

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ООО УМК «СЕРДОЛИК»

Ольга Валерьевна Титова

Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования Московский финансово-юридический университет МФЮА, 117342, Россия, г. Москва, ул. Введенского, 1А, кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и управления, тел. (499)979-00-99, e-mail: post@mfua.ru, ovt08@mail.ru

В статье обосновывается потребность ООО УМК в инновационных преобразованиях для долгосрочного выживания на рынке на примере внедрения проекта.

Ключевые слова: проект, инвестиционная и инновационная политика, экономическое обоснование проекта.

ECONOMIC JUSTIFICATION INNOVATIVE CHANGES IN ООО CMD «CARNELIAN»

Olga V. Titova

Accredited Educational Private Institution of Higher Education of the Moscow Financial-Legal, Moscow University, 1A, Vvedensky St., Moscow, 117342, Russia, Ph. D., Associate Professor of Economics and Management, phone: (499)979-00-99, e-mail: post@mfua.ru, ovt08@mail.ru

The article substantiates the need for CMT LTD. in innovative transformations for long-term survival on the market by the example of the implementation of the project.

Key words: project investment and innovation policy, the economic justification of the project.

Общество с ограниченной ответственностью Управляющая Медицинская Компания «Сердолик», именуемая в дальнейшем Общество, создано в соответствии с действующим законодательством РФ (сокращенное фирменное наименование — ООО УМК «Сердолик») с целью получение прибыли от оказания платных медицинских услуг населению. Местонахождение Общества: Россия, Новосибирская область, г. Новосибирск.

Основными видами его деятельности являются:

- деятельность в области здравоохранения;
- оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, изделиями медицинской техники и ортопедическими изделиями;
- розничная торговля фармацевтическими товарами;
- сдача внаем собственного недвижимого имущества;
- деятельность лечебных учреждений;
- врачебная практика;
- стоматологическая практика;
- прочая медицинская деятельность по охране здоровья.

Поскольку Общество занимается социально значимой коммерческой деятельностью, то число контролирующих и проверяющих органов существенно превышает их число в сравнении с рядовой коммерческой организацией (министерство здравоохранения, центр гигиены и эпидемиологии, СЭУ и т.д.).

Общество предоставляет свои услуги не только частным лицам, но юридическим, а именно страховым компаниям, заводам, банкам и т.д. Основными заказчиками медицинских услуг Общества являются: ОАО СК «Альянс», ЗАО «Центр финансовых технологий», ПАО «МТС», ОСАО «Ингосстрах», ПАО Сбербанк России «Сибирский банк» и т. д.

Анализ финансовых показателей деятельности ООО «Сердолик» в динамике за последние три года показал хорошие показатели, в том числе – по абсолютной ликвидности и платежеспособности. Это свидетельствует об устойчивом развитии предприятия. Однако рыночные условия требуют постоянного обновления, расширения сферы деятельности предприятия для удержания сформировавшейся позиции и роста доходов. Реализация новых проектов потребует дополнительных инвестиционных ресурсов. Источником необходимых средств может стать кредит банка, поскольку ООО имеет положительную финансовую репутацию и долгосрочные партнерские отношения с банком.

Одним из вариантов инновационных преобразований для предприятия возможно открытие операционного блока в медицинском центре. Целью такого проекта является расширение спектра оказываемых медицинских услуг и привлечение нового круга потребителей.

Характер инвестиционной деятельности: расширение производства.

Стоимость проекта: 8 368 000 рублей.

Форма участия государства в финансовом обеспечении проекта: отсутствует.

Финансирование проекта обеспечивается с помощью заемных и привлеченных средств без средств государственной поддержки: 100%.

Возвратные средства бюджетной системы Российской Федерации и дополнительные средства, остающиеся в распоряжении организации в связи изменениями сроков уплаты налогов и сборов: отсутствуют.

Сроки реализации проекта: Начало 11.01.2018 г., окончание 31.05.2018 г.

Окупаемость проекта составляет 8 месяцев. Планируемая выручка компании за год вырастет на 18,774 млн. руб.

ООО разработал Бизнес-план проекта, который содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны проекта, необходимые для всесторонней оценки целесообразности внедрения.

Риски данного проекта небольшие, тем не менее, предприятием были разработаны мероприятия по их компенсации. Кроме того, в случае непредвиденных расходов у компании есть внутренние резервы по их устранению.

