

ЗАСТОСУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ МЕТОДІВ ТА ТЕХНОЛОГІЙ У МЕДИЧНІЙ СФЕРІ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Ціль № 9: Інновації та інфраструктура

Журавель Н. В. natik9717@ukr.net

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

Ринковий механізм базується на взаємодії чотирьох основних елементів: попиту, пропозиції, ціни та конкуренції. Саме конкуренція тримає в «тонусі» підприємства усіх видів економічної діяльності, висуваючи перед ними завдання пошуку та реалізації таких стратегій власної поведінки, яка дозволяє не тільки утримувати свої позиції на ринку, але й зміцнювати її. Дане питання є актуальним для підприємств сфери послуг, питома вага якої у ВВП країн світу постійно зростає та є доволі суттєвою. За останні 10 років, її частка, як в країнах Європи, так і в Україні становить в середньому 70% [1]. Сучасний світ має у своєму розпорядженні різні послуги, кожна з яких має своє спрямування, цілі та завдання. Важливою складовою сфери послуг є медичні послуги. Станом на 1 січня 2023 року сфера охорони здоров'я та надання соціальної допомоги налічувала 37780 юридичних осіб, що на 6623 одиниці більше порівняно з 2022 роком та на 11916 одиниць більше порівняно з 2018 роком [1]. Отже, за п'ять років кількість підприємств даної сфери зросла у 1,5 рази. За сучасних умов життя країни в умовах воєнного стану до діяльності підприємств сфери медичних послуг пред'являються нові вимоги. Надавати якісні медичні послуги можуть тільки ті підприємства, які під тиском зростаючих вимог споживачів мають можливість успішно застосовувати різноманітні інноваційні технології.

За умов динамічного розвитку та зростаючої конкуренції медичної галузі, основні напрямки зміцнення позицій на ринку медичних установ, на нашу думку, можна поєднати в кілька основних груп. Реалізація заходів, запропонованих в них мають свої безумовні переваги, але їх впровадження пов'язана з певними ризиками.

Група I. Автоматизація та цифровізація бізнес-процесів надання медичних послуг [2]:

- застосування медичної інформаційної системи дозволить автоматизувати ведення обліку пацієнтів, медичних документів, фінансових операцій та управління запасами ліків та обладнання. Це допоможе зменшити кількість помилок у веденні документообігу та постійно підвищувати ефективність роботи персоналу;

- впровадження послуг онлайн-реєстрації та зарахування сприятиме швидкому отриманню пацієнтами відповідних та належних послуг, а також зменшити навантаження на працівників реєстратури;

- застосування послуг телемедицини з метою розширення географічного охоплення пацієнтів, дистанційного проведення консультацій. Такі послуги стануть у нагоді пацієнтам, що не мають можливості швидко добратись до медичного закладу, а також тим, хто проживає за кордоном, але надає перевагу досвіду вітчизняних фахівців.

Ризики:

- значні фінансові вкладення у впровадження та підтримку ІТ-систем;
- переконання персоналу у необхідності навчання роботі з новими технологіями та сприяння цьому навчанню;

- можливі технічні збої та кіберзагрози;
- тривала відсутність енергопостачання або перебої з ним через постійну загрозу руйнування з боку агресора за сучасних обставин воєнного стану.

II. Модернізація медичного обладнання [2]:

- придбання найсучаснішого медичного обладнання дозволить здійснювати діагностику з найбільшою точністю та лікувати пацієнтів з найбільшою ефективністю, а також сприятиме розширенню спектру послуг, що, у свою чергу, призведе до залучення нових пацієнтів;

- модернізація лабораторного обладнання збільшить точність лабораторних результатів

та прискорить швидкість їх отримання, що є дуже важливим для своєчасного лікування пацієнтів;

- використання цифрових технологій у радіології, ультразвуковому дослідженні та інших діагностичних методах матиме своїм завданням отримати високоякісні зображення, підвищити точність діагностики проблеми пацієнта та зменшити на них променеве навантаження.

Ризики:

- висока вартість сучасного новітнього медичного обладнання;
- необхідність навчання персоналу роботі з новим обладнанням;
- ризик швидкого фізичного та морального старіння обладнання.

III. Розвиток медичного персоналу [2]:

- безперервне навчання та підвищення кваліфікації медичного персоналу, опанування ними новітніми методами діагностики та лікування, набуття навичок роботи із сучасним обладнанням дозволить надавати медичні послуги високої кваліфікації;

- залучення висококваліфікованого медичного персоналу, які мають досвід роботи з новітніми технологіями, сприятиме підвищенню рівня медичних послуг;

- розробка ефективної системи стимулювання, що буде спиратись на професійні досягнення та особистий внесок кожного лікаря чи медсестри в розвиток медичної установи, допоможе залучити та утримати найкращих фахівців.

