

## Напрямки підвищення конкурентоспроможності послуг приватних медичних закладів

**Фролов Владислав Валерійович**

здобувач гр. МЕН-АМ-маг-21-дст,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: FrolovVV@krok.edu.ua

**Кириченко Оксана Сергіївна**

доктор економічних наук,

доцент кафедри управлінських технологій,

ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,

e-mail: oksanaKS@krok.edu.ua,

ORCID: 0000-0001-5244-8323

Становлення вітчизняного ринку медичних послуг перебуває під впливом глобальних тенденцій: вдосконалення контролю їх якості, стандартизації, уніфікації лікувальних протоколів, поширення новітніх діагностичних, лікувальних, інформаційних технологій тощо. Тому актуальним є питання теоретичного формування еволюції стратегічного бачення, переосмислення науково-теоретичних положень і практичних аспектів формування маркетингових конкурентних стратегій ЗОЗ. Сьогодні практично відсутні теоретико-методологічні розробки, щодо розвитку конкурентного середовища у медичній сфері, оскільки в національній СОЗ не створено реальні умови розвитку конкурентного середовища.

Проблематиці конкурентоспроможності присвячені наукові роботи: А. Сміт, Д. Рікардо, Е. Чемберлін, Ф. Еджоурт, А. Лернер та багато ін. Серед українських фахівців проблеми забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я досліджували: В. Лехан, Г. Слабкий, О. Літвінов, Д. Сотніков та ін.

Питання конкурентоспроможності у медичній сфері нами було досліджено на прикладі лікувально-діагностичного центру «Форманта», діяльність якого орієнтована на споживача із середнім рівнем доходів. Клініка використовує нові технічні досягнення ультразвукової діагностики, має сучасну медичну лабораторію, що дозволяє виконувати широкий спектр аналізів в короткі терміни і з максимальною точністю [1]. Дотримання європейських стандартів якості з урахуванням інноваційного обладнання надає фахівцям можливість призначення оптимальної та ефективної схеми лікування. Якість наданих медичних послуг медичного центру відповідає Міжнародним стандартам якості ISO 9001:2015 та вимогам законодавства України у сфері медичної практики.

Питання конкурентної позиції медичного закладу має важливе значення [2]. Аналізуючи конкурентний стан на ринку медичних послуг, було розраховано індекс концентрації, який показав, що найбільшими клініками є ЛДЦ «Медіком Кривбас», МДЦ «Мрія» і ЛДЦ «Медітон», вони займають 54,0% ринку у місті Кривий Ріг. Розрахункове значення індексу Герфіндаля-Гіршмана підтвердило помірну концентрацію ринку лабораторних досліджень і послуг ультразвукового дослідження.

Для оцінки конкурентних стратегій основних учасників ринку медичних послуг було створено карту стратегічних груп, за якою найближчими конкурентами Медичного центру «Форманта» (МЦ) є компанії «Мрія», «Медітон», «Медістім», які мають майже однаковий рівень конкурентних переваг, асортимент послуг та рівень обслуговування. SNW-аналіз МЦ визнав, що головними перевагами компанії є рівень сервісу, асортимент

послуг та компетентність персоналу. За SWOT-аналізом, основні фактори успіху «Форманта»-використання сучасного медичного устаткування, досвідченість та професійність медичного персоналу, запровадження нових стандартів якості в медицині.

Аналіз фінансово-господарської діяльності медцентру за 2019-2021 рр. показав позитивну динаміку чистого прибутку, зростання продуктивності праці, фондоозброєності та зарплатомісткості медичного продукту, рентабельності продажу послуг.

SWOT-аналіз ринку медичних послуг м. Кривого Рогу висвітлив, що регіональний ринок вимагає впровадження стратегії розвитку і маркетингових конкурентних стратегій. Для підвищення конкурентоздатності медцентру нами було запропоновано ряд варіабельних маркетингових конкурентних стратегій.

Для клініки «Форманта», яка конкурує у площині надання лабораторно-діагностичних послуг, важливою є стратегія вдосконалення якості послуги із її максимізацією. Для вирішення завдань маркетингової стратегії МЦ запропоновано: діджитал-інструменти (контекстна реклама, seo, соцмережі, Таргетинг реклама, SMM просування, крауд-маркетинг, UGC); встановлення call-tracking; диверсифікація послуг, впровадженням діагностики ФГС та високотехнологічного діагностичного методу еластографії з придбанням ультразвукової діагностичної системи понадвисокої діагностичної точності всіх режимів. Для підвищення ефективності лікування алергічних захворювань пропонується впровадження АСІТ-терапії [2]; сучасної високоточної технології лабораторної діагностики Алергочіп ISAC. Цільовим підходом для пацієнтів, які перебувають на обліку у лікаря-алерголога стане організація школи на сайті медцентру, в якій пацієнти матимуть консультативну допомогу за певних обставин (періоди сезонної алергії, спалах вірусних захворювань, профілактичні поради і т. п.).

Медцентру запропоновано підписання контракту із НСЗУ за окремими медичними послугами, що збільшить кількість пацієнтів безкоштовних медичних послуг. Для підвищення інформаційної ефективності МЦ пропонуємо до впровадження ефективну платформу Helsi, яка містить пацієнтський портал і медичну інформаційну систему для ЗОЗ, забезпечує зв'язок із eHealth. Особливо важливим сьогодні є питання із надання допомоги цивільним людям, які постраждали від війни, тому пропонується ввести у практику медичного центру надання фахової допомоги інструментами психокорекції та психотерапії.

Таким чином, впровадження пропозицій МЦ «Форманта» матимуть позитивний вплив на показники його економічної діяльності, підвищення якості послуг, збільшення кола прихильників компанії.

### **Список використаних джерел**

1. Медичний центр «Форманта». URL.: <https://klinikaformanta.com/uk/>
2. Рогачевський О. П. Забезпечення конкурентоспроможності у галузі охорони здоров'я з урахуванням стратегічного потенціалу. Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. 2020. № 6, С. 236-242.
3. Місце алергенспецифічної імунотерапії серед сучасних світових тенденцій лікування алергії. URL.: <https://health-ua.com/article/63398-mstce-alergenspetcifchno-munoterap--sered-suchasnih-svtovih-tendencij-lkuva3>