Анализ рынка

Анализ рынка показал, что в настоящее время потребность рынка платных медицинских услуг в области хирургии далека от насыщения, о чем свидетельствуют результаты опроса жителей города Новосибирска. Ниже представлены оценки уровня удовлетворительности текущими услугами:

- весьма удовлетворительно - 18%;
- в определенной степени удовлетворительно - 43%;
- в определенной степени неудовлетворительно - 12%;
- весьма неудовлетворительно - 8%;
- необходимые услуги отсутствуют - 19%.

Необычайно высокий уровень отсутствия необходимой медицинской услуги означает, что компания ООО УМК «Сердолик» имеет уникальную возможность входа на быстро расширяющийся рынок.

Анализ рисков

Анализ рисков проекта представлен в таблице.

Оценка рисков

Тип риска	Вероятность риска, %	Шаги, направленные на снижение риска
Рыночный риск	2	Проведение рекламных компаний с целью проинформировать и заинтересовать потенциальных потребителей
Конкурентный риск	15	Продуманный сценарий действий, предусматривающий варианты поведения конкурентов в результате нашего входа на рынок, так как в этом случае конкурентная среда неизбежно изменится
Разрыв в цепочке поставок	17	Наличие резервного запаса расходных материалов и договорных отношений с несколькими поставщиками
Проблемы с рабочей силой	32	Компания сотрудничает с медицинскими учебными заведениями. Это позволит не только привлекать в организации, но повышать квалификацию уже опытных сотрудников
Технологический риск	5	Своевременное обновление программного обеспечения. Мониторинг инновационного оборудования в области медицины

Основным риском у организации может стать дефицит кадров необходимой квалификации. В этой связи был разработан ряд мероприятий по снижению

данного риска, в частности, предусмотрено сотрудничество с медицинским учебным учреждением для привлечения потенциальных специалистов и оплата курсов повышения квалификации уже имеющимся сотрудникам, также проведение лекций и обеспечение новой медицинской корреспонденцией.

Маркетинговый план

Большая часть маркетинговой деятельности ООО УМК «Сердолик» связана с интернетом, компания покупает ключевые слова у крупнейших поисковых систем, так что её реклама появляется всякий раз, когда пользователь вводит эти слова в строку поиска. Раз в месяц компания ООО УМК присылает всё возрастающему числу компаний свои предложения. Компания также использует социальные медиа, как механизм для маркетинга и оказания помощи потребителям. УМК размещает рекламу в журналах «Соседи», «Аллигатор», «Компас» и «Левобережный навигатор». А также компания размещает свою рекламу и расширенную информацию в электронном справочнике «2ГИС», включая платную рекламу и позицию в выдаче. Компания занимается и прямой почтовой рассылкой рекламных материалов.

ООО использует наружную рекламу в виде баннеров, вывесок и стендов на улицах города. Также распространяются рекламно-информационные листовки и брошюры о проходящих акциях и рекламных компаниях.

Стратегическая концепция

В настоящее время, в центре имеются 30 оборудованных лечебных кабинетов, оснащенных всем необходимым медицинским оборудованием в соответствии с современными технологиями, позволяющими докторам максимально качественные медицинские услуги. Выгодным преимуществом медицинского центра является то, что большинство корпоративных клиентов ООО УМК не имеют возможности оборудовать на территории своего предприятия медицинский кабинет. Следовательно, если компания будет готова, предоставлять полный спектр медицинских услуг (проф. осмотр, услуги хирургической направленности и так далее), она будет получать достаточно высокие доходы от обслуживания сотрудников корпоративных клиентов. А с появлением операционного хирургического блока шансы расширить клиентскую базу существенно увеличатся. Основные текущие издержки по предоставлению хирургических услуг будут связаны, в основном, с операционными расходными материалами, поскольку дорогостоящее оборудование и трудовой резерв работников уже в основном в наличии.

В связи с нестабильной экономической ситуацией в стране и валютного рынка возможно существенное удорожание этих материалов, так как их производителями в основном являются иностранные компании, что приводит к значительному повышению себестоимости услуг.

Финансовый план

Финансовый план включает в себя все типовые расчеты по макету бизнес-плана, в том числе прогнозный отчет о прибылях и убытках, прогнозный отчет о движении денежных средств и расчет точки безубыточности.

Реализация данного проекта по прогнозным расчетам позволит ООО УМК «Сердолик» увеличить выручку компании на 49,5 % и освоить новый сегмент рынка, а также повысить доступность платных хирургических услуг города.

© О. В. Титова, 2019