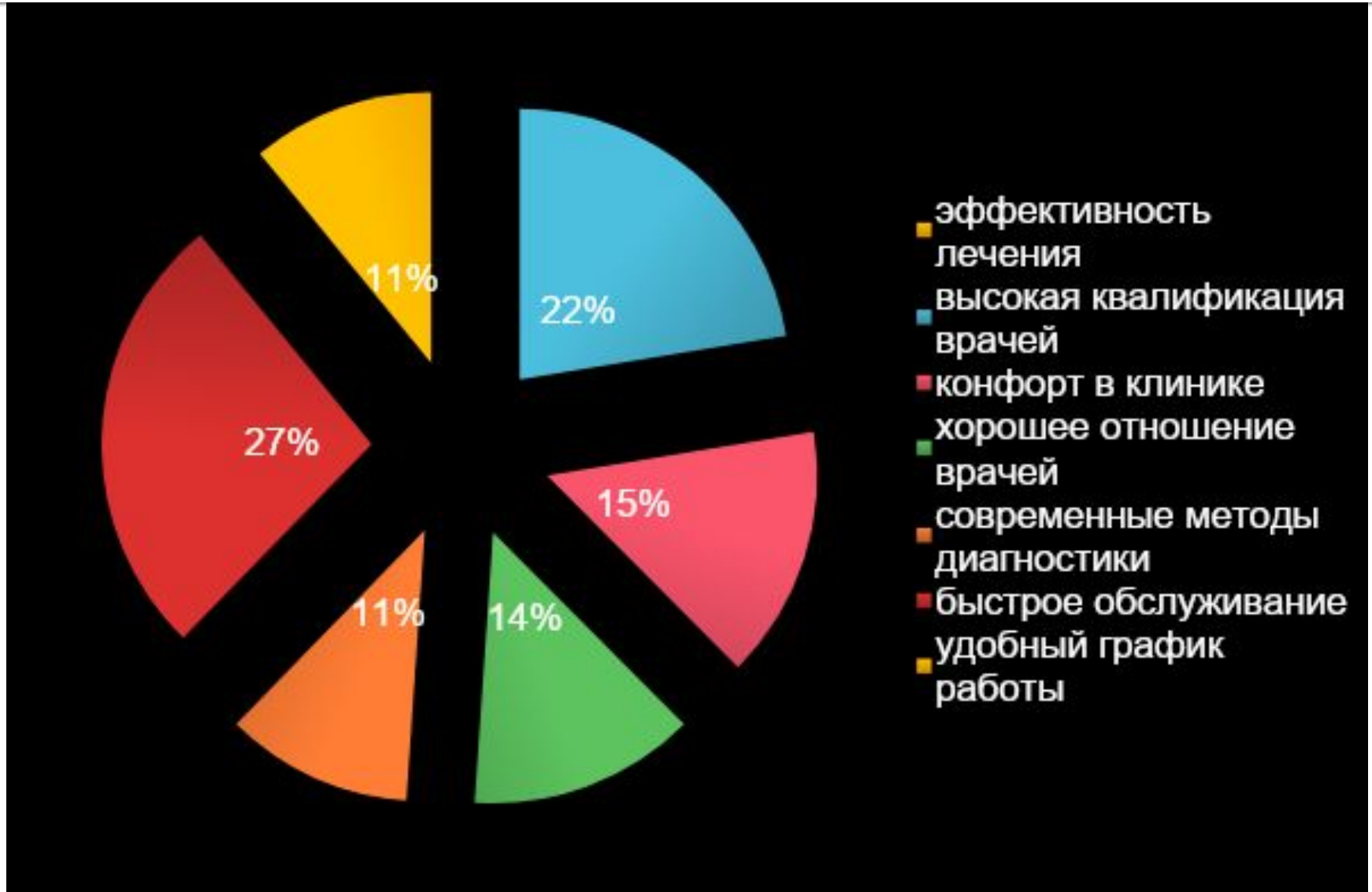
# Конкурентоспособность услуг сферы здравоохранения на примере Медицинского Центра « Меда»

