эффекты. Этим и обусловлена актуальность выпускной квалификационной работы.

Несмотря на значительное количество исследований в вопросах продвижения продукции, управления продажами, следует отметить, что особенности управления продажами раскрыты не в полной мере. Поэтому одной из задач данной работы стала задача сбора, анализа и выявления факторов, которые целесообразно учитывать при формировании рыночной инфраструктуры организации в части разработки программы продвижения продукции и управления продажами и минимизация рисков.

Исследования в данной области проводили такие российские ученые как Грошев И.В., Виханский О.С., Задыхайло Д.В., Кабардинская И.С., Кибенюк О.Р., Наумов А.И., Спивак В.О., Феофанов О., А. Балашова, Б. Глазмана, В. Дородникова, Л. Журавлевой, В. Иноземцева, А. Каптерова, В. Масленникова, Л. Наговициной, Л. Нюренбергер, Ю. Перского, Е. Песоцкой, В. Салия, Р. Фатхутдинова, М. Хайруллиной, В. Шумаева и др. Важен вклад в изучение

данной проблемы и зарубежных специалистов, таких как Даулинг Г., Мескон М.Х., Оучи В., Хаэт Г.Л., Шейн Е.Х., Г. Болта, Л. Горчелса, В. Даненбурга, Д. Джоббера, Г. Джоунза, Н. Рекхэма, Д. Сичелли, Р. Спиро, Ч. Фатрелла.

Стратегическое управление продажами является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности. В условиях постоянно растущей конкуренции недостаточно произвести товар лучше, чем конкуренты, нужно уметь его выгодно продать. Сегодня выигрывает та компания, которая ориентирована на решение проблем клиента, на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с ним.

Объектом исследования является предпринимательская деятельность в сфере продажи медицинского оборудования в ООО «Альянсмед».

Предмет исследования - способы улучшения продажи медицинского оборудования как факторы развития предпринимательской деятельности в ООО «Альянсмед».

Целью данной работы является – особенности развития предпринимательской деятельности в сфере продажи медицинского оборудования в ООО «Альянсмед».

Для достижения цели исследования в выпускной квалификационной работе следует решить следующие задачи:

- раскрыть экономическое содержание предпринимательской деятельности в сфере продажи медицинского оборудования;
- показать особенности развития предпринимательской деятельности в сфере продажи медицинского оборудования в ООО «Альянсмед»;
- обосновать основные направления совершенствования продажами медицинского оборудования как условия развития предпринимательства в ООО «Альянсмед».

Результаты исследования, определяющие его научную новизну заключаются в следующем:

- Проведен анализ особенностей развития предпринимательской деятельности в сфере продажи медицинского оборудования, на примере отдельно взятой организации ООО «Альянсмед».

- Доказано, что основными условиями развития предпринимательства в ООО «Альянсмед», в настоящее время, являются реализация двух направлений совершенствования продаж медицинского оборудования: улучшение технологий продаж медицинского оборудования ООО «Альянсмед» и реализация инвестиционного проекта «Автоматизированная система управления рисками предпринимательской деятельности в сфере медицинских услуг» в ООО «Альянсмед» способствующие минимизации рисков при продаже медицинского оборудования и увеличение конкурентоспособности исследуемого предприятия.

Информационной базой работы послужили информационные и аналитические материалы научно-исследовательских учреждений, информационных агентств и служб, экспертные оценки и расчеты научных и практических работ, использованы документы и материалы международных организаций, монографии, научные статьи по исследуемой проблеме

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что ее основные теоретические положения и выводы исследования могут быть использованы в управлении продажами медицинского оборудования ООО «Альянсмед».

Выполненная работа состоит из введения, трех частей, каждая из которых разделена на параграфы, заключения, списка использованных источников, приложения.

Основное содержание работы. Предпринимательская деятельность в сфере реализации медицинского оборудования является сложным видом деятельности, в ходе которой необходимо правильно, с учетом многих внешних факторов создавать бизнес план, четко ему придерживаться. Следует правильно выбирать ассортимент товаров медицинского назначения, поставщиков и

производителей, способ реализации товаров, исследовать и правильно строить логистику, нацеливаться на определенный контингент потребителей продаваемого товара, осуществлять рекламную деятельность. Это позволит быть конкурентоспособным субъектом предпринимательской деятельности. Только при таких обстоятельствах предпринимательская деятельность по реализации медицинского оборудования будет доходной и способной развиваться.