Ризики:

- значні витрати на навчання персоналу та підвищення його кваліфікації;
- можливий відтік кваліфікованих кадрів за кордон.

IV. Маркетинг та залучення пацієнтів [2]:

- створення сучасного та інформативного веб-сайту, завдяки якому з'явиться можливість онлайн-запису на прийом, отримання висновків лабораторних досліджень та отримання первинної консультації щодо вирішення проблеми пацієнта;

- використання соціальних мереж для спілкування лікарів з пацієнтами, пацієнтів між собою, розповсюдження інформації про нові послуги та акції медичних установ, публікації цікавої та корисної інформації щодо нових методів лікування та охорони здоров'я, надання необхідної соціальної підтримки сприятимуть підвищенню лояльності існуючих пацієнтів та залученню нових;

- здійснення заходів маркетингової політики комунікацій, спрямованих на залучення нових клієнтів, інформування про переваги відповідного медичного закладу, особливості послуг, що ним надаються, а також про використання новітніх технологій, які використовуються для лікування певної хвороби, впровадження системи бонусів та кешбекування допоможуть підвищити конкурентоспроможність медичної установи;

- соціальний маркетинг передбачатиме проведення різних безкоштовних акцій-тестувань, наприклад, на визначення групи крові, на діагностику різних захворювань.

Ризики:

- великі витрати на здійснення заходів маркетингової політики комунікацій;
- можливість виникнення неефективності окремих маркетингових інструментів.

V. Фінансова стабільність та залучення інвестицій [2]:

- оптимізація витрат через впровадження енергозберігаючих технологій, оптимізацію закупівель медикаментів та обладнання, автоматизацію обліку та звітності дозволять підприємству зменшити витрати та підвищити його фінансову стійкість;

- активне та всебічне залучення інвестицій, спрямованих на модернізацію медичного закладу, впровадження новітніх технологій завдяки залученню інвестицій від банків, інвестиційних фондів та інших джерел фінансування дадуть можливість впровадити новітні технології;

- участь в державних програмах, спрямованих на підтримку діяльності та розвиток медичних закладів, отримання державних грантів та субсидій сприятиме зменшенню фінансового навантаження на підприємство.

Ризики:

- складність залучення інвестицій у необхідному обсязі;
- високі процентні ставки за кредитами банків;
- загроза невиконання фінансових зобов'язань.

За сучасних умов підприємства, що функціонують у сфері медичних послуг мають багато можливостей значно покращити свою конкурентоспроможність та зміцнити свою репутацію за допомогою прийняття сучасних інноваційних рішень [3].

Представимо та охарактеризуємо інноваційні рішення, які, на нашу думку, зможуть дати найкращий позитивний результат:

1) Впровадження телемедицини: розробка платформи для онлайн-консультацій; навчання персоналу роботі з платформою.

Ефект: збільшення доступності послуг; зменшення навантаження на фізичні консультації.

2) Використання штучного інтелекту: інтеграція програмного забезпечення для аналізу медичних зображень; закупівля необхідного обладнання.

Ефект: підвищення точності діагностики; зниження навантаження на лікарів.

3) Робототехніка у хірургії: закупівля роботизованої системи Da Vinci; навчання хірургів роботі з новим обладнанням.

Ефект: підвищення якості хірургічних операцій; зменшення ризику появи ускладнень

4) Автоматизація лабораторних процесів: закупівля автоматизованих систем для обробки аналізів; оптимізація логістики лабораторних зразків.

Ефект: скорочення часу на проведення та отримання результатів лабораторних досліджень; зниження ризику появи помилок.

5) Інтеграція пристроїв-носіїв: розробка системи збору даних із смарт-годинників та фітнес-браслетів; співпраця з виробниками пристроїв.

Ефект: моніторинг стану пацієнтів у реальному часі; підвищення точності медичних рекомендацій.

Представлені інноваційні рішення дозволить кожному медичному закладу не тільки покращити свої позиції на ринку, а й забезпечити стійкий розвиток через технологічні інновації.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України. 2022 [Електронний ресурс] / За ред. І.Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики України. Режим доступу:

https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2023/zb/11/year_22_u.pdf (дата звернення 20.04.2025).

2. Шульга М. О. Розроблення напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Підприємництво та інновації*. 2020. № 12. С. 135–141.

3. Мельник А. Модернізація організаційного механізму функціонування закладів вторинного і третинного рівнів охорони здоров'я. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. Вип. 4. С. 92-113.

Науковий керівник: Васильченко О. О., ст. викладач кафедри економіки і бізнесу, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного