

УДК 65.011.1

JEL Classification I 11, I 15, I 18

DOI 10.33111/EE.2024.53.TkachenkoO_GorbenkoS

O. Tkachenko

professor, candidate of Economy Sciences, professor of the Department of Economic Theory, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ORCID: 0000-0003-2923-7186

O. B. Ткаченко

професор, кандидат економічних наук, професор кафедри економічної теорії, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

S. Gorbenko

Master's student, Anatolii Poruchnyk Educational and Research Institute of Business Education, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ORCID: 0009-0004-9789-6081

C. M. Горбенко

магістрант, Навчально-науковий інститут бізнес-освіти імені Анатолія Поручника, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗИ

Анотація. У статті розглянуто систему охорони здоров'я як одного з ключових напрямів, що потребує комплексного підходу для покращення її ефективності, доступності та якості послуг. Це обумовлено низкою проблем, які необхідно вирішити, щоб забезпечити стабільний розвиток галузі і доступ до якісної медичної допомоги для всіх громадян. Розглянуто основні аспекти та виклики, з якими стикається система охорони здоров'я, та можливі шляхи їх вирішення. Успішне реформування системи охорони здоров'я можливе лише за умови комплексного підходу. Лише інтегрований і послідовний підхід дозволить створити сучасну, ефективну та доступну систему охорони здоров'я, яка зможе відповідати потребам населення і сприятиме підвищенню рівня здоров'я нації.

Ключові слова: охорона здоров'я, конкурентоспроможність, сталий розвиток, підприємства, ресурси, можливості.

PRACTICAL ASPECTS OF CAPITALIZATION IN MODERN CONDITIONS OF ENTERPRISE ACTIVITIES

Annotation. In the context of economic destabilization, Ukraine's healthcare system is undergoing significant changes that affect both

its structure and the way healthcare services are organized and delivered. These transformations are largely related to the institutional changes taking place in the healthcare governance. The changes reflect general trends that are shaping new approaches to the functioning of the industry, in particular through the emergence of medical institutions of various forms of ownership and the development of the paid medical services segment. The article considers the healthcare system as one of the key areas requiring a comprehensive approach to improve its efficiency, accessibility and quality of services. This is due to a number of problems that need to be addressed to ensure the sustainable development of the industry and access to quality healthcare for all citizens. Below, we will consider the main aspects and challenges faced by the healthcare system and possible ways to address them. The article clearly demonstrates that successful healthcare reform in Ukraine requires a comprehensive approach that includes innovation, improved governance and financing, infrastructure and human resources development, and active participation of all stakeholders. International healthcare cooperation is an important tool for strengthening Ukraine's healthcare system and ensuring its sustainable development. Integration of the best international practices and access to modern technologies and scientific research helps Ukraine to improve the level of healthcare services and adapt more quickly to global health challenges. The creation of a system that meets modern challenges and needs is possible only through effective cooperation between the state, the private sector, international organizations and the public. Only an integrated and consistent approach will create a modern, efficient and affordable healthcare system that will meet the needs of the population and contribute to improving the health of the nation.

Key words: healthcare, competitiveness, sustainable development, enterprises, resources, opportunities.

Вступ. Ринкові відносини передбачають наявність конкуренції, вільного вибору постачальників медичних послуг, укладення контрактів між покупцями та постачальниками медичних послуг, розширення незалежності постачальників медичних послуг від державного регулювання.

Охорона здоров'я як специфічне середовище має свої особливості, одна з яких — гуманітарна спрямованість надання медичних послуг, що зумовлює пріоритет медичних результатів над економічними результатами. Дія ринкових законів в охороні здоров'я зумовлена особливостями ринку медичних послуг.