Сохраняется высокая доля импортной продукции - более 85%. Текущая ситуация в российской экономике не позволяет прогнозировать быстрое восстановление рынка в период 2017-2018 гг. С учетом сохранения высокой доли импорта в структуре поставок и слабости рубля наиболее вероятным сценарием является стагнация и сохранение общих объемов потребления на уровне 2016 г. (в российской валюте). С учетом курсовых разниц объем рынка в долларовом исчислении в 2017 г. продолжит снижаться. При этом снижение курса рубля подстегнуло рост конкурентоспособности российской продукции, что в совокупности с усилиями государства в области импортозамещения позволяет прогнозировать некоторое увеличение доли отечественных производителей в 2017-2018 гг.

Российский рынок медицинских изделий в 2016 г. продемонстрировал отрицательную динамику. Годовое потребление в денежном выражении сократилось на 6%. При этом доля закупок для государственных и муниципальных нужд составила 72% от общего объема рынка, или 194 млрд руб., а потребления в частном секторе - 28%, или 75,5 млрд руб. (табл. 1). Следует отметить значимое увеличение доли экспорта, объем которого вырос на 13% по сравнению с показателем 2015 г.

Таблица 1. Основные показатели российского рынка медицинских изделий в 2016 г.

Показатели	2016 г. млрд руб.	2016 г. %	Примечание
Общее потребление МИ	269,4	100,0	Конечные цены с НДС
Потребление МИ в государственном	194,0	72,0	Конечные цены с НДС

секторе			
Потребление МИ в частном секторе	75,4	28,0	Конечные цены с НДС
Общее потребление МИ	269,4	100,0	Конечные цены с НДС
Импортная продукция	231	85,8	Конечные цены с НДС
Российская продукция	38,4	14,2	Конечные цены с НДС
Российское производство	41,8	100	Конечные цены с НДС
Поставки на внутренний рынок	38,4	91,9	Конечные цены с НДС
Поставки на экспорт	3,4	8,1	Конечные цены с НДС

Источник: составлено автором по материалам сайта MDpro <http://md-pro.ru/ru/index.html>

В частном секторе (медицинские изделия для домашнего использования и применения в частных медицинских учреждениях) около 70% потребления приходится на такие сегменты, как in-vitro-диагностика, реабилитация и восстановительная медицина, стоматология, а также офтальмология. Медицинские изделия для in-vitro-диагностики занимают около 22% от общего объема потребления в частном секторе. Необходимо отметить, что уже сейчас частные лаборатории, по разным экспертным оценкам, проводят до 35-50% всех анализов.

Таблица 2. Структура потребления МИ в частном и государственном секторах в 2016 г.

	Частный сектор	Государственный сектор
МИ для диагностической визуализации	9%	13%
МИ для in-vitro-диагностики	22%	18%
МИ для общей хирургии и эндоскопии	6%	13%
МИ для ССХ и нейрохирургии	0%	10%
МИ для реанимации, анестезии и неотложной медицины	4%	9%
МИ для ортопедии	1%	5%
МИ для реабилитации и восстановительной медицины	18%	6%
МИ для стоматологии	16%	2%
МИ для офтальмологии	13%	1%
МИ для функциональной диагностики	4%	1%
МИ для ядерной медицины и лучевой терапии	0%	2%
Прочие МИ	7%	20%
Всего	100%	100%

Источник: составлено автором по материалам сайта MDpro <http://md-pro.ru/ru/index.html>

По-прежнему ключевое влияние на динамику потребления, несмотря на окончание региональных программ модернизации здравоохранения, оказывают государственные закупки (рис.5).

