

РОЗРОБКА ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ З ВРАХУВАННЯМ СОБІВАРТОСТІ МЕДИЧНОЇ ПОСЛУГИ

Розглянуто основні особливості, основні методи та стратегії встановлення цін на медичні послуги в Україні. Визначено послідовність процесу ціноутворення медичних послуг у закладах охорони здоров'я. Запропоновано використання оптимальних методів ціноутворення медичними закладами залежно від форми власності.

Разработка ценовой политики медицинского учреждения с учетом себестоимости медицинской услуги. Рассмотрены основные особенности, основные методы и стратегии установления цен на медицинские услуги в Украине. Определена последовательность процесса ценообразования медицинских услуг в учреждениях здравоохранения. Предложено использование оптимальных методов ценообразования медицинскими учреждениями независимо от формы собственности.

Development of pricing medical facility taking into account the cost of medical services. The article deals with a main features of the basic techniques and strategies for the pricing of medical services in Ukraine. The sequence of the pricing process of health services in health care. The article suggests best practices for pricing health care facilities based on ownership.

Ключові слова: ціноутворення, ціна, послуга, медична послуга, методи ціноутворення, цінова політика, собівартість медичної послуги.

Одним із стратегічних напрямів реформування системи охорони здоров'я є розв'язання проблеми розробки цінової політики медичного закладу та ціноутворення медичних послуг. Це вимагає розробки методики розрахунку ціни послуг, що реально відображатиме стан ринку медичних послуг, забезпечуватиме відшкодування витрат лікувально-профілактичних закладів і приватно практикуючих фізичних осіб на її надання.

На сучасному етапі в Україні недосконало вивчені питання ціноутворення на медичні послуги, а також не визначена законодавством послідовність та методика ціноутворення медичних послуг.

Таким чином, метою статті є дослідження та аналіз процесу розробки цінової політики медичного закладу та власне ціноутворення медичних послуг як одного з важливих напрямів формування державної політики у сфері охорони здоров'я.

Відповідно до поставленої мети в статті необхідно вирішити такі завдання:

- розглянути основні стратегії та методи ціноутворення медичних послуг;
- визначити основні етапи процесу ціноутворення медичних послуг;
- встановити основні особливості та чинники, які впливають на рівень цін медичних послуг.

Питання визначення вартості, встановлення цін та загалом процесу ціноутворення медичних послуг, а також пошук шляхів удосконалення державного управління системою охорони здоров'я і формування цінової політики в сфері надання медичних послуг були предметом наукових досліджень таких українських і зарубіжних учених, як В.Д.Долот, М.П.Клименко, В.А.Грабовський, В.М.Корнацький, О.М.Шевченко, С.В.Сисюк, Н.М.Зорій, В.В.Синиця, Р.Й.Василишин та інші.

Проте дослідження, в яких розглядається процес ціноутворення на медичні послуги та визначення їх вартості як одного з важливих напрямів формування

державної політики у сфері охорони здоров'я, потребують додаткової уваги.

Ціна – характеризує економічні відносини між продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу будь-яких товарів, в тому числі товарів медичного призначення і медичних послуг.

Для того щоб розібратися, що таке ціна медичної послуги та з яких елементів вона складається, потрібно визначити, що таке медичні послуги. Медична послуга – це економічні відносини, які виникають в процесі діагностичних і лікувальних заходів з підтримки та захисту потреб здоров'я пацієнта, спрямованих на нормалізацію його життєдіяльності, покращення чи відновлення здоров'я, під час яких формується результат професійної діяльності, він має певну споживчу вартість та споживається безпосередньо у момент її здійснення, а послугонадавачем досягається економічний ефект.

З вищесказаного випливає, що ціна медичної послуги – це грошовий еквівалент економічних відносин, які виникають в процесі практичних заходів, метою яких є визначення, лікування й попередження хвороб, збереження та зміцнення здоров'я і працездатності людей, продовження життя.

У системі охорони здоров'я сьогодні спостерігаються два основні методичні підходи до визначення вартості і ціни медичної допомоги: 1) визначення ціни окремої медичної послуги чи маніпуляції; 2) визначення вартості і ціни кожного окремого випадку медичної допомоги, тобто пролікованого окремого пацієнта.

