Роль управлінського консалтингу в стимулюванні експорту медичних послуг

***Камінська Т. М.**, д.е.н., професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*
kamtm@ukr.net

Зростання ролі управлінського консалтингу експорту медичних послуг обумовлено високими темпами зростання медичного туризму під впливом постіндустріалізації та глобалізації економіки. Постіндустріальна економіка передбачає випереджальний розвиток третинного сектору економіки, тобто сфери послуг, що, у свою чергу, впливає на випереджальні темпи зростання міжнародної торгівлі послуги порівняно з темпами зростання міжнародного обміну товарами. Більше того, у структурі самих послуг більшими темпами зростають чисто нематеріальні послуги, до яких належать медичні послуги. Інвестиції в людину, тривалість її життя стає найбільшою цінністю сучасності.

Водночас на глобальному ринку розвивається та загострюється конкуренція між країнами та фірмами/лікувальними закладами за пацієнтів. Міжнародний туризм стає невід'ємним атрибутом глобалізації. Що спонукає громадян інших країн пред'являти попит на лікування або рекреаційні послуги в іншій країні, причому іноді тій, що

розташована дуже далеко? Аналіз свідчить, що першою причиною можна вважати ціновий чинники, тобто національну різницю у витратах виробництва та вартості лікування. Дійсно, у розвинених країнах вона стрімко зростає. Особливо цей тренд характерний для США. Так, за даними ОЕСР, за період з 1980 по 2018 роки частка витрат на охорону здоров'я США у ВВП зросла майже у 2 рази (з 8,75 до 16,9 %) [1]. Останнє десятиліття уряд цієї країни навіть опікується стриманням витрат на лікування, виявляючи непродуктивну складову.

Чому це відбувається? По-перше, бурхливо розвиваються нові медичні технології, які зазвичай дуже вартісні. Зростає ціна ліків, зокрема через зростання вартості наукових досліджень, монополістичну поведінку фармацевтичних ТНК, агресивний маркетинг на глобальному ринку. Крім того, велику роль відіграє старіння населення і поява нових геронтологічних захворювань. Живильним середовищем для зростання витрат є асиметрія інформації про якість медичних послуг для пацієнтів. Вона особливо розвинута на приватних ринках медичних послуг і дозволяє лікарям невиправдано збільшувати їх кількість, відповідно вартість лікування, яка стає перешкодою і для пацієнтів, і для їхніх роботодавців, і страхових структур.

Ціновий чинник переключає попит громадян США на зарубіжне лікування. Медичне страхування покриває не повний обсяг витрат пацієнтів, отримання страховки часто обтяжене бюрократією і тяганиною. У європейському регіоні ціновий чинник теж спрацьовує, більше того ще одним фактором привабливості медичних послуг за кордоном тут виступають величезні черги у лікарнях, у тому числі у Скандинавських країнах, де ціни на медичному ринку є фіксованими. Тому платоспроможні пацієнти, які знаходять місце лікування хронічної хвороби без листів очікування і дешевше, ніж у власних країнах у приватному секторі, віддають перевагу цим країнам.

За кордон їдуть також із метою протидії витоку конфіденційної інформації, особливо публічні жінки. Якість життя та бажання довше залишатися молодими стимулюють попит багатьох людей на косметологічні процедури, пластичну хірургію, стоматологічні та офтальмологічні послуги. Дуже затребуваними для жінок є програми зниження ваги, коригування обличчя і фігури. Зовнішній вид багатої жінки перетворюється на статтю витрат, яка подібна до витрат на відпочинок або дорогоцінності. Зростає попит на лікування безпліддя, затребувані також послуги з пологів. До цього слід додати етичну складову медичної практики: пацієнта приваблюють такі нюанси, як підвищена увага лікарів, їх персональна відповідальність докладні клінічні аналізи.

Розвиток ІТ-технологій є ще одним фактором розвитку міжнародного бізнесу в охороні здоров'я. Він сприяє мінімізації асиметрії інформації про якість лікування, і, крім того, за допомогою on-line інформиації пацієнти можуть оцінити свою платоспроможність і обрати оптимальний варіант медичної подорожі.

Ось чому на глобальному ринку зростає конкуренція за умови, які дозволяють надавати медичні послуги за нижчою ціною чи більшої якості для споживачів, а також пропонувати більший обіг цих послуг. Недарма, охорона здоров'я є одним із стовпів Індексу глобальної конкурентоспроможності, який щорічно оновлюється. Можна стверджувати, що трактування охорони здоров'я як сфери, яка обмежена виключно певною територією, вже є застарілим.