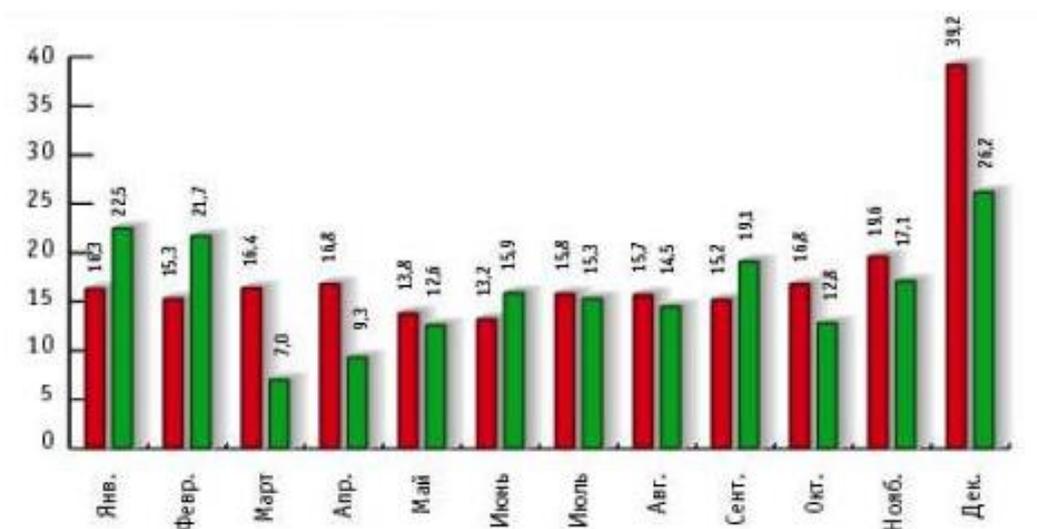


Рис. 5 Динамика государственных закупок медицинских изделий в 2015-2016 гг.¹

На рынке продаж медицинского оборудования наблюдается снижение спроса на медицинские изделия со стороны государственных ЛПУ. Государственная система здравоохранения сокращает потребление медицинских изделий, в т. ч. российских. И в 2017 это потребление может быть сокращено на 10-15 % от уровня 2016 г. При этом медицинская промышленность зависит от потребления государственного здравоохранения более чем на 70%. Это происходит при постоянном колебании курса рубля по отношению к иным валютам. В натуральном выражении происходит сокращение объема рынка. На фоне нестабильного курса рубля, цены на импортный товар повышаются, объем закупок медицинского оборудования у зарубежных компаний сокращается. Это происходит при том обстоятельстве, что 85% медицинских изделий, закупаются государственными ЛПУ. В связи с нестабильной обстановкой в мире, работать на рынке медицинского оборудования российским организациям очень сложно, импортное сырье, комплектующие изделия, материалы дорожают, иностранные поставщики

¹ Рис. 5 составлен автором.

указанных товаров работают по системе предоплаты, что значительно замедляет темпы роста российской экономики в данной отрасли.

В настоящее время на рынке медицинских изделий происходит нехватка оборотных средств у российских компаний, что способствует сокращению объемов производства российских товаров медицинского назначения и занятию данного места в указанной сфере зарубежными товарами.

Компания «Альянсмед» на протяжении 10 лет специализируется на комплексном оснащении лечебно-профилактических учреждений и предлагает полный спектр медицинского оборудования ведущих отечественных и мировых производителей. На сегодняшний день компания занимает лидирующее место на региональном рынке поставок медицинского оборудования, проектирования и комплексного оснащения лечебных учреждений. Компания придерживается выбранной миссии - способствовать реализации проектов по модернизации и обеспечению лечебных учреждений передовыми технологиями и современными материалами, а так же способствовать в предоставлении новейших знаний в сфере профессиональных потребностей лечебных учреждений в необходимых направлениях.

Цель компании - стать первыми на рынке медицинского оборудования, расходных материалов и медицинской инженерии в Приволжском федеральном округе. Оперативная оценка выполнения стратегического плана осуществляется в режиме реального времени с использованием системы сбалансированных показателей: маркетинг, финансы, бизнес-процессы, персонал.

Проведя SWOT-анализ, оценку динамики финансовых результатов обнаружено, что сильными сторонами работы ООО "Альянсмед", оказывающими максимально позитивное влияние на результаты его работы, являются надежные отношения с ведущими производителями медицинского оборудования, квалифицированный персонал, также современный профессиональный подход к деятельности, техническое обслуживание продаваемой техники.

.....

Также у компании есть ряд слабых сторон: высокая цена на некоторые виды товаров и услуг, большое количество конкурентов и молодой возраст предприятия.

Максимально позитивными возможностями работы ООО "Альянсмед", являются осуществление деятельности в других регионах и городах, регулярные розыгрыши государственных тендеров на приобретение медицинского оборудования, а также возможность выхода на новые рынки, например рынок косметологического оборудования.

