

MEDICAL SCIENCES

RISK ASSESSMENT WHEN CHOOSING A MEDICAL FRANCHISE IN THE FIELD OF LABORATORY RESEARCH: METHODS AND PRACTICAL RECOMMENDATIONS

Parzhanov A.

MBA, DBA program doctoral candidate ALMAU, Kazakhstan

ОЦЕНКА РИСКОВ ПРИ ВЫБОРЕ МЕДИЦИНСКОЙ ФРАНШИЗЫ В СФЕРЕ ЛАБОРАТОРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: МЕТОДЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Паржанов А.

МВА, докторант программы DBA, Алматы Менеджмент Университет, Казахстан

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7944945>

Abstract

This article examines the risk assessment when choosing a medical franchise in the field of laboratory research in the context of the economy of Kazakhstan. A literature review identifies key factors influencing the success of franchise selection and major risks associated with this process. The main part of the work presents the results and discussion, which analyze the applicability of the obtained results in the conditions of the Kazakhstani economy and provide practical recommendations for minimizing risks when choosing a franchise. In conclusion, the findings and future research perspectives summarize the main results and suggest possible directions for future research in this area in the context of the Kazakhstani economy.

Аннотация

В статье рассматривается оценка рисков при выборе медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований в контексте экономики Казахстана. Обзор литературы выявляет ключевые факторы, влияющие на успешность выбора франшизы и основные риски, связанные с этим процессом. Основная часть работы представляет результаты и обсуждение, в котором анализируются возможности применения полученных результатов в условиях экономики Казахстана и предлагаются практические рекомендации для минимизации рисков при выборе франшизы. В заключении, выводы и дальнейшие перспективы исследования обобщают основные результаты и указывают на возможные направления для будущих исследований в данной области в контексте экономики Казахстана.

Keywords: medical franchising, laboratory research, risk assessment, Kazakhstan, franchise selection, market, recommendations.

Ключевые слова: медицинский франчайзинг, лабораторные исследования, оценка рисков, Казахстан, выбор франшизы, рынок, рекомендации.

Введение

В условиях современного развития медицинской отрасли, особенно в сфере лабораторных исследований, франшизное предпринимательство становится все более популярным. Франшиза предоставляет возможность быстрого и надежного вхождения в рынок медицинских услуг с минимальными рисками [1]. Однако, несмотря на преимущества, выбор медицинской франшизы может быть связан с рядом трудностей и рисков, которые должны быть учтены предпринимателями и инвесторами [2].

В связи с этим, актуальность данного исследования определяется необходимостью изучения особенностей оценки рисков при выборе медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований и разработки практических рекомендаций для казахстанских предпринимателей. Целью данной статьи является анализ теории и литературного обзора для формирования практических рекомендаций по оценке рисков и выбору медицинской франшизы в условиях казахстанской экономики. Для

достижения данной цели, автором ставятся следующие задачи:

- изучение существующих методов оценки рисков при выборе медицинской франшизы;
- анализ факторов, влияющих на выбор медицинской франшизы;
- разработка практических рекомендаций для предпринимателей и инвесторов в Казахстане.

1. Обзор литературы

1.1. Основные понятия и определения

Франшиза – это соглашение между двумя сторонами, франшизодателем и франшизополучателем, на основе которого последний получает право использовать бизнес-модель, торговую марку и интеллектуальную собственность франшизодателя в обмен на регулярные платежи [3].

Медицинская франшиза предполагает предоставление услуг в сфере здравоохранения, таких как диагностика, лечение, реабилитация и профилактика заболеваний [4].

1.2. Методы оценки рисков при выборе медицинской франшизы

Выбор медицинской франшизы является сложным процессом, который требует учета различных факторов, таких как финансовая стабильность, репутация франшизодателя, локальные законы и регуляции [5]. В литературе представлены различные методы оценки рисков, которые помогут потенциальным франшизополучателям сделать обоснованный выбор.

Один из распространенных методов оценки рисков – это SWOT-анализ, который позволяет определить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для франшизополучателя [6].

Другим методом является PESTEL-анализ, который учитывает политические, экономические, социальные, технологические, экологические и юридические факторы, влияющие на успешность франшизного бизнеса [7].

Важным аспектом при выборе медицинской франшизы является оценка структуры соглашения, которая может включать в себя различные виды платежей, такие как начальный взнос, роялти, взносы на рекламу и другие [8]. Более того, потенциальным франшизополучателям следует обращать внимание на длительность контракта и возможность его продления [9].