Ціноутворення – це встановлення ціни, процес вибору остаточної ціни залежно від собівартості продукції, цін конкурентів, співвідношення попиту та пропозиції й інших факторів [5, с.234]. Метод ціноутворення – метод розрахунку ціни товару з урахуванням витрат виробництва, середнього прибутку, а також з урахуванням попиту й пропозиції.

Ціноутворення було, є та напевне завжди залишатиметься однією з найактуальніших тем у медицині, особливо у приватному секторі. Основна причина її актуальності полягає у тому, що у більшості випадків ціни на медичні послуги встановлюються, виходячи із можливостей цільової аудиторії та орієнтують на основних конкурентів. Водночас, під звичайним словом «ціна» приховується безмежна кількість вкладених понять як з боку організації, так і з боку пацієнта. Для клініки ціна – це засіб позначення кола своєї аудиторії, стратегія на шляху вирішення тих або інших цілей та завдань та, звичайно, засіб отримання запланованого обсягу прибутку. Для пацієнта, ціна – це, насамперед, вартість послуг. Вже доведено, що ціна є головним засобом залучення клієнтів, сильніший за рекламу та інші маркетингові інструменти. Тому дуже важливо піклуватися про її максимальну доступність для клієнтів.

У багатьох публікаціях з проблем ціноутворення зазначається, що найрозповсюдженішими методами ціноутворення на ринку медичних послуг в Україні є такі:

- витратне ціноутворення, в основу якого покладено фактичні витрати лікувально-профілактичного закладу чи приватнопрактикуючої фізичної особи на виробництво та реалізацію медичної послуги;
- ціннісне ціноутворення, в основі якого дотримання оптимального

співвідношення «ціна/витрати» для забезпечення отримання прибутку;

- наслідування конкурента, тобто використання методів ціноутворення конкурентів, які є найуспішнішими на цьому ринку.

Від правильного вибору цінової стратегії залежить прибуток медичного закладу та отримання ринкової частки.

Передбачено два напрямки встановлення цін на медичні послуги:

- встановлення ціни на нові медичні послуги;
- встановлення ціни на існуючі медичні послуги [4, с.130].

При встановленні ціни на нові медичні послуги використовують наступні цінові стратегії (рис. 1):

Одним з основних завдань, що стоять перед державою на ринку медичних послуг, є формування регуляторної політики щодо ціноутворення, оскільки на державному рівні порядок формування цін і тарифів на медичні послуги не затверджено.

Закон України «Про ціни та ціноутворення» визначає, що державне регулювання цін і тарифів здійснюється шляхом:

1) установа обов'язкових для застосування суб'єктами господарювання: фіксованих цін; граничних цін; граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди); граничних нормативів рентабельності; розміру постачальницької винагороди; розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів);

2) запровадження процедури декларування зміни ціни та/або реєстрації ціни [7].

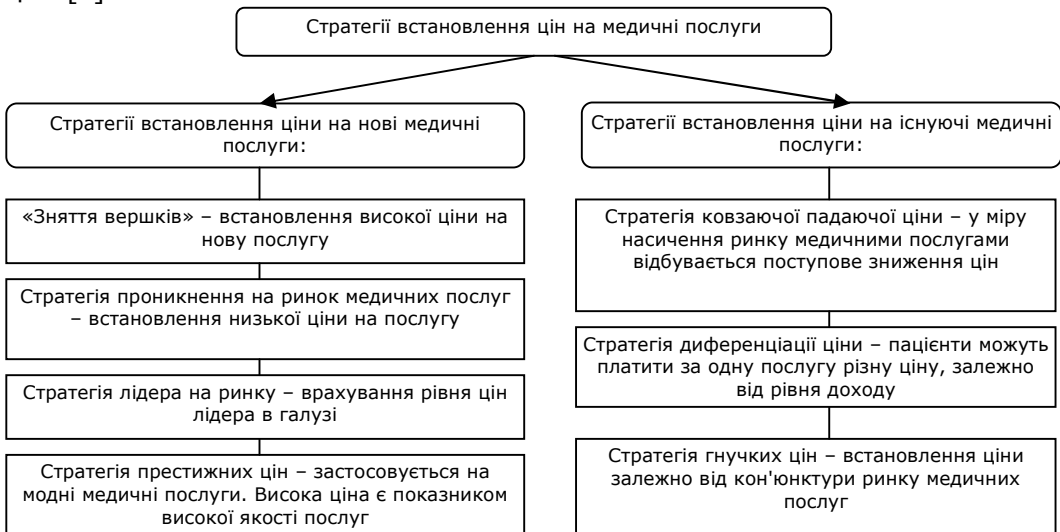


Рис. 1. Стратегії встановлення цін на медичні послуги

Ціни та тарифи закладів охорони здоров'я, які є бюджетними установами, регулюються місцевими органами виконавчої влади.

