

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ Г. РОСТОВА – НА - ДОНУ

Меркулова М. В., Сероштан Е. А.

На сегодняшний день каждому современному человеку необходимо внимательно относиться к своему организму, так как ритм жизни в большом городе и уровень экологии – это негативные факторы, способные ухудшить состояние здоровья и привести к возникновению множества заболеваний. Поэтому многие люди полностью переходят на услуги платных медицинских центров. Частные клиники предлагают комплексное лечение и индивидуальный подход к каждому пациенту, осуществляют качественную амбулаторно-поликлиническую помощь, ведение беременности, услуги стоматолога и многое другое. Медицинские центры (МЦ) обычно объединяют в себе платные поликлиники, стационары, реабилитационные центры, лаборатории, кабинеты УЗИ и аптеки. Любой медицинский центр в Ростове-на-Дону предоставляет услуги узких специалистов, таких как аллерголог, андролог или иммунолог, позволяет пройти водительскую комиссию, получить медкнижку, больничный или справку в бассейн. Ценовой диапазон позволит подобрать клинику на любой бюджет, гибкие системы скидок и различные акции помогут сэкономить средства без ущерба для здоровья.

ООО «Семейный доктор» - это многопрофильный медицинский центр с 18-ти летним опытом работы, обладающий широкими возможностями проведения лечебных, профилактических, реабилитационных и оздоровительных мероприятий, предназначенных для взрослого населения Ростова-на-Дону [1]. Кроме того, пациентами центра являются рабочие и служащие предприятий и учреждений города, пенсионеры.

Целью данной статьи является анализ конкурентоспособности «Семейного

доктора» на рынке медицинских услуг. Для этого приведены данные в сравнении с ближайшими конкурентами МЦ в таблицах и диаграммах. На основании полученных результатов необходимо выявить сильные и слабые стороны положения нашего медицинского центра и принять соответствующие меры для его улучшения.

МЦ ООО «СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР» находится на рынке совершенной конкуренции. К основным характеристикам данного вида конкуренции можно отнести следующие: наличие множества независимых производителей и потребителей; возможность свободной торговли факторами производства; самостоятельность субъектов хозяйствования; однородность и сопоставимость продукции; наличие доступности информации о рынке.

Конкурентами медицинского центра ООО «СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР» являются три медицинских учреждения по территориальному признаку и видам оказываемых медицинских услуг.

Рассматривая отдельно каждого конкурента, можно выявить их конкурентные преимущества наряду с МЦ «СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР». Значительный плюс Конкурента №3 состоит в том, что у них организованы выезды специальной техники с медицинским оборудованием и персоналом для оказания помощи пациентам в удобном для них месте.

В центре Конкурента №1 предоставляется медицинские услуги с возможностью госпитализации, тогда как в «СЕМЕЙНОМ ДОКТОРЕ» только дневной стационар.

Немаловажным аспектом у Конкурента №2 является оказание медицинских услуг, как взрослым, так и детям по всем направлениям, представленным в данной клинике.

Ассортимент медицинских услуг основных конкурентов дан в таблице 1.

Таблица 1 – Ассортимент медицинских услуг основных конкурентов

Конкуренты	Описание медицинских услуг
Конкурент №1	<p>Многолетний опыт работы коллектива врачей и ученых, высокий профессионализм, внимательное отношение к больным, позволили преобразовать небольшой медицинский кооператив в современную клинику с поликлиникой, предлагающую оказание медицинской помощи по 24 специальностям. Услуги - консультации высококвалифицированных врачей всех специальностей: эндокринолог, гастроэнтеролог, невролог, гинеколог, уролог, стоматолог, психиатр, ЛОР, дерматолог, терапевт, кардиолог. Здесь выполняются хирургические, травматологические, гинекологические, офтальмологические, косметологические операции, вмешательства на ЛОР-органах.</p>
Конкурент №2	<p>Клиника оказывает высококачественные медицинские услуги, как взрослым, так и детям по всем направлениям. Врачи медицинского центра имеют за плечами многолетний опыт и регулярно посещают курсы повышения квалификации, что позволяет им осваивать новые методы диагностики и лечения. Современное высококачественное оборудование, применяемое в клинике, позволяет определить наличие заболеваний на самых ранних стадиях.</p>
Конкурент №3	<p>Медицинский центр расположен в центре города и предоставляет следующий комплекс медицинских услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Услуги врача лечебно-диагностические • Лабораторные исследования • Рентгенологические исследования • Ультразвуковые исследования • Функциональная диагностика • Процедурный кабинет • Физиотерапевтический кабинет • Дополнительные услуги • Оформление личной медицинской книжки • Check-up диагностика • Эндоскопические исследования • Дополнительные исследования • Косметология

Анализ сильных сторон конкурентов представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Положение конкурентов на рынке

Конкурент	Сильные стороны
Конкурент №1	-Предоставляются медицинские услуги с возможностью госпитализации; -Хорошая рекламная политика
Конкурент №2	Оказываются медицинские услуги, как взрослым, так и детям по всем направлениям
Конкурент №3	Оказание медицинских услуг с возможностью выезда
СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР	Доступная ценовая политика Выгодное местоположение Многолетний опыт

Проведем по методике [2] оценку ключевых факторов успеха основных конкурентов СД с помощью экспертов. Результаты сведем в таблицу 3.

Таблица 3 – Экспертная оценка ключевых факторов успеха

Ключевые факторы успеха	Вес	СД	К-т №1	К-т №2	К-т №3
Популярность бренда	10%	2,0	4,0	3,0	4,0
Ценовая политика	15%	3,0	3,0	2,0	2,0
Расположение МЦ	20%	4,0	4,0	3,0	4,0
Ассортимент услуг	25%	4,0	5,0	4,0	4,0
Клиентская база	30%	3,0	4,0	4,0	4,0
Конкурентные позиции	100%	3,4	4,1	3,4	3,7

После детального изучения положения МЦ ООО «СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР» на рынке медицинских услуг и сравнения с его ближайшими конкурентами можно сделать следующие выводы (таблица 4).

Слабыми сторонами данной клиники являются:

- недостаточная известность бренда среди населения,
- невозможность оказания медицинской помощи с выездным портативным оборудованием,

- неразвитость филиальной сети, как в городе, так и за его пределами,
- узкая ориентированность только на взрослых пациентов.

Таблица 4 - Сильные и слабые стороны наших услуг по отношению к конкурентам

Сильные стороны	Слабые стороны
Выгодное местоположение	Нехватка рекламы
Доступная ценовая политика	Отсутствие оборудования для выездных осмотров
Многолетний опыт работы на рынке	Отсутствие филиалов
Широкий спектр оказываемых услуг	Оказание услуг только взрослому населению

Все это имеют в своем арсенале конкуренты медицинского центра, что делает их более привлекательными и успешными.

В дальнейшем планируется сделать упор на развитии рекламной политики, что, на наш взгляд, является неотъемлемой частью для успешной работы любой фирмы (организации).

Литература

1. Устав ООО «Семейный доктор».
2. Долятовский В.А., Кузнецов Н.Г., Тугуз Ю.Р. и др. Виртуальная обучающая среда «Маркетинг». Свидетельство о регистрации электронного ресурса №15033 от 03.11. 09.