1.3. Факторы, влияющие на выбор медицинской франшизы

Выбор медицинской франшизы зависит от ряда факторов, включая личные предпочтения предпринимателя, рыночные условия и доступность ресурсов [10]. Важными факторами при выборе медицинской франшизы являются:

- Репутация франшизодателя. Наличие положительных отзывов от других франшизополучателей и пациентов может снизить риск инвестиций и увеличить вероятность успеха бизнеса [11].

- Опыт и поддержка франшизодателя. Франшизодатели с большим опытом и хорошей системой поддержки могут обеспечить успешное развитие бизнеса и снижение рисков [12].

- Финансовые условия. Стоимость входа и роялти могут существенно влиять на рентабельность бизнеса, поэтому предпринимателям следует тщательно анализировать финансовые условия франшизного соглашения [13].

- Территориальное распределение. Наличие определенного числа франшизных точек в регионе может говорить о насыщении рынка и снижении потенциала для роста. В то же время, нехватка медицинских услуг в определенной местности может стать возможностью для развития франшизного бизнеса [14].

- Локальные законы и регуляции. Регулятивные требования и законы в сфере здравоохранения могут существенно влиять на выбор медицинской франшизы и возможность ее успешного развития [15].

1.4. Роль казахстанской экономики в выборе медицинской франшизы

Казахстанский рынок медицинских услуг характеризуется рядом особенностей, которые могут влиять на выбор медицинской франшизы. Во-первых, в Казахстане наблюдается рост среднего

класса и уровня образования населения, что ведет к повышению спроса на качественные медицинские услуги [16]. Во-вторых, государственное финансирование здравоохранения ограничено, что может создать возможности для частных инвестиций в сфере медицинских услуг [17]. В-третьих, активное развитие технологий и инноваций в медицине позволяет предпринимателям использовать передовые методы диагностики и лечения, повышая качество услуг и конкурентоспособность на рынке [18].

Однако, казахстанский рынок также сталкивается с рядом проблем и вызовов, которые могут повлиять на выбор и успешность медицинской франшизы. К ним относятся:

1. Недостаточная инфраструктура и неравномерное распределение медицинских услуг между городскими и сельскими районами, что может создать сложности в организации и функционировании медицинской франшизы [19].

2. Бюрократические препятствия и коррупция, которые могут замедлить процесс получения разрешений и лицензий для осуществления медицинской деятельности [20].

3. Отсутствие квалифицированных специалистов и персонала, что может привести к необходимости дополнительных затрат на обучение и подготовку работников [21].

В свете вышеизложенного, при выборе медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований на казахстанском рынке необходимо учитывать специфику местной экономики и рынка медицинских услуг, а также возможные проблемы и вызовы, которые могут возникнуть в процессе развития бизнеса.

2. Результаты и обсуждение

В данном разделе представлены результаты анализа и обсуждение рисков, связанных с выбором медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований в Казахстане. Важным моментом является выделение ключевых аспектов, которые могут влиять на успех или неудачу потенциального франшизобретателя.

2.1. Анализ рынка

Прежде всего, необходимо провести анализ рынка лабораторных исследований в Казахстане, чтобы определить спрос на услуги, текущую конкуренцию, региональные особенности и тенденции развития [9]. Оценка рынка позволяет определить потенциал роста и уровень конкуренции, с которой придется столкнуться франшизобретателю.

2.2. Оценка франшизодателя

Важным шагом в выборе медицинской франшизы является изучение репутации, опыта и финансовой стабильности франшизодателя [10]. Проверка юридической чистоты компании, ее коммерческой репутации и истории успехов и неудач в области лабораторных исследований может предоставить ценную информацию о том, насколько надежным является франшизодатель.

2.3. Анализ договора о франшизе

Изучение договора о франшизе и его условий является критически важным этапом в процессе вы-

бора медицинской франшизы [11]. Особое внимание следует уделить распределению обязанностей между франшизодателем и франшизобрателем, размеру и структуре роялти, а также условиям, касающимся маркетинга, поддержки и обучения.