Наиболее значимой угрозой для эффективной работы ООО "Альянсмед" являются предприятия конкуренты, ведущие более длительную деятельность на рынке медицинского оборудования, нет информации о занимаемой каждым отдельно взятым конкурентом доле рынка.

Оценка динамики финансовых результатов выявила, что наблюдается рост основных показателей, таких как объём продаж, чистая прибыль, рентабельность. Увеличение доли оборотных активов в имуществе предприятия положительно характеризует его структуру и свидетельствует о рациональности вложения активов. Невысокое значение коэффициента автономии свидетельствует о том, что предприятие является зависимым от кредиторов. Практически все показатели финансовой устойчивости организации отрицательны, что свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия в текущем периоде. Хотя динамика показателей за последние три года не является отрицательной, однако, все показатели ниже допустимых пределов, из чего следует, что текущих активов недостаточно для покрытия срочных обязательств, что способствует увеличению финансового риска и финансовой стабильности организации.

Основной причиной невысокого роста показателей в рассматриваемом периоде является изменение ситуации на мировом рынке, вызванной финансовым кризисом - падение спроса и введение антироссийских санкций. Основные потребители медицинских изделий и высокотехнологичной техники испытывают недостаток финансовых средств для реализации своих проектов.

Данная ситуация свидетельствует о неподготовленности предприятия к изменениям макроэкономической ситуации, а также о неэффективности антикризисного управления. Поэтому на текущий момент времени предприятия нельзя считать абсолютно финансово устойчивым, а так же предприятие не является платежеспособным.

Для увеличения рынка сбыта компании должна расширять предложения. Это требует достаточности свободных денежных средств предприятия, собственных или заемных. Необходима политика привлечения инвестиций.

В целях улучшения технологий продаж медицинского оборудования в ООО «Альянсмед» предложены следующие мероприятия:

Необходима разработка конкретной стратегии, позволяющая осуществлять планирование и разрабатывать бюджет, определяя будущие проблемы, рассматривая пути их решения.

Предприятие должно предложить рынку ассортиментную программу, которая не только будет пользоваться спросом, но и приносить необходимый доход. По данным проведенных фирмой исследования, включение в ассортимент указанных товаров может увеличить объем продаж на 12%.

Неотъемлемой частью внедрения новой продукции на рынок является организация пробных продаж. Анализ результатов пробной продажи позволит разработать прогноз сбыта, издержек и доходов при массовом внедрении нового товара на рынок. Заключение договоров на поставку эксклюзивных позиций позволит увеличить конкурентоспособность ООО "Альянсмед".

В целях совершенствования продажи медицинского оборудования в ООО «Альянсмед» предложено инвестиционного проекта «Автоматизированная система управления рисками предпринимательской деятельности в сфере медицинских услуг» в ООО «Альянсмед» и минимизации рисков при продаже медицинского оборудования предлагается создать в ООО «Альянсмед» отдел по управлению рисками. Показатели проекта находятся на достаточно высоком уровне, что говорит о его эффективности.

.....

Заключение. Предпринимательская деятельность в сфере реализации медицинского оборудования является сложным видом деятельности, в ходе которой необходимо правильно, с учетом многих внешних факторов создавать бизнес план, четко ему придерживаться. Следует правильно выбирать ассортимент товаров медицинского назначения, поставщиков и производителей, способ реализации товаров, исследовать и правильно строить логистику, нацеливаться на определенный контингент потребителей продаваемого товара, осуществлять рекламную деятельность. Это позволит быть конкурентоспособным субъектом предпринимательской деятельности. Только при таких обстоятельствах предпринимательская деятельность по реализации медицинского оборудования будет доходной и способной развиваться.

Исходя из изложенного, можно заключить, что на рынке продаж медицинского оборудования наблюдается снижение спроса на медицинские изделия со стороны государственных ЛПУ. Государственная система здравоохранения сокращает потребление медицинских изделий, в т. ч. российских. И в 2017 это потребление может быть сокращено на 10-15 % от уровня 2016 г. При этом медицинская промышленность зависит от потребления государственного здравоохранения более чем на 70%. Это происходит при постоянном колебании курса рубля по отношению к иным валютам. В натуральном выражении происходит сокращение объема рынка. На фоне нестабильного курса рубля, цены на импортный товар повышаются, объем закупок медицинского оборудования у зарубежных компаний сокращается. Это происходит при том обстоятельстве, что 85% медицинских изделий, закупаются государственными ЛПУ. В связи с нестабильной обстановкой в мире, работать на рынке медицинского оборудования российским организациям очень сложно, импортное сырье, комплектующие изделия, материалы дорожают, иностранные поставщики указанных товаров работают по системе предоплаты, что значительно замедляет темпы роста российской экономики в данной отрасли.