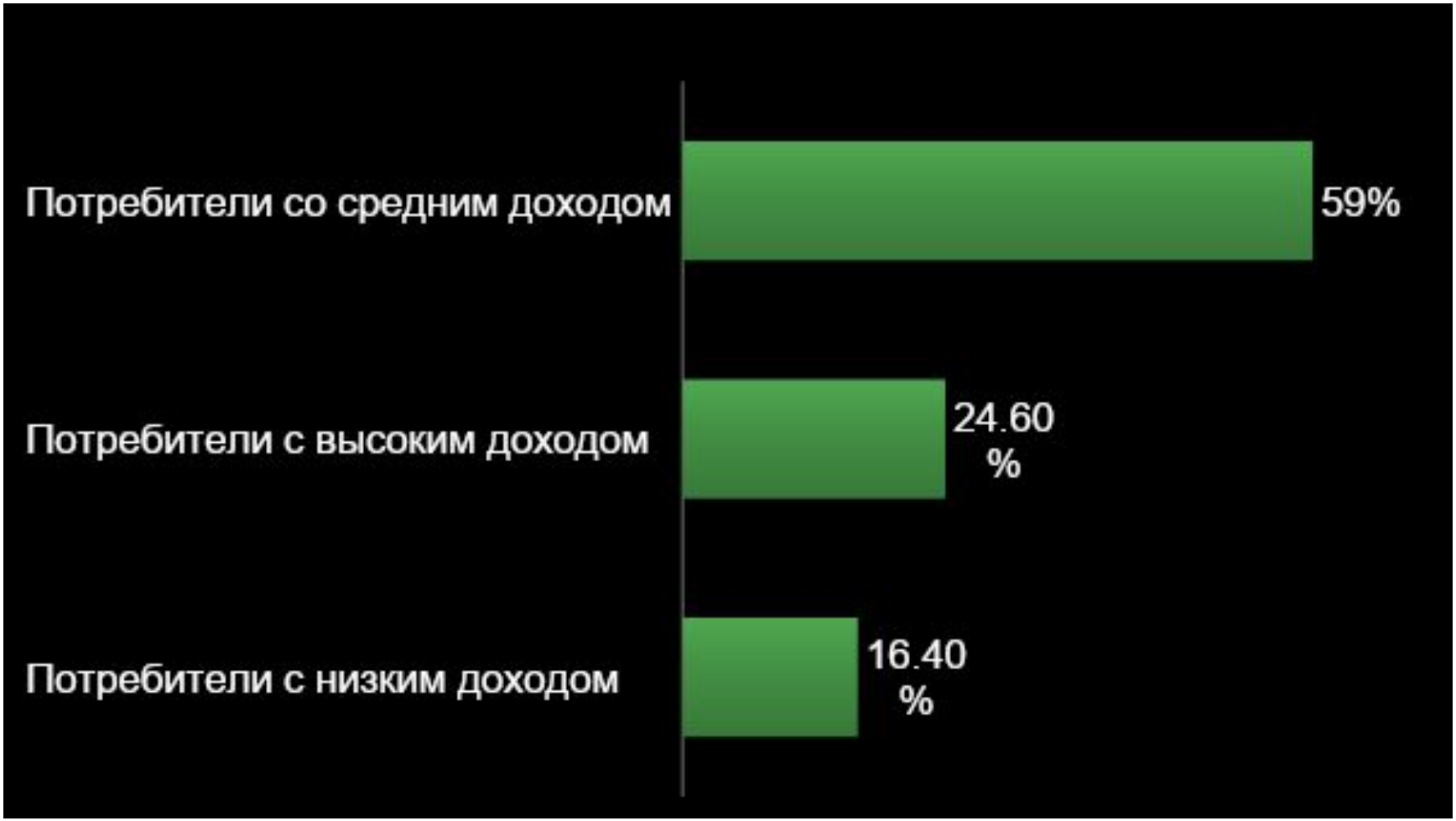
Найден Д.О.
ВШУБ, 5 курс, ВВП-1

# Результаты социологического опроса 2017 г. «О причинах выбора платной или бесплатной медицины»



# Динамика экспорта платных медицинских услуг в РБ 2015-2017 гг.

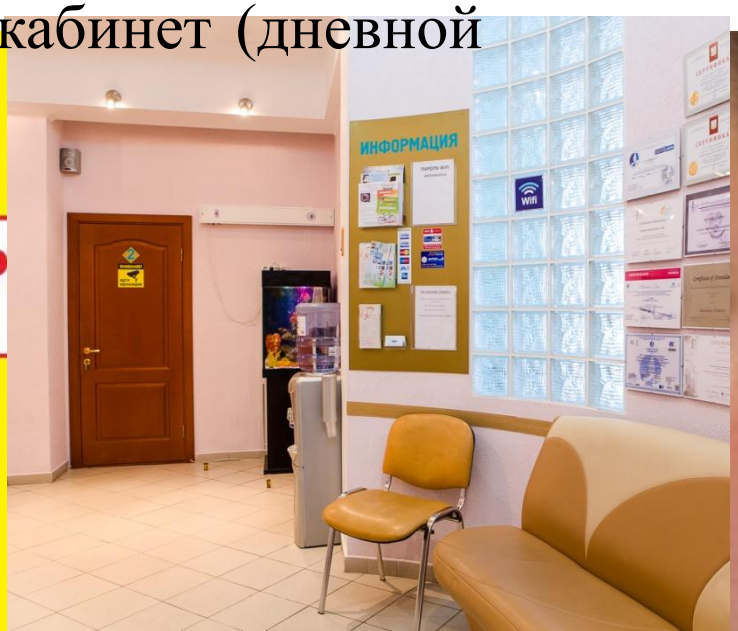
# Обслуживание потребителей частным МЦ группы населения по уровлю дохода