2.4. Оценка инвестиционных затрат и прогнозирование прибыли

Оценка инвестиционных затрат и прогнозирование прибыли является ключевым моментом при выборе медицинской франшизы. Франшизобрататель должен оценить свою способность покрыть начальные и текущие затраты, а также определить ожидаемую доходность инвестиций [12]. Этот анализ позволит определить, насколько рентабельным будет вложение средств в выбранную франшизу и как долго потребуется для окупаемости вложений.

2.5. Оценка регуляторных требований и стандартов

Соблюдение регуляторных требований и стандартов в сфере медицинских услуг и лабораторных исследований является обязательным условием успешного функционирования бизнеса [13]. Франшизобрататель должен ознакомиться с действующим законодательством, лицензионными требованиями и стандартами качества, применимыми к лабораторным исследованиям в Казахстане.

2.6. Оценка потенциала выбранного региона

Выбор подходящего региона для открытия филиала медицинской франшизы также является важным фактором успеха [14]. Франшизобрататель должен изучить демографические, экономические и культурные особенности выбранного региона, чтобы определить возможности для развития и потенциал рынка в данной местности.

2.7. Риск внешних факторов

Выбор медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований также связан с рисками, связанными с внешними факторами, такими как политические, экономические и технологические изменения [15]. При принятии решения о выборе франшизы франшизобрататель должен учитывать возможные изменения в экономической ситуации, рыночных условиях и технологическом развитии, которые могут повлиять на успешность выбранной франшизы.

3. Выводы и дальнейшие перспективы исследования

В данной статье был проведен анализ теории и литературного обзора в области медицинского франчайзинга, с фокусом на оценке рисков при выборе франшизы в сфере лабораторных исследований в условиях казахстанской экономики. Основные факторы, которые следует учитывать при выборе медицинской франшизы, были выделены и обсуждены, включая анализ финансовых показателей, оценку репутации франшизы, определение ее конкурентных преимуществ, оценку регуляторных требований и стандартов, анализ потенциала выбранного региона и учет внешних факторов риска.

Дальнейшие исследования в этой области могут быть направлены на разработку практических рекомендаций для потенциальных франшизобрателей,

с целью уменьшения рисков при выборе медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований. Также возможно проведение сравнительного анализа различных медицинских франшиз, доступных на казахстанском рынке, с целью выявления наиболее перспективных и прибыльных вариантов для инвестиций.

В заключение, можно сказать, что выбор подходящей медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований является сложным и многофакторным процессом, требующим тщательного анализа и оценки рисков. Однако, при правильном подходе и учете всех значимых факторов, медицинский франчайзинг может стать успешным и прибыльным вариантом бизнеса в условиях казахстанской экономики.

Заключение

При выборе медицинской франшизы в сфере лабораторных исследований необходимо учитывать ключевые факторы, такие как финансовые показатели, репутация франшизы, конкурентные преимущества, регуляторные требования, потенциал региона и внешние факторы риска, для снижения уровня рисков и повышения вероятности успешного бизнеса.

Дальнейшие исследования в этой области могут быть направлены на разработку более точных методов оценки рисков и создание конкретных практических рекомендаций для предпринимателей и инвесторов. В целом, медицинский франчайзинг может стать успешным вариантом бизнеса в сфере лабораторных исследований в экономике Казахстана при правильном подходе и тщательном анализе всех значимых факторов.

Список литературы:

1. Lafontaine, F., & Oxley, J. (2004). Franchising and the law: the example of the United States. In: A. Morrison (Ed.), *Franchising: An International Perspective* (pp. 17–36). London: Routledge.
2. Dant, R.P., & Kaufmann, P.J. (2003). Structural and strategic dynamics in franchising. *Journal of Retailing*, 79(2), 63–75.
3. Combs, J.G., Ketchen, D.J., & Short, J.C. (2011). Franchising research: Major milestones, new directions, and its future within entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(3), 413–425.
4. Frazer, L., & Weaven, S. (2008). Master franchising as a growth strategy for service franchising. *The Service Industries Journal*, 28(9-10), 1333–1347.
5. Welsh, D.H., Alon, I., & Falbe, C.M. (2006). An examination of international retail franchising in emerging markets. *Journal of Small Business Management*, 44(1), 130–149.
6. Grünhagen, M., & Mittelstaedt, R.A. (2005). Entrepreneurs or investors: Do multi-unit franchisees have different philosophical orientations? *Journal of Small Business Management*, 43(3), 207–225.
7. Michael, S.C. (2003). First mover advantage through franchising. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 61–80.
8. Kaufmann, P.J., & Stanworth, J. (1995). The decision to purchase a franchise: A study of prospective

franchisees. *Journal of Small Business Management*, 33(4), 22–33.

