Министерство здравоохранения Камчатского края\_

(орган исполнительной власти/местного самоуправления)

**ОТЧЕТ О СОСТОЯНИИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ**

Орган исполнительной власти/местного самоуправления оказывает содействие в развитии конкуренции на рынке медицинских услуг и услуг розничной торговли фармацевтической продукцией(*указать рынки товаров и услуг по видам экономической деятельности субъектов предпринимательства)*.

1. СОСТОЯНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Таблица 1.1 – Распределение предприятий по видам экономической деятельности на основе распределения всех хозяйствующих субъектов в Камчатском крае (муниципальном образовании), а также по категориям бизнеса по размеру

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид экономической деятельности | Доля, в % | Из них: |
| доля микропред­приятий, в % | доля малого бизнеса, в % | доля среднего бизнеса, в% | доля крупного бизнеса, в % |
| *Медицинские услуги* | 0,66 | 89,5 | 10,5 | 0 | 0 |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | 0,21 | 86,5 | 13,5 | 0 | 0 |

Данные предоставляются на основе статистической информации.

Выводы: Преобладающая доля медицинских организаций и организаций на рынке розничной торговли фармацевтической продукцией – это организации малого бизнеса.

Таблица 1.2 – Изменение конкурентной среды во времени по видам экономической деятельности и по категориям бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Численность по годам |
| 2014 | 2015 | 2016 |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 101 | 102 | 104 |
| малый бизнес | 11 | 12 | 12 |
| средний бизнес |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 32 | 32 | 33 |
| малый бизнес | 5 | 5 | 5 |
| средний бизнес |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |

Данные предоставляются на основе статистической информации.

Выводы: за последние три года отмечается увеличение численности предприятий малого бизнеса и микропредприятий в Камчатском крае (в среднем на 6,0%). Исходя из показателей таблицы 1.2 в 2016 году численность предприятий малого бизнеса увеличилась на 3 хозяйствующих субъекта.

Таблица 1.3 – Распределение предприятий по видам экономической деятельности и по размеру, принявших участие в опросе:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Всего | Из них: |
| микропредприятия | малый бизнес | средний бизнес | крупный бизнес |
| *Медицинские услуги* | 46 | 34 | 12 |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | 23 | 18 | 5 |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: В опросе приняли участие 10,5% организаций малого бизнеса в сфере оказания медицинских услуг и 89,5% микропредприятий организаций в указанной сфере. В сфере розничной торговли фармацевтической продукцией в опросе приняло участие 13,5% предприятий малого бизнеса и 86,5% микропредприятий.

Таблица 1.4 – Распределение предприятий по срокам существования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Срок существования |
| Менее 1 года | От 1 до 3 лет | От 3 до 5 лет | Более 5 лет |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия |  | 7 | 9 | 18 |
| малый бизнес |  | 2 | 4 | 6 |
| средний бизнес |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия |  | 3 | 5 | 10 |
| малый бизнес |  | 1 | 1 | 3 |
| средний бизнес |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: Более половины участников мониторинга работают на рынке медицинских услуг и розничной торговли фармацевтической продукцией 5 и более лет; 25 % участников работают в этой сфере от 3 до 5 лет и 20 % - от 1 года до 3 лет.

Таблица 1.5 – Оценка состояния бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Состояние бизнеса |
| Успешно развивается | Находится в стадии развития | Стабилен | Стагнация бизнеса | Состояние бизнеса ухудшается | Крайне плохое состояние бизнеса |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 5 | 6 | 6 | 9 | 4 | 4 |
| малый бизнес | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 2 | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 |
| малый бизнес | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: 12,5 % считают хорошими или очень плохими общие условия ведения бизнеса. На стадии развития бизнеса находится 18,5% участников опроса, такой же процент имеет и стабильный бизнес, а вот на стадии остановки развития (стагнации) находится четверть всех участников опроса - 25%. Ухудшение состояния бизнеса просматривается у 13% участников опроса.

Таблица 1.6 – Оценка изменения интенсивности конкуренции субъектами предпринимательства, существующих более 3-х лет

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Интенсивность конкуренции |
| Увеличилась | Не изменилась | Сократилась | Затрудняюсь ответить |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 27 | 3 | 0 | 4 |
| малый бизнес | 10 | 1 | 0 | 1 |
| средний бизнес |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией*  | микропредприятия | 14 | 2 | 0 | 2 |
| малый бизнес | 4 | 1 | 0 | 0 |
| средний бизнес |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: Более 80% участников опроса считают, что число конкурентов в сфере здравоохранения за последние 3 года увеличилось, 10% считают, что ничего не изменилось, 10% затрудняются ответить.