# ООО «МЕДА»

1.Неврология:
2. Терапия:
3. Хирургия.
4.Педиатрия.
5. УЗИ- диагностика
6.Лабораторная диагностика
7. Процедурный кабинет (дневной стационар)

Медицинский центр
ООО «Меда»



# Миссия и цель ООО «Меда»

**Миссия Медицинского центра «Меда»** - возвращать людям здоровье, повышать качество жизни населения города Барановичи посредством оказания доступной, высококвалифицированной медицинской помощи. А также осуществлять непрерывное движение к идеальному качеству услуг и искренне помогать каждому пациенту. Дарить людям надежду, улыбку и добро.

**Цель:**

- сохранение здоровья пациента, внедрение культуры здорового образа жизни;
- создание высококвалифицированной, профессиональной команды для реализации миссии медицинской организации;
- *Завоевание лидерства по показателям качества медицинских услуг.*

# Основные конкуренты:

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
ЛИНИЯ ЗДОРОВЬЯ
WWW.LINEZ.BY

# PEST - анализ

## Политические факторы

| Фактор | Влияние | Оценка | Вес |
|---|---|---|---|
| 1. Изменения в законодательстве предоставления медицин-ских услуг и санитарных норм | 0.2 | 5 | 1,0 |
| 2. Законодательное закрепление отрасли, как социально важной. | 0.1 | 4 | 0.4 |
| 3. Ужесточение санкции со стороны ЕС | 0.1 | 4 | 0.4 |

## Экономические факторы

| Фактор | Влияние | Оценка | Вес |
|---|---|---|---|
| 1. Рост инфляции | 0.2 | 4 | 0.8 |
| 2. Изменение курсов валют | 0.2 | 4 | 0.8 |
| 3.Ставки процентов по кредитам | 0.1 | 4 | 0.4 |

## Социальные факторы

| Фактор | Влияние | Оценка | Вес |
|---|---|---|---|
| 1.Изм.демографич. сост. | 0.1 | 3 | 0.3 |
| 2. Повышение уровня жизни населения. | 0.2 | 4 | 0.8 |

## Технологические факторы

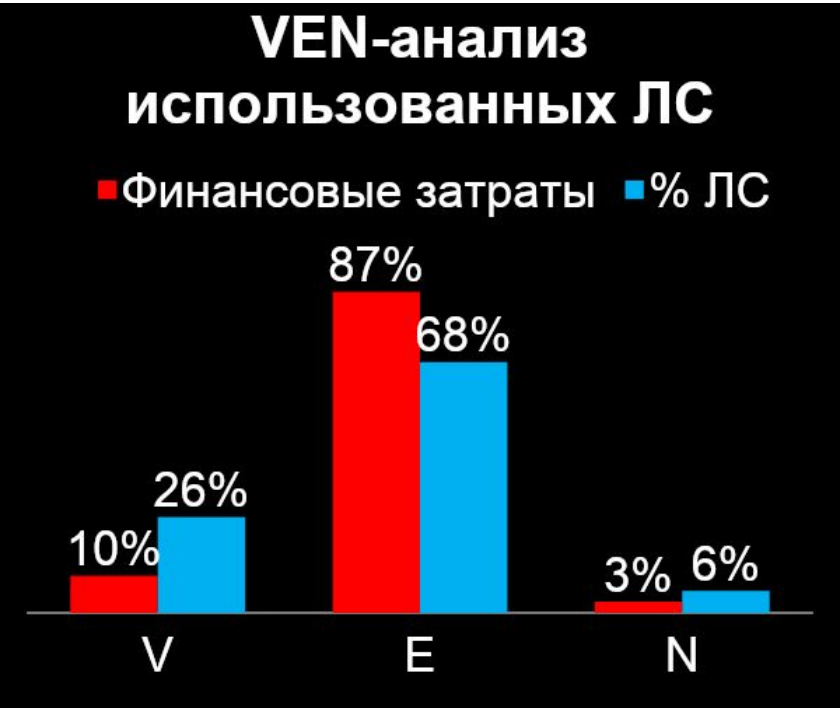
| Фактор | Влияние | Оценка | Вес |
|---|---|---|---|
| 1. Научно- технические тенденции в медицине. | 0,2 | 5 | 1,0 |
| 2. Интернет | 0.1 | 5 | 0.5 |