Глобальна конкуренція спонукає фірми або медичні заклади підвищувати економічну та соціальну ефективність своєї діяльності. Це стосується України також. Але проблема полягає у тому, що, як правило, головні лікарі є далекими від

справжнього менеджменту, який спрямований на прийняття вдалих, ефективних управлінських рішень в умовах дуже обмежених суспільних і приватних ресурсів. Проте така мета є неминучою. Тому передові фірми або керівники закладів, яким потрібен свіжий погляд на їх розвиток, звертаються до консалтингових компаній. Залучення зовнішнього консультанта для оцінки економічної ситуації на мікрорівні, проведення діагностики та вироблення рекомендацій щодо підвищення ефективності управління медичним закладом означає управлінський консалтинг в охороні здоров'я. Його впровадження є ефективним тоді, коли доходи від порад і допомоги перевищуватимуть витрати на залучення консультантів.

Що стосується експорту медичних послуг, то для його стимулювання доцільніше звертатися до послуг консультантів-міжнародників у галузі управління. Чому? Тому що йдеться про міжнародний обмін послугами, коли на прийняття рішень впливають глобалізація та економічні процеси в охороні здоров'я, що відбуваються в іншій частині світової економіки. Професіонали формують умови для мобілізації світових ресурсів з метою зростання ефективності експорту послуг. Деякі консалтингові компанії за своєю суттю є ТНК і можуть мати дочірні підприємства в Україні. Вони краще за вітчизняних консультантів обізнані у тенденціях розвитку міжнародної економіки, їх послуги відрізняються більшою унікальністю, ексклюзивністю, відповідністю якості до міжнародних стандартів. Вони володіють високим рівнем знань та інтелектуальних здібностей. Для консультантів-міжнародників характерно обов'язкове узгодження інтересів окремих надавачів медичних послуг зі світовими інтересами та інтересами іноземних клієнтів. Їх відмінною рисою є урахування кроскультурної складової медичного бізнесу, балансу між національним і наднаціональним законодавствами. На макрорівні консультації з експорту послуг забезпечують структурну перебудову світового і національного експорту від сировинних до послуг; зменшують ризики від форс-мажору зовнішнього середовища, сприяють формуванню активного платіжного балансу і протидіють девальвації національної валюти.

Які напрями експорту медичних і рекреаційних послуг зазвичай рекомендують міжнародні консультанти управлінцям з України з метою підвищення його ефективності? Це лікування торфовими і муловими грязями, радоновими і мінеральними водами різного хімічного складу. Зростає попит на екстракорпоральне запліднення, стоматологію, зокрема косметологічну та імплантаційну, а також на авторську стоматологію, усі види стоматологічної реабілітації, лікування у поєднанні з медикаментозним сном. У деяких випадках рекомендують офтальмологічне лікування, дитячу кардіохірургію, МРТ-діагностику, естетичну медицину і косметологію, пластичну хірургію. Міжнародні консультанти можуть сприяти збільшенню попиту на лікування не тільки з боку висувають іноземців-емігрантів, але й «справжніх» іноземців. Останній час зростає зацікавленість пацієнтів із дальнього зарубіжжя на унікальне лікування стовбуровими клітинами.

Управлінський консалтинг експорту медичних послуг дозволяє знайти резерви підвищення ефективності медичних фірм/ закладів, сформувати їх конкурентні переваги на глобальному ринку, доповнити лікувальний потенціал «зеленим» туризмом, використати вигідне географічне положення та ступінь пейзажного різноманіття, сформувати оптимальні мережі логістики та просування послуг.

Використана література:

1. OECD Health Data. Health expenditure indicators. – [Electronic resource]. – Access mode: https://data.oecd.org/healthres/health-spending.htm.

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ

VIII науково-практична конференція
з міжнародною участю

«Професійний менеджмент у сучасних умовах розвитку ринку»

1 листопада 2019 року

матеріали конференції

м. Харків
2019

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І АДМІНІСТРУВАННЯ

VIII науково-практична конференція з міжнародною участю

«Професійний менеджмент у сучасних умовах розвитку ринку»

(Реєстраційне посвідчення УкрІНТЕІ № 273 від 09.08.2018 р.)

Матеріали доповідей

1 листопада 2019 року

VIII scientific-practical conference with international participation

«Professional management in modern conditions of development of market»

(Registration certificate of the Ukrainian Institute of scientific-technical and economic information № 273 from 09.08.2018)

Reports

1 November 2019

м. Харків
2019

УДК 353 (075.8):338.24
П84

Редакційна колегія: д.е.н., проф. Козирєва О.В., д.е.н., проф. Сумець О.М., к.е.н., доц. Глєбова Н.В.

П84 «Професійний менеджмент у сучасних умовах розвитку ринку» : Матеріали доповідей VIII науково-практичної конференції з міжнародною участю (1 листопада 2019 р.). – Х. : Монограф. – 2019. – с. 331.

Збірник містить тези доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю «Професійний менеджмент у сучасних умовах розвитку ринку». Матеріали містять результати теоретичних і практичних досліджень за провідними напрямами розвитку сучасного менеджменту.

Матеріали друкуються в авторській редакції. Організаційний комітет не несе відповідальності за достовірність фактів, власних імен та іншої інформації, використаної в публікаціях.

УДК 353 (075.8):338.24

© НФаУ, 2019