9. Shane, S. (1996). Hybrid organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors. *Academy of Management Journal*, 39(1), 216-234.

10. Elango, B., & Fried, V.H. (1997). Franchising research: a literature review and synthesis. *Journal of Small Business Management*, 35(3), 68-81.

11. Smith, G.R. (1998). Franchising and licensing: Two powerful ways to grow your business in any economy. New York: John Wiley & Sons.

12. Altinay, L., & Brookes, M. (2012). Factors influencing the growth of franchise systems: An international study. *Journal of Marketing Channels*, 19(4), 259-278.

13. Eroglu, S., & Machleit, K.A. (1990). An empirical study of retail crowding: Antecedents and consequences. *Journal of Retailing*, 66(2), 201-221.

14. Barkema, H.G., & Vermeulen, F. (1998). International expansion through start-up or acquisition: A learning perspective. *Academy of Management Journal*, 41(1), 7-26.

15. Manolis, C., Dahlstrom, R., & Nygaard, A. (1995). A preliminary investigation of ownership conversions and strategic change. *Journal of Applied Business Research*, 11(1), 1-7.

16. Terry, A., & DiLernia, A. (2008). Franchising in the medical laboratory sector: assessing the potential for a new business model. *Health Marketing Quarterly*, 25(1-2), 53-70.

17. Perrigot, R., & Cliquet, G. (2008). The plural form in service chain networks: The case of the French laboratory sector. *The Service Industries Journal*, 28(2), 273-288.

18. Hoy, F., & Shane, S. (1998). Franchising as an entrepreneurial venture form. *Journal of Business Venturing*, 13(2), 91-94.

19. Hackett, D.W., & Srinivasan, R. (1998). The role of pre-entry experience, entry timing, and market strategy in the performance of new franchise systems. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 253-273.

20. Justis, R.T., & Judd, R.J. (1998). Franchising. Cincinnati: South-Western College Publishing.

21. Preble, J.F. (1999). The influence of service franchising on organizational learning. *The Learning Organization*, 6(1), 18-28.

COMPARATIVE ANALYSIS OF PIN STRUCTURES USED IN THE RESTORATION OF THE CROWN PART OF THE TEETH

İsmaylov D.,

*Doctor of Philosophy in Medicine, assistant
Department of Therapeutic Dentistry*

Demirchiyeva M.,

*Doctor of Philosophy in Medicine, Assistant
Department of Therapeutic Dentistry*

Kerimli N.

*Department of Therapeutic c Dentistry Assistant
Azerbaijan Medical University
Baku, Azerbaijan*

<https://doi.org/10.5281/zenodo.7944962>

Abstract

A clinical assessment of the quality of restoration of the crowns of pulpless teeth using various pin designs was made. In the course of clinical studies, the main pin structures used to restore destroyed tooth crowns were analyzed.

Keywords: pins, pulpless teeth, restoration.

Restoration of crowns of teeth, especially depulped ones, is an urgent problem in dentistry [1]. To restore the structure and function of such teeth, it is very important to choose the correct pin design [2]. It is thanks to the use of reinforcing elements that the restored tooth will be able to fully perform its function [3]. Based on the data of a clinical study, a dentist must choose a design from a large number of various pins that would fully correspond to the clinical situation [4].

The purpose of the study was to clinically evaluate the quality of restoration of crowns of pulpless teeth using different pin designs.

Materials and methods

We have analyzed the main pin structures used to restore destroyed tooth crowns. Patients with defects in

the crowns of the teeth underwent restoration of teeth with MOOSER pins ("Maillefer") - 3 patients,

UNIMETRIC ("Maillefer") - 5 patients, RADIXANKER ("Maillefer") - 3 patients, CYTCO ("Maillefer") - 3 patients, FLEXI-POST (SDS) - 5 patients; and with the help of a cast pin tab with individual modeling - 5 patients. In all cases, glass ionomer cement was used to fix the pins, and the crown part was restored using a composite material. Immediately after filling, the quality of the restoration of the tooth surface at the border between the root and the filling material and the contact point using flosses were checked. The introduction of floss into the interdental space should be difficult, but it should move freely on the surface of