Збереження і підтримання конкурентного середовища — одне із завдань державного регулювання ринку медичних послуг. Конкурентами на ринку медичних послуг є: приватні практикуючі лікарі, приватні медичні організації, державні та комунальні установи. Щоб витримати конкуренцію, необхідно мати певні

переваги медичних послуг: прийнятна для споживача ціна, великий асортимент, якість, зручність, зручні графіки роботи лікарів, місце розташування медичного закладу, консультаційний супровід кваліфікованими фахівцями, знижки для певних контингентів споживачів, висока культура обслуговування, висока якість послуг.

Постановка завдання. Питання аналізу конкурентоспроможності висвітлені в працях багатьох науковців. Це питання досліджували С. В. Брикаліна, І. В. Гонтарева, Д. А. Горовий, С. М. Капталан, О. О. Литвинова, Д. Д. Радула, І. В. Горовий, С. М. Капталан, В. О. Литвинова, Д. Д. Радулов, І. М. Репіна, О. О. Сукач, Г. М. Філюк, О. О. Циганок, М. В. Шеремет, М. В. Шкробот, О. Г. Янковий та інші зарубіжні та вітчизняні науковці. Однак, зважаючи на багатогранність цієї проблеми, залишаються питання, які не висвітлені повною мірою і потребують подальшої розробки. Проблема формування конкурентоспроможності лікувально-профілактичних закладів (ЛПЗ) в Україні є вкрай актуальною, особливо в умовах трансформації системи охорони здоров'я. Тому нагальним питанням лишається чітке розуміння, як адаптувати класичні методологічні підходи до медичної сфери, враховуючи специфіку національної системи охорони здоров'я.

Результати. Однією з функцій сучасного ринку медичних послуг є конкурентна функція, що виражається у професійному і соціально-економічному ринковому суперництві медичних організацій за досягнення високих результатів у діагностиці, лікуванні та реабілітації хворих, у сервісному обслуговуванні пацієнтів, у виробництві лікарських засобів, а також в їхньому прагненні до як найповнішого задоволення потреб охорони здоров'я в послугах і товарах підвищеного попиту.

Конкурентоспроможність медичної послуги — сукупність споживчих і вартісних характеристик медичної послуги, що визначають її перевагу над іншими послугами за умов пропозиції конкуруючих аналогічних медичних послуг, що сприяє її виокремленню споживачами з групи аналогічних медичних послуг.[1]

Ринок медичних послуг функціонує за взаємодії трьох основних параметрів — характеру попиту, пропозиції, ціни. Визначальним моментом у потребах медичних послуг є потреба індивідуума у збереженні та примноженні стану свого здоров'я.

Інакше кажучи, потреба медична — брак стану норми, брак індивідуального фізичного і духовного благополуччя, брак життя, брак фізичної та психічної свободи, а медичний попит — економічний еквівалент можливості задоволення потреби в медичній

послугі. Ринок медичних послуг дійсно має тісний зв'язок з іншими ринками, і ці взаємозв'язки важливі для розуміння функціонування всієї системи охорони здоров'я.

1. **Вплив на рівень витрат.** Медичні заклади залежать від цін на медичне обладнання, витратні матеріали, медикаменти, які вони закупають з інших ринків. Наприклад, якщо вартість імпортного обладнання або ліків зростає через зміни валютного курсу чи тарифів, це призводить до збільшення витрат на надання медичних послуг. Навіть незначне удорожчання компонентів може підвищити загальну вартість медичної допомоги, адже медичні заклади будуть змушені коригувати ціни, щоб компенсувати втрати.

2. **Вплив на попит.** Економічна ситуація напряму впливає на здатність населення оплачувати медичні послуги. Під час економічного зростання громадяни і підприємства мають більше доходів, що дозволяє їм частіше звертатися до медичних установ і витрачати більше на платні послуги (наприклад, косметологія, стоматологія, приватні клініки). Але в умовах кризи ситуація змінюється: рівень доходів знижується, тому попит на платні медичні послуги падає. Люди можуть почати економити на планових обстеженнях чи вибирати дешевші варіанти лікування, а також більше покладатися на державну медицину або зовсім відкладати лікування, якщо це можливо.

