

Тихонова Арина Алексеевна, Студентка,
Академия труда и социальных отношений, г. Москва
Tikhonova A.A., Student the Academy of labour
and Social Relations, Moscow

Досугова Александра Викторовна,
доцент кафедры экономики и менеджмента,
Академия труда и социальных отношений, г. Москва
Dosugova A.V. lecturer of Economics and management of
the Academy of labour and Social Relations, Moscow

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию сущности управления конкурентоспособностью организаций на рынке медицинских услуг. Рассматриваются основные задачи, стоящие перед медицинскими учреждениями, а также ключевые факторы, влияющие на их конкурентоспособность. В статье акцентируется внимание на важности качественного обслуживания, инновационных технологий и маркетинговых стратегий. Предлагаются рекомендации по повышению конкурентоспособности медицинских организаций через внедрение системы управления качеством и построение эффективных взаимоотношений с пациентами.

Abstract: This article is devoted to the study of the essence of managing the competitiveness of organizations in the medical services market. The main tasks facing medical institutions are considered, as well as key factors affecting their competitiveness. The article focuses on the importance of high-quality service, innovative technologies and marketing strategies. Recommendations are offered for improving the competitiveness of medical organizations through the introduction of a quality management system and building effective relationships with patients.

Ключевые слова: конкурентоспособность, медицинские учреждения, инновации.

Keywords: competitiveness, medical institutions, innovation.

Актуальность. В современных условиях рынок медицинских услуг подвергается значительным изменениям, связанным с развитием технологий, изменением потребительских предпочтений и растущей конкуренцией. Конкурентоспособность организаций на этом рынке становится критическим фактором их успешности. Эффективное управление конкурентоспособностью медицинских учреждений позволяет не только сохранить свои рыночные позиции, но и достичь устойчивого развития в условиях динамичной экономической среды. Особое внимание следует уделить формированию стратегий, направленных на улучшение качества услуг, повышение уровня удовлетворенности пациентов и оптимизацию внутренних процессов. Актуальность темы подтверждается и тем, что на данный момент не существует четкой и однозначной трактовки конкурентоспособности. Выделяется одна из основных причин - это постоянная изменчивость условий существования как самого рынка, так и предприятий на нем.

Таким образом, обозначенная актуальность предопределяет выбор темы данной статьи.

Значительный вклад в теоретико-методологические и эмпирические исследования конкурентоспособности организации можно найти в трудах зарубежных и отечественных авторов: Портер М., Розанова Н.М., Ягафарова, Е.Ф., Абаева Н.П., Коротина Н.М.

Экономика любой страны существует в суровых условиях неограниченной конкуренции с максимальной эффективностью. Конкурентоспособность организации - это его потенциал, возможности и гибкость в адаптации к рыночным отношениям. Способы повышения конкурентоспособности предприятий в этих условиях во многом определяет повышение качества продукции, упадок цен на товары и услуги, использование инноваций и новых технологий, поиск новых возможностей.



Главный смысл конкуренции состоит в том, чтобы укрепить весомость компании на рынке.

Зарубежный экономист Майкл Портер даёт определение понятию конкуренция – это главный фактор, который может определить, станет ли компания успешной или нет. В процессе конкуренции становится ясно, насколько инновации компании, выработка общей корпоративной культуры или реализация выбранной стратегии способствуют ее эффективности.

Майкл Портер выделяет стратегию конкурентной борьбы или конкурентная стратегия, как стремление компании занять конкурентную рыночную позицию в отрасли. Направлена конкурентная стратегия направлена на то, чтобы добиться устойчивой и выгодной позиции, позволяющей компании противостоять напору тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли. Он выделяет выбор конкурентной стратегии двумя основными моментами. Во-первых, привлекательностью отрасли с точки зрения долгосрочной прибыльности, а также факторами, которые ее определяют. Не все отрасли обладают равными возможностями и для того, чтобы оставаться прибыльными на протяжении длительного времени, поэтому внутренне присущая отрасли прибыльность является также существенной составляющей прибыльности отдельно взятой компании. Второй центральный момент в выборе стратегии конкуренции – это факторы, определяющие относительную конкурентную позицию фирмы внутри отрасли. В большинстве отраслей одни компании могут быть намного прибыльнее, чем другие, независимо от того, каков средний показатель прибыльности в целом по отрасли.