Крім регульованих цін, у розрахунках закладів охорони здоров'я можуть бути використані такі види цін (табл. 1) [1, с.30]:

Види цін на медичні послуги

№ з/п	Вид ціни	Характеристика
1.	Трансфертні	Використовуються для оцінки обсягу послуг, що надаються підрозділами закладу один одному, й оцінки результатів їх діяльності
2.	Фіксовані	Використовуються для визначення обсягу бюджетного фінансування і компенсації витрат на медичну допомогу фондами обов'язкового медичного страхування згідно з медико-економічними стандартами (МЕС)
3.	Регульовані	Використовуються для визначення вартості платних послуг, перелік яких встановлено нормативними документами МОЗ України, і за якими рівень рентабельності обмежений
4.	Вільні або договірні	Ціни, що встановлюються на ринку медичних послуг під впливом попиту або пропозиції) – для розрахунку за надання медичних послуг, які не передбачені діючими МЕС
5.	Світові	Середні значення цін, що встановлені у різних країнах на види медичних процедур, конкурентних на світовому ринку

Різноманітність лікувально-профілактичних закладів, що надають медичні послуги, і їх оснащення спричиняють потребу індивідуального (для кожної послуги в певному лікувально-профілактичному закладі) розрахунку собівартості і ціни послуги. Це потребує розробки індивідуальної цінової політики для кожного лікувально-профілактичного закладу чи приватнопрактикуючої фізичної особи.

Враховуючи це, важливим є визначення послідовності процесу ціноутворення на медичні послуги, яке включатиме 7 етапів:

I. Підготовчий етап – визначення цілей і завдань організації. Цілі можуть бути різними. Наприклад, забезпечення виживання організації, завоювання лідерства за показниками частки ринку та якості.

II. Етап збору первинної інформації та маркетингового аналізу – визначення кількісних та якісних характеристик обслуговування хворих. Із форм звітності збирається необхідна для аналізу інформація, розраховуються економічні показники установи, які надалі будуть використані для розрахунку цін на медичні послуги.

III. Етап вибору методу ціноутворення. На даному етапі можна використати один з наведених нижче методів:

1. Розрахунок ціни за методом прямих витрат плюс прибуток. Базується на величині собівартості плюс стандартна націнка. Такий метод використовували в системі охорони здоров'я України при госпрозрахунковій діяльності.

2. Визначення ціни на основі закритих торгів, виходячи із очікуваних цінових пропозицій конкурентів. У системі охорони здоров'я такий метод має місце під час проведення тендерних торгів.

3. Визначення ціни на основі відчутної цінності товару чи послуги, коли ціна залежить не від затрат виробника, а від відчуття необхідності даного товару чи послуги самим покупцем. Чим більше вартує в уявленні споживача даний товар, тим вища його ціна.

4. Визначення ціни на основі рівня існуючих цін. В основі цього методу лежать не власні витрати, а ціни конкурентів, які можемо спостерігати, зокрема в окремих стоматологічних кабінетах України.

5. Визначення ціни на основі цільового прибутку, коли медичний заклад призначає таку ціну на медичну послугу, яка забезпечить йому бажаний обсяг

прибутку.

IV. Етап визначення собівартості медичних послуг – розрахунок прямих і непрямих витрат.

Прямі витрати – це витрати, які перебувають у прямій залежності від обсягів випуску послуги або від часу, витраченого на їх надання. До прямих відносять витрати на лікарські засоби та матеріали, необхідні для надання послуги, витрати на лікувальні процедури та діагностичні дослідження, заробітну плату медичному персоналу.