Загалом ринок медичних послуг тісно переплітається з економічною ситуацією в країні та залежить від стану інших галузей. Для стабільного розвитку цієї галузі важливо враховувати вплив зовнішніх факторів і підтримувати баланс між вартістю та якістю надання послуг [2].

Водночас, досліджуючи цю проблему, слід підкреслити, що сама по собі конкурентоспроможність, як одна із сутностей функціонування медичної організації, не є абсолютно визначальною в ефективному наданні медичної допомоги.

Для успішної діяльності медичного закладу (ЛПЗ) в умовах досконалої конкуренції необхідно забезпечити структурну і функціональну підготовленість до ринкових умов. Це означає, що ЛПЗ повинні перейти від традиційного підходу надання медичних послуг до інтегрованої маркетингової сутності, що поєднує медичні послуги з ефективними бізнес-практиками та орієнтацією на потреби ринку.

Маркетингова сутність ЛПЗ полягає в здатності ефективно реалізувати свою цільову функцію в умовах ринкових відносин, забезпечуючи високий рівень конкурентоспроможності. Це досяга-

ється через комплексний підхід, що включає розвиток управлінських, технологічних і маркетингових аспектів. Лише заклади, які здатні адаптуватися до нових викликів і впроваджувати інновації, зможуть забезпечити свою стійкість і розвиток в умовах досконалої конкуренції на ринку медичних послуг.

Конкурентоспроможність медичного закладу дійсно має розглядатися з двох основних позицій — зовнішньої і внутрішньої. Проте, враховуючи відсутність чітко сформованого конкурентного середовища в українській системі охорони здоров'я, внутрішні аспекти діяльності закладу набувають особливої важливості.

Ось як можна методологічно оцінити ці дві позиції.

1. Зовнішня конкурентоспроможність. Взаємодія з іншими медичними закладами. У класичних ринкових умовах зовнішня конкурентоспроможність передбачає взаємодію з іншими учасниками ринку, де медичні заклади змагаються за пацієнтів, пропонуючи кращу якість послуг, інновації, зручність тощо. Це включає такі аспекти: позиціонування на ринку, маркетинг і просування, співпраця з іншими учасниками ринку. Проте, враховуючи, що в Україні ще не сформувалося повноцінне конкурентне середовище між медичними установами, порівняльні дослідження в цьому напрямі можуть бути малоефективними. Натомість важливіше звернути увагу на внутрішні процеси.

2. Внутрішня конкурентоспроможність. Оптимізація внутрішнього середовища. Основна увага має бути зосереджена на тому, як заклад працює зсередини, адже саме це визначає його здатність адаптуватися до змін і готуватися до майбутньої конкуренції. Внутрішня конкурентоспроможність передбачає: управління якістю, ефективне управління ресурсами, інновації та технології, фінансовий менеджмент, задоволення потреб пацієнтів.

Клієнтоорієнтованість має стати центральною частиною стратегії будь-якого ЛПЗ. Розробка сервісів, які спрощують взаємодію з пацієнтами (наприклад, онлайн-запис, консультування у режимі реального часу, швидкий доступ до результатів обстежень), суттєво підвищить довіру до закладу і допоможе зберегти конкурентоспроможність на майбутнє.

Вільна конкуренція на ринку медичних послуг досягається у разі дотримання двох основних умов: поширену медичну послугу надає практично будь-яка медична організація; присутня велика кількість надавачів медичних послуг на певній території.

Оцінка конкурентоспроможності медичних послуг — це комплексний процес, який враховує різні аспекти діяльності медичних організацій:

1. Конкурентоспроможність медичних послуг визначається не лише якістю надання конкретних послуг, але й загальною ефективністю роботи медичної організації. Це вміщує здатність організації забезпечити постійний доступ до медичних послуг, широкого спектра послуг і компетентність персоналу.

