

Андрій ПОЄДИНЧУК

здобувач освітньо-професійної програми
«Менеджмент закладів охорони здоров'я», ЗУНУ
Науковий керівник – д.е.н. професор,
професор кафедри менеджменту, публічного
управління та персоналу ЗУНУ
Алла МЕЛЬНИК

КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ ОФТАЛЬМОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ: КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

В українському медичному просторі конкуренція має тенденцію до зростання. Це обумовлено, в першу чергу, тим, що ринок медичних послуг формують надавачі різних форм власності: державної, комунальної, приватної і різних форм господарювання. Кожен з них прагне привернути пацієнтів шляхом надання якісної допомоги, використання новітніх методів діагностики та лікування.

Особливістю конкурентного середовища функціонування закладів охорони здоров'я в сучасних умовах є те, що воно знаходиться в умовах динамічних змін: реформування системи фінансування надавачів медичних послуг і побудови її на основі договору з Національною Службою Здоров'я України (НСЗУ); формування госпітальних кластерів; активного розвитку приватного сектору лікарень; диверсифікації джерел фінансування. В нових умовах актуалізується проблема конкурентоспроможності учасників цього ринку, а відтак зростають вимоги до якості послуг, вдосконалення сервісу, підходу до пацієнта. врахування специфіки медичних послуг, що надаються, інформування про конкурентні переваги.

Розглядаючи проблему через призму емпіричних розвідок, виходимо з того, що: «Конкурентна перевага – це перевага одного або групи конкурентів над іншими відносно тих ознак, властивостей якостей, пропонуваніх до продажу товарів і послуг, умов їх придбання й споживання, у яких найбільш зацікавлений

покупець» [1, с. 33].

Конкуренція на ринку офтальмологічних послуг має специфіку, що обумовлена широким спектром зазначених послуг, доволі значною кількістю учасників цього ринку, специфікою матеріально-технічної бази, необхідної для забезпечення функціональної діяльності. Зокрема, основними видами послуг офтальмології, що надаються медичними закладами, є: лікування складних патологій ока, травм, станів, що потребують оперативного втручання, ускладнень після операцій; консультації офтальмолога; діагностичні обстеження; хірургічні втручання, що передбачають оперативне лікування катаракти, глаукоми, лікування травм ока; профілактичні огляди.

На ринку послуг офтальмології на сучасному етапі доволі велика кількість учасників [2]. Зокрема, емпіричне дослідження показує, що у Львові на цьому ринку працює 27 надавачів зазначених послуг- багатопрофільні лікарні та приватні медичні заклади [2].

Розглянемо питання конкурентних переваг та конкурентоспроможності медичного закладу на ринку послуг офтальмології на прикладі Обласного Офтальмологічного Травматологічного центру (ООТЦ), який входить до складу лікарні імені Святого Пантелеймона м. Львова. Цей медичний відділ спеціалізується на лікуванні складних патологій ока у тому числі травм, станів, що потребують оперативного втручання та ускладнень після операції. Протягом минулого року у медичному центрі було надано допомогу 4192 пацієнтам; серед них 3526 осіб було прооперовано – 1560 – ургентно та 1966 – планово [3]. Ці цифри вказують на велику активність закладу та значний обсяг роботи завдяки кваліфікованому медичному персоналу та застосованим сучасним технологіям з комплексним підходом до кожного пацієнта.

До конкурентних переваг зазначеного медичного закладу належать: широкий спектр медичних офтальмологічних послуг, практично всіх з наведеного вище переліку; унікальні діагностичні

обстеження (оптична когерентна томографія (ОКТ), кератометрія, гоніоскопія, огляд очного дна); безперервне надання допомоги – як ургентної, так і планової, без вихідних; доступність послуг для пацієнтів (у 2024 р. ООТЦ отримав фінансування від НСЗУ в рамках Програми фінансових гарантій, в результаті–контракту з НСЗУ більшість послуг є безоплатними.); професійний кадровий склад , який– включає лікарів вищих категорій, а також молодих спеціалістів, що проходять постійне навчання); сучасна матеріально-технічна база (центр поступово оновлює обладнання, застосовує мікрохірургію, ОКТ, вітроретинальні установки); високий професіоналізм персоналу.

При вивченні питання конкурентоспроможності дотримуємося думки І.Марчук, що «конкурентоспроможність – це така позиція підприємства, яка дає змогу йому виграти змагання між підприємцями» [1, с. 33].

Проведений Swot-аналіз показав слабкі сторони медичного закладу, що знижує його конкурентоспроможність. До них слід віднести: необхідність постійного оновлення обладнання; недостатнє інформування пацієнтів про послуги, які надаються центром; недостатнє використання маркетингових інструментів для успішного просування продукту діяльності на ринок; відносно невеликий обсяг фінансування за Програмою медичних гарантій порівняно з деякими медичними закладами даного типу в Україні; недостатня активність комунікацій, зокрема з потенційними пацієнтами; недостатній рівень діджиталізації функціональної діяльності.

З метою подальшого набуття конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності ООТЦ доцільно: активізувати роботу по впровадженню уже започаткованих ініціатив; підвищити рівень роботи з брендингу; активізувати участь медичного персоналу у професійних конференціях та в різних формах підвищення кваліфікації; посилити роботу стосовно інформування населення про конкурентні переваги та можливості медичного закладу через ЗМІ ; зосередити увагу менеджменту лікарні та

медичного персоналу на питаннях діджиталізації процесів та оновлення технологій, ще посилить конкурентну позицію центру на ринку послуг офтальмології.

Список використаних джерел

1. Економіка охорони здоров'я. Маркетинг медичних послуг: навч.посібник для практичної підготовки здобувачів вищих закладів освіти за другим (магістерським) рівнем вищої освіти у галузі знань 22 Охорона здоров'я / І.А.Марчук, Вінниця: ВНМУ ім. М.І.Пирогов, 2023. 171 с.
2. Національна служба здоров'я України. Портал відкритих даних.
<https://nszu.gov.ua/e-data>
3. Лікарня святого Пантелеймона м. Львів. Офіційна сторінка у Facebook / Instagram. –
<https://www.facebook.com/panteleimonhospital/>