.....

В настоящее время на рынке медицинских изделий происходит нехватка оборотных средств у российских компаний, что способствует сокращению объемов производства российских товаров медицинского назначения и занятию данного места в указанной сфере зарубежными товарами.

Компания «Альянсмед» на протяжении 10 лет специализируется на комплексном оснащении лечебно-профилактических учреждений и предлагает полный спектр медицинского оборудования ведущих отечественных и мировых производителей. На сегодняшний день компания занимает лидирующее место на региональном рынке поставок медицинского оборудования, проектирования и комплексного оснащения лечебных учреждений. Компания придерживается выбранной миссии - способствовать реализации проектов по модернизации и обеспечению лечебных учреждений передовыми технологиями и современными материалами, а так же способствовать в предоставлении новейших знаний в сфере профессиональных потребностей лечебных учреждений в необходимых направлениях.

Цель компании - стать первыми на рынке медицинского оборудования, расходных материалов и медицинской инженерии в Приволжском федеральном округе. Оперативная оценка выполнения стратегического плана осуществляется в режиме реального времени с использованием системы сбалансированных показателей: маркетинг, финансы, бизнес-процессы, персонал.

Проведя SWOT-анализ, оценку динамики финансовых результатов обнаружено, что сильными сторонами работы ООО "Альянсмед", оказывающими максимально позитивное влияние на результаты его работы, являются надежные отношения с ведущими производителями медицинского оборудования, квалифицированный персонал, также современный профессиональный подход к деятельности, техническое обслуживание продаваемой техники. Также у компании есть ряд слабых сторон: высокая цена на некоторые виды товаров и услуг, большое количество конкурентов и молодой возраст предприятия.

.....

Максимально позитивными возможностями работы ООО "Альянсмед", являются осуществление деятельности в других регионах и городах, регулярные розыгрыши государственных тендеров на приобретение медицинского оборудования, а также возможность выхода на новые рынки, например рынок косметологического оборудования.

Наиболее значимой угрозой для эффективной работы ООО "Альянсмед" являются предприятия конкуренты, ведущие более длительную деятельность на рынке медицинского оборудования, нет информации о занимаемой каждым отдельно взятым конкурентом доле рынка.

Изучив особенности финансово-экономической деятельности ООО «Альянсмед», можно сделать вывод, что предприятие не является платежеспособным, хотя в 2016 г. произошло значимое увеличение чистой прибыли на 100%, это связано с получением дохода от реализации государственного заказа.

Для увеличения рынка сбыта компании должна расширять предложения. Это требует достаточности свободных денежных средств предприятия, собственных или заемных. Необходима политика привлечения инвестиций.

Необходима разработка конкретной стратегии, позволяющая осуществлять планирование и разрабатывать бюджет, определяя будущие проблемы, рассматривая пути их решения.

Предприятие должно предложить рынку ассортиментную программу, которая не только будет пользоваться спросом, но и приносить необходимый доход. По данным проведенных фирмой исследованиям, включение в ассортимент указанных товаров может увеличить объем продаж на 12%.

Неотъемлемой частью внедрения новой продукции на рынок является организация пробных продаж. Анализ результатов пробной продажи позволит разработать прогноз сбыта, издержек и доходов при массовом внедрении нового товара на рынок. Заключение договоров на поставку эксклюзивных позиций позволит увеличить конкурентоспособность ООО "Альянсмед".

.....

В целях совершенствования продажи медицинского оборудования в ООО «Альянсмед» предложено инвестиционного проекта «Автоматизированная система управления рисками предпринимательской деятельности в сфере медицинских услуг» в ООО «Альянсмед» и минимизации рисков при продаже медицинского оборудования предлагается создать в ООО «Альянсмед» отдел по управлению рисками. Показатели проекта находятся на достаточно высоком уровне, что говорит о его эффективности.

.....