2. Важливим критерієм є застосування сучасних методів і технологій лікування. Переваги медичної установи часто визначаються рівнем обладнання, використанням новітніх технологій та інноваційних методів лікування. Оцінка тут включає такі показники, як точність діагностики, швидкість обстеження, ефективність лікування тощо.

3. Якість медичних послуг часто асоціюється з кваліфікацією та компетентністю медичного персоналу. Пацієнти оцінюють рівень професіоналізму, чуйність, ставлення до пацієнта, вміння спілкуватися і пояснювати процес лікування. Позитивний досвід взаємодії з лікарем може суттєво вплинути на вибір медичної установи в майбутньому.

4. Часові характеристики також відіграють важливу роль: пацієнти цінують швидке і своєчасне надання медичних послуг. Це може стосуватися часу очікування на прийом, швидкості проведення діагностики, термінів початку лікування тощо. Коротший час очікування та швидке реагування підвищують конкурентоспроможність медичного закладу.

5. Конкурентоспроможність медичних послуг залежить від дотримання стандартів якості. Це включає як технічні стандарти (правильне використання медичного обладнання, точність процедур), так і стандарти обслуговування (чистота, комфорт, ввічливість персоналу, культура спілкування). Пацієнти часто відзначають ці аспекти у своїх відгуках.

6. Урахування відгуків пацієнтів, які отримали разову послугу, є важливим аспектом оцінки конкурентоспроможності. Суб'єктивна думка пацієнтів відображає їхні враження від обслуговування та якості наданих послуг. Задоволені пацієнти не лише повертаються до медичного закладу, а й рекомендують його іншим, що збільшує довіру та популярність установи [3].

Конкуренція надавачів медичних послуг приводить до зниження вартості медичних послуг як функції витрат двома шляхами:

- медичні організації прагнуть до зниження непродуктивних витрат, економії, підвищення продуктивності праці, вдосконалення організації своєї роботи;

- знижують ті ціни, високий рівень яких визначається високим попитом у зв'язку з обмеженістю пропозиції послуг.

Нами розроблено напрями вдосконалення розвитку конкуренції на ринку медичних послуг:

1. Організація можливості вільного виходу на ринок медичних послуг: можливість появи нових надавачів послуг на ринку ресурсів, необхідних для надання медичних послуг (ринок медикаментів, ринок медичного обладнання, науково-технічних розробок).

2. Впровадження і розвиток державно-приватного партнерства у систему охорони здоров'я.

3. Організація прозорої конкуренції між постачальниками медичних послуг.

4. Залучення приватних постачальників медичних послуг до реалізації державного завдання, що дасть змогу забезпечити доступність медичної допомоги, знизити черговість під час надання послуг і заощадити державні кошти, які витрачаються на інвестиції.

5. Розроблення плану маркетингу приватними медичними організаціями, що відображає переваги цієї установи (запуск активної рекламної кампанії, залучення на роботу фахівців високої кваліфікації, встановити для постійних клієнтів систему гнучких цін на послуги та надавати знижки, проводити анкетування пацієнтів з метою отримання інформації щодо задоволеності якістю послуг, що надаються, та сервісом) [4].

Для успішного завоювання ринку медичних послуг приватним медичним організаціям необхідно створювати конкурентні переваги, активно впроваджуючи маркетингові стратегії. Це допоможе не лише виділитися серед конкурентів, а й забезпечити стабільний розвиток і зростання. Нижче розглянемо ключові аспекти організації маркетингової діяльності, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності приватних медичних закладів.

1. Аналіз зовнішнього середовища. Проведення комплексного аналізу зовнішнього середовища є важливим етапом для розробки стратегій маркетингової діяльності. Необхідно враховувати: політичні фактори, економічні фактори, соціальні фактори, науково-технічні фактори.

2. Вивчення споживачів медичних послуг. Розуміння потреб споживачів — ключ до успіху будь-якої приватної медичної організації. Це включає: аналіз реальних і потенційних клієнтів, залучення нових споживачів, індивідуальний підхід.