Таблица 1.7 – Способы повышения конкурентоспособности субъектами предпринимательства, существующими более 3-х лет

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Способы повышения конкурентоспособности |
| Обучение персонала | Покупка машин и оборудования | Вывод на рынок новых продуктов | Использование новых способов продвижения продукта | Покупка технологий, патентов, лицензий, ноу-хау | Развитие и расширение системы представительств | Ничего не предпринимали |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 15 | 6 | 3 |  |  |  | 3 |
| малый бизнес | 6 | 2 | 1 |  |  |  | 1 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 8 | 3 | 2 |  |  |  | 2 |
| малый бизнес | 2 | 1 | 0 |  |  |  | 1 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: Не смотря на высокую конкуренцию 12,5% участников опроса ничего не предпринимали для повышения конкурентоспособности своей организации. Вместе с тем, большинство анкетируемых отслеживают коньюнктуру рынка услуг и стремятся к повышению конкурентоспособности своего предприятия путем обучения персонала (56%), приобретение современного оборудования (20%), расширения перечня, оказываемых населению услуг (11,5%)

Таблица 1.8 – Трудности, с которыми субъектами предпринимательства приходится сталкиваться в условиях ведения предпринимательской деятельности в Камчатском крае

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Основные трудности |
| Конкуренция | Ставка налогообложения | Доступ к финансированию | Недостаточная подготовка сотрудников | Коррупция | Доступ к получению земли | Электроснабжение | Получение лицензии | Трудовое законодательство | Налоговые службы |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 14 | 3 | 9 | 3 |  |  | 5 |  |  |  |
| малый бизнес | 5 | 1 | 3 | 1 |  |  | 2 |  |  |  |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 6 | 2 | 5 | 2 |  |  | 3 |  |  |  |
| малый бизнес | 2 | 1 | 1 | 0 |  |  | 1 |  |  |  |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: Наибольшие трудности, с которыми сталкиваются участники опроса в процессе ведения предпринимательской деятельности – это конкуренция, (40%), налогообложение (10%), недостаток финансирования (25%), кадровый потенциал (10%), высокая арендная плата и стоимость электроэнергии (15%).

Таблица 1.9 – Оценка общих условий ведения предпринимательской деятельности в Камчатском крае

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Оценка общих условий ведения предпринимательской деятельности |
| Очень хорошие | Хорошие | Удовлетво-рительные | Неудовлетво-рительные | Очень плохие | Затрудняюсь ответить |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 2 | 9 | 13 | 5 | 2 | 3 |
| малый бизнес | 1 | 3 | 4 | 2 | 1 | 1 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 1 | 5 | 7 | 3 | 1 | 1 |
| малый бизнес | 0 | 1 | 2 | 1 | 0 | 1 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: По данным участников опроса оценки общих условий ведения предпринимательской деятельности в Камчатском крае считаются очень хорошие и очень плохие 5% опрошенных, хорошие условия 25%, удовлетворительные 40% и неудовлетворительные 15%.

Таблица 1.10 – Оценка возможностей создания нового бизнеса в Камчатском крае

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Оценка возможностей создания нового бизнеса |
| Очень легко | Скорее легко | И сложно, и легко | Скорее сложно | Затрудняюсь ответить |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 1 | 9 | 14 | 1 | 9 |
| малый бизнес | 1 | 3 | 5 | 0 | 3 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 1 | 5 | 7 | 0 | 5 |
| малый бизнес | 1 | 1 | 2 | 0 | 1 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: По данным опроса 25% из опрошенных затруднились дать оценку возможности создания нового бизнеса в Камчатском крае, и сложно и легко оказалось для 40%, очень легко и скорее сложно для 5% опрашиваемых, скорее легко 25% опрошенных.

Таблица 1.11 – Оценка существенных препятствий при выходе на новые рынки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Основные барьеры |
| Высокие начальные издержки | Жёсткое противодействие традиционных участников рынка | Насыщенность новых рынков сбыта | Привязанность поставщиков и потребителей к традиционным участникам рынка | Низкие цены на новых рынках | Высокие транспортные издержки | Поддержка местными властями традиционных участников рынка | Преимущества конкурентов вследствие обладания уникальными ресурсами | Невозможность быстрого достижения необходимых масштабов | Нет информации о ситуации на новых рынках | Затрудняюсь ответить |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 26 |  | 2 | 3 |  | 3 |  |  |  |  |  |
| малый бизнес | 9 |  | 1 | 1 |  | 1 |  |  |  |  |  |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 14 |  | 1 | 1 |  | 2 |  |  |  |  |  |
| малый бизнес | 4 |  | 0 | 0 |  | 1 |  |  |  |  |  |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: Сложности при освоении новых рынков в первую очередь связаны с высокими начальными издержками, так считают 75% опрошенных. Препятствия, связанные с высокими транспортными издержками (10%), насыщенностью новых рынков (5%), стереотипами потребительских услуг, выраженными в привязанности к традиционным участникам рынка медицинских услуг и высокой конкуренцией (10%), участники опроса относят на второй план.