# АВС –анализ использованных ЛС в процедурном кабинете МЦ «Меда»

Таблица 1

**Определение приоритетных лекарственных препаратов (VEN-анализ)**

| | |
|---|---|
| Жизненно важные (Vital) | Лекарственные средства, необходимые для спасения жизни (например, тромболитики в кардиологических учреждениях), постоянно требующиеся для поддержания жизни (например, инсулин, глюкокортикостероиды) и те, после прекращения приема которых развивается синдром отмены |
| Необходимые (Essential) | Лекарства, эффективные при лечении менее опасных, но серьезных заболеваний |
| Второстепенные (Non-essential) | Лекарства для лечения «легких» заболеваний; препараты с сомнительной эффективностью; дорогостоящие с симптоматическими показаниями |



# SWOT - анализ

| Сильные стороны | Слабые стороны |
| --- | --- |
| 1) компания давно на рынке, уже завоевала расположение клиентов (пациентов);<br>2) умение профессионально вести конкурентную борьбу;<br>3) отличное соотношение цена-качество на предоставляемые услуги;<br>6) эффективная реклама;<br>5) наличие потребности в услугах фирмы на рынке здравоохранения;<br>6) выгодное местоположение в центре города;<br>7) грамотные специалисты. | 1) некоторые медицинские услуги не вполне соответствуют новым технологиям;<br>2) отсутствие четкой стратегии развития;<br>3) отсутствие интернет-сайта;<br>4) большая загруженность врачей из-за постоянного потока клиентов;<br>5) недостаточно широкий спектр услуг. |
| **Возможности** | **Угрозы** |
| 1) обслуживание дополнительных групп клиентов;<br>2) выход на новый рынок, расширение линии услуг;<br>3) увеличение темпов роста рынка. | 1) вхождение на рынок сильного конкурента;<br>2) снижение темпов роста рынка; |

# SWOT 8

ООО «МЕДА»

**Возможности: (Opportunities, внешняя среда)**

- развитие конкурентоспособных преимуществ МЦ;
- повышение спроса;
- выход на межрегиональный уровень;
- увеличение доли рынка;
- расширение спектра оказываемых услуг.

**Угрозы: (Threats, внешняя среда)**

- конкуренция;
- ужесточение законодательства;
- ужесточение санкций со стороны ЕС;
- сбои в поставках медицинских расходных материалов, необходимых для работы центра;
- уровень инфляции, без-работицы

| **Сильные стороны: (Strengths, внутренняя среда)** | **РЕАЛИЗАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗА СЧЕТ СИЛЬНЫХ СТОРОН** | **УМЕНЬШЕНИЕ И ПРОТИВОСТОЯНИЕ УГРОЗАМ ИСПОЛЬЗУЯ СИЛЬНЫЕ СТОРОН** |
|---|---|---|
| -широкий спектр меди- цинских услуг;<br>- применение современ- ного и высококачествен- ного оборудования;<br>- узнаваемость бренда;<br>-средний уровень цен на мед. услуги;<br>-удобное расположение, при государственных клиниках;<br>-высокая квалификация кадров;<br>-финансовая стабиль- ность; -<br>-Прием пациентов по страховым полисам. | 1. Высокое качество обслу- живания, за счет применения современного оборудования и высокой квалификации кадров, а также возможность приема пациентов по полисам ведут к увеличению спроса и повышают конкурентоспособ- ность.<br>2. Необходимо увеличивать долю рынка за счет среднего уровня цен на услуги и вы- хода на межрегиональный уровень.<br>3. Увеличение доли рынка за счет открытия новых центров при государственных учреждениях. | 1.Применение совре- менного оборудования позволяет удержать клиентов, не смотря на появляющиеся у них альтернативы.<br>2. Постоянные изменения в законодательстве требуют от клиники по- стоянных изменений и совершенствований в качественном оказании услуг.<br>3. С ростом инфляции и безработицы в стране, понизится покупательная способность пациентов, услуги станут менее востребованными. |

**Слабые стороны: (Weaknesses, внутренняя среда)**

1.Низкая доля рынка
2.Неполный охват рынка (географич. и демографических сегментов)
3.Недостаточно широкий ассортимент по сравнению с конкурентами

**ЧТО ДЕЛАТЬ СО СЛАБЫМИ СТОРОНАМИ?**

1. Развитие конкурентоспо-собных преимуществ МЦ за счет частично компенсируется за счет наличия дорогостоящего оборудования в МЦ. 2. Внедрение системы учета мнений и жалоб потребителей для лучшего анализа жалоб пациентов и предотвращения конфликтов.

**«РЕМОНТ» СЛАБЫХ СТОРОН ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ УГРОЗ**

1.Ужесточение санкций будет означать невозможность поставки современного медицинского оборудо-вания и его качественно- го обслуживания.
2. В связи, с повышением уровня правовой гра-мотности населения, требуется выполнение ряда административных условностей и ограниче-ний.

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!