3. Аналіз пропонованих видів медичних послуг. Конкурентоспроможність приватних медичних закладів залежить від якості та унікальності послуг, що вони пропонують: аналіз та оптимізація послуг, впровадження нових технологій.

4. Удосконалення порядку надання послуг. Приватні медичні заклади можуть отримати конкурентні переваги через оптимізацію внутрішніх процесів та поліпшення умов обслуговування пацієнтів: переобладнання та переоснащення робочих місць, підвищення ефективності роботи.

5. Гнучка цінова політика. Цінова політика має бути продуманою та гнучкою, щоб відповідати потребам ринку: планування цінової стратегії, використання кредитів та знижок, адаптація до попиту.

Висновки. Конкурентоспроможність приватних медичних організацій залежить від здатності адаптуватися до ринкових умов, постійного вдосконалення послуг, що надаються, та створення цінності для пацієнтів. Маркетингова діяльність, побудована на глибокому аналізі ринку, впровадженні інновацій, розумінні потреб клієнтів і адаптації до їхніх запитів, допоможе створити конкурентні переваги та забезпечити стабільний розвиток приватного медичного закладу.

Приватні медичні організації, що спираються на такі принципи, можуть не тільки утримувати свою частку ринку, але й розширювати її, залучаючи нових клієнтів завдяки високій якості послуг та гнучкому підходу до їхнього надання.

Література

1. Сенюта І.Я. Цивільно-правове регулювання відносин у сфері надання медичної допомоги: питання теорії і практики: монографія. Львів: Вид-во ЛОБФ «Медицина і право», 2018. С. 30.

2. Модернізація менеджменту та публічного управління в системі охорони здоров'я / кол. монографія за ред. Желюк Т.Л., Шкільняка М.М. Тернопіль, Крок. 2020. 560 с.

3. Янчак Я. Ефективний розвиток та функціонування ринку медичних послуг в умовах глобалізації та інтеграційних процесів у охороні здоров'я. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/jun/13222/235.pdf>.

4. Чигур О.В. Економічна сутність та зміст системи управління матеріально-технічним забезпеченням закладу охорони здоров'я. Модернізація менеджменту та публічного управління в системі охорони здоров'я / кол. монографія за ред. Желюк Т.Л., Шкільняка М.М. Тернопіль, Крок. 2020. 560с. С. 196-202.

References

1. Senyuta I.Ya. Tsyvil'no-pravove rehulyuvannya vidnosyn u sferi nadannya medychnoyi dopomohy: pytannya teoriyi i praktyky [Civil law

regulation of relations in the field of medical care: issues of theory and practice]: monohrafiya. L'viv: Vyd-vo LOBF «Medytsyna i pravo», 2018. P. 30.

2. Modernizatsiya menedzhmentu ta publichnoho upravlinnya v systemi okhorony zdorov'ya [Modernization of management and public administration in the health care system]: kol. monohrafiya za red. Zhelyuk T.L., Shkil'nyaka M.M. Ternopil', Krok. 2020. [in Ukrainian].

3. Yanchak YA. Efektyvnyy rozvytok ta funktsionuvannya rynku medychnykh posluh v umovakh hlobalizatsiyi ta intehtratsiynykh protsesiv u okhoroni zdorov'ya [Effective development and functioning of the medical services market in the context of globalization and integration processes in health care]. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2018/jun/13222/235.pdf> [in Ukrainian].

4. Chyhur O. V. (2020). Ekonomichna sutnist' ta zmist systemy upravlinnya material'no-tekhnichnym zabezpechennyam zakladu okhorony zdorov'ya. [The economic essence and content of the management system of logistics of the health care institution. Modernizatsiya menedzhmentu ta publichnoho upravlinnya v systemi okhorony zdorov'ya [Modernization of management and public administration in the health care system]: kol. monohrafiya za red. Zhelyuk T.L., Shkil'nyaka M.M. Ternopil', Krok. 196-202. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 21.09.2024.