1. АНАЛИЗ БАРЬЕРОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Таблица 2.1 – Количество запрашиваемых дополнительных (не предусмотренных к обязательному представлению по закону) документов о предприятии в Камчатском крае

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Оценка возможностей создания нового бизнеса |
| 2 и менее | 3 | 4 | 5 и более | Затрудняюсь ответить |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 0 | 8 | 0 | 9 | 17 |
| малый бизнес | 0 | 3 | 0 | 3 | 6 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 0 | 4 | 0 | 5 | 9 |
| малый бизнес | 0 | 1 | 0 | 1 | 3 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: 5 и более дополнительных документов (не предусмотренных к обязательному представлению по закону) были запрошены у 25% участников опроса и у 20% опрошенных были затребованы 3 таких документа. Половина анкетируемых затруднились ответить на этот вопрос.

Таблица 2.2 – Количество проверок, проведенных на предприятиях за последние 3 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Оценка возможностей создания нового бизнеса |
| 2 и менее | 3 | 4 | 5 и более | Затрудняюсь ответить |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 15 | 9 | 6 | 4 | 0 |
| малый бизнес | 5 | 4 | 2 | 1 | 0 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |
|  | микропредприятия | 8 | 5 | 3 | 2 | 0 |
| малый бизнес | 2 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| средний бизнес |  |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: У 44% анкетируемых за последние 3 года были проведены 2 и менее проверок, 25% проверялись 3 раза,19% проверялись 4 раза и 12% проверялись 5 и более раз.

Таблица 2.3 – Случаи коррупции со стороны органов власти или естественных монополий в течение последних 12 месяцев

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Органы власти и объединения |
| Правоохранительными органами | Прочими органами исполнительной власти | Органами судебной власти | Естественными монополиями |
| *Вид экономической деятельности 1* | микропредприятия | 0 | 0 | 0 | 0 |
| малый бизнес | 0 | 0 | 0 | 0 |
| средний бизнес |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |
| *Вид экономической деятельности 2* | микропредприятия | 0 | 0 | 0 | 0 |
| малый бизнес | 0 | 0 | 0 | 0 |
| средний бизнес |  |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: Со случаями коррупции со стороны органов власти или естественных монополий в течении последних 12 месяцев участники опроса не сталкивались.

Таблица 2.4 – Степень влияния на конкурентную среду в регионе органов власти и объединений (%)

|  |  |
| --- | --- |
| Органы власти и объединения | Степень влияния |
| Высокая | Средняя | Низкая | Затрудняюсь ответить |
| Бизнес-омбудсмен | 0 | 12,5 | 25,0 | 62,5 |
| Региональные ассоциации бизнеса | 6,2 | 18,8 | 25,0 | 50,0 |
| Бизнес-объединения федерального значения | 6,2 | 12,5 | 25,0 | 56,3 |
| ФАС России (её территориальное управление) | 12,0 | 12,8 | 25,0 | 50,2 |
| Роспотребнадзор | 62,5 | 18,8 | 6,3 | 12,4 |
| Глава региона | 18,8 | 18,8 | 12,4 | 50,0 |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: Из приведенной таблицы видно, что самую высокую степень влияния на конкурентную среду в Камчатском крае, по мнению опрошенных, оказывает Роспотребнадзор.

Основными проблемами, препятствующими созданию бизнеса в нашем регионе участники опроса считают высокую арендную плату, стоимость электроэнергии, низкую покупательскую способность населения, конкуренцию, сложность с получением начального капитала, неразвитую инфраструктуру, быстро меняющееся законодательство, регулирующее правила ведения бизнеса и отсутствие возможности ведения бизнеса в отдаленных районах Камчатского края из-за концентрации населения в городах Петропавловск-Камчатский и Елизово.

1. ОЦЕНКА ДОСТУПНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Таблица 3.1 – Степень удовлетворенности доступностью официальной информацией

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Видэкономическойдеятельности | Категории бизнеса | Степень доступности информации |
| Удовлетворен | Не удовлетворен | Затрудняюсь ответить |
| *Медицинские услуги* | микропредприятия | 9 | 4 | 21 |
| малый бизнес | 3 | 1 | 8 |
| средний бизнес |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |
| *Розничная торговля фармацевтической продукцией* | микропредприятия | 5 | 2 | 11 |
| малый бизнес | 1 | 1 | 3 |
| средний бизнес |  |  |  |
| крупный бизнес |  |  |  |

Данные предоставляются по результатам опроса субъектов предпринимательства.

Выводы: По результатам анкетирования просматривается, что 62,5% опрошенных не пользуются официальной информацией о развитии конкуренции в Камчатском крае, размещаемой в сети интернет. Вместе с тем, из тех, кто в своей работе пользуется различными источниками информации 25% удовлетворены той официальной информацией о развитии конкуренции в Камчатском крае, размещаемой в сети интернет, и 12,5% не удовлетворены.