Рынок медицинских услуг представляет собой сложную и многоуровневую систему, где успех каждой организации зависит от различных факторов, включая уровень получаемого персоналом образования, доступность технологий и степень удовлетворенности пациентов. В условиях жесткой конкуренции требуется активное управление конкурентоспособностью, что подразумевает необходимость постоянного анализа внешней и внутренней среды, выявления сильных и слабых сторон, а также поиска возможностей для инновационного развития.

Основными задачами управления конкурентоспособностью являются:

Первая и одна из самых значимых задач управления конкурентоспособностью заключается в всестороннем анализе конкурентной среды. Этот анализ включает в себя:

- Выявление основных конкурентов и так же их сильные и слабые стороны.
- Анализ рыночных тенденций, возможность применения новых технологий и методов.
- Изучение потребительских предпочтений для понимания того, как сопоставляются предлагаемые услуги с ожиданиями потребителей.

Анализ конкурентной среды помогает организации не только адаптироваться к изменениям, но и предвидеть возможные угрозы и возможности.

К методам анализа можно отнести SWOT-анализ, анализ пяти сил Портера, а также использование различных маркетинговых исследований. Эти инструменты позволяют глубже понять как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность.

Качество услуг – один из главных факторов, определяющих конкурентоспособность организации. Для достижения высоких показателей необходимо:

- Разработка стандартов качества услуг, которые будут учитывать современные требования и ожидания потребителей.
- Систематизация процессов работы, чтобы избежать ошибок и недоразумений, влияющих на качество.

Важным аспектом управления качеством является не только внедрение стандартов, но и их постоянный контроль. Он включает в себя:

- Регулярные проверки и аудит качества предоставляемых медицинских услуг.
- Обратная связь от клиентов, которая поможет определить, насколько высоко качество на самом деле.

Сотрудники являются одним из важнейших ресурсов организации, поэтому их обучение и развитие – это ключевая задача управления конкурентоспособностью. Необходимо:



- Создание программ обучения и повышения квалификации для медицинского и административного персонала.

- Внедрение системы менторства и наставничества, что способствует передаче опыта и знаний внутри организации.

Мотивация персонала также играет важную роль. Увеличение уровня удовлетворенности сотрудников повышает их производительность и, следовательно, качество обслуживания клиентов. Поэтому стоит разработать:

- Систему стимулирования для поощрения лучших работников.

- Возможности для карьерного роста, что также способствует повышению лояльности сотрудников.

Так же очень важно внедрение инновационных технологий.

В сегодняшнем мире технологии стремительно меняются. Для поддержания конкурентоспособности организациям необходимо:

- Анализировать и внедрять новые технологии свою практику, которые могут улучшить качество предоставляемых услуг. Особенно на рынке медицинских услуг важно следить за новыми достижениями в области медицины и технологий.

- Автоматизация процессов, что обеспечит более высокую эффективность и скорейшее обслуживание.

Активное участие в социальных и благотворительных проектах помогает сформировать положительный имидж и повышает лояльность пациентов. Это может положительно сказаться на репутации организации.

Заключительная задача управления конкурентоспособностью – это создание системы мониторинга и оценки эффективности всех вышеизложенных мероприятий:

- Разработка системы КРІ (ключевых показателей эффективности) для оценки работы организации.

- Анализ результатов контексте конкурентоспособности и возможности их корректировки.

На основе собранных данных организация должна быть готова делать изменения в своей стратегии, чтобы оставаться конкурентоспособной.

Заключение

Управление конкурентоспособностью на рынке медицинских услуг является непрерывным процессом, требующим системного подхода и использования современных методов анализа и оценки. Каждая медицинская организация должна вырабатывать свою стратегию, адаптированную к условиям конкретного региона и потребностям целевой аудитории. Важно помнить, что успешная конкуренция основана на способности организации не только представлять качественные услуги, но и создавать долгосрочные отношения с пациентами.

Список литературы:

1. Вашко, Т.А. Стратегия и конкурентоспособность / Т.А. Вашко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2018. – № 7 (7). – С.10

2. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 343 с.

3. Ягафарова, Е. Ф. Взгляд на конкурентное преимущество фирмы с позиций экономической теории / Е. Ф. Ягафарова // Журнал экономической теории. – 2018. – №4. – С. 181–185.

4. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – 259с.

5. Коротина, Н.М. Основы управления конкурентоспособностью современного предприятия // Современные тенденции развития науки и технологий. –2015. –№ 2–7.–С. 66–69.