Непрямі витрати не залежать від обсягів реалізації послуг і часу на їх надання. До них відносять:

- накладні витрати, пов'язані з наданням медичних послуг, до яких відносять витрати на оренду приміщень, транспортні витрати, витрати на дослідницькі роботи, господарські, відрядження та інші витрати;

- витрати на додаткові матеріали та засоби, які використовуються при наданні послуги (канцелярські товари, запасні частини для медичного устаткування і т.д.);

- трудові витрати – заробітна плата технічному персоналу, адміністрації.

V. Етап формування ціни – визначення рівня рентабельності, введення поправочних коефіцієнтів, експертна оцінка, калькуляція ціни та оформлення прейскуранту.

Оформлення документації – це технічна робота, якою завершується розрахунок цін. Основними підсумковими документами з розрахунку цін є калькуляційні листи і прейскуранти.

VI. Етап корекції ціни – врахування рівня інфляції, розрахунок цін на нові послуги, використання нових методик ціноутворення.

VII. Етап аналізу результатів розрахунку і прийняття відповідних управлінських рішень.

Результати розрахунків слід використовувати для прийняття управлінських рішень, пов'язаних з послугами медичного закладу (ціноутворення, визначення економічної ефективності послуг, побудова системи бюджетів медичного закладу).

Таким чином, визначивши усі етапи ціноутворення медичних послуг, можна сказати, що найвагоміше місце займає етап визначення собівартості медичної послуги, оскільки вона є визначальним показником у формуванні ціни на медичну послугу.

Ціноутворення в системі охорони здоров'я має низку особливостей, які в свою чергу безпосередньо впливають на собівартість і, відповідно, ціну медичної послуги.

По-перше, з точки зору оцінки затрат. Затрати на діагностику та лікування різні, як і різні затрати в поліклініці та стаціонарі, також різні затрати в стаціонарах різних лікувально-профілактичних закладів тощо.

По-друге, є певні проблеми з оцінкою інтелектуальної праці лікарів. Сьогодні практикується платити лікарю визначену ставку і його робочий час обліковувати певною кількістю годин. При такій системі винагороди лікар мало зацікавлений у

результатах своєї роботи. В системі охорони здоров'я складною є саме кількісна оцінка роботи лікаря, як, зрештою, і решти медичного персоналу.

По-третє, складність полягає в оцінюванні ризику роботи медичного персоналу. Незважаючи на засоби індивідуального захисту, професійний ризик для медичного персоналу існує у всіх країнах, незалежно від рівня їх розвитку. Безперечно, що даний ризик медичного персоналу також відіб'ється на вартості надання медичної допомоги. Отже, ціни на медичні послуги зростатимуть залежно від ступеня небезпечності захворювання.

По-четверте, індивідуальність пацієнта і змінність його стану як предмета праці. Динамічність поведінки організму кожного пацієнта практично не дає можливості точно визначити затрати, які необхідні будуть для його лікування. Калькуляцію можна буде провести лише після завершення його лікування.

Таким чином, основою ціноутворення є формування базової ціни на основі собівартості послуг, що забезпечує беззбитковість діяльності приватної медичної практики.

Отже, незважаючи на різноманітність підходів до ціноутворення, для бюджетних установ найоптимальнішим вважаємо метод «витрати плюс прибуток», з врахуванням певного ступеня ризику. Адже бюджетні установи більше цікавлять їхні витрати, ніж попит на медичні послуги. Для приватних медичних закладів доцільним буде використання таких методів ціноутворення, як визначення ціни на основі рівня існуючих цін, орієнтуючись на конкурентів; визначення ціни на основі цільового прибутку, що забезпечить бажаний обсяг прибутку; визначення ціни на основі відчутної цінності послуги, коли медичний заклад впевнений в ексклюзивності та потрібності даної послуги.

На рівень цін впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори: власні витрати на виробництво та реалізацію послуги, ступінь конкуренції, економічна ситуація, місцезнаходження клініки тощо. Але основними з них слід вважати:

- 1) собівартість послуг чи продукції;
- 2) наявність унікальних властивостей послуг;
- 3) ціни на послуги конкурентів;
- 4) можливості отримання достатнього прибутку.

З огляду на викладене можемо зробити висновок про те, що ціна на платну послугу складатиметься:

- із собівартості послуги (обґрунтовані затрати закладу за кожним видом видатків на послугу, подані у грошовому виразі);

- податку на додану вартість за ставками чинного законодавства на послуги у галузі охорони, операції з надання яких закладами охорони здоров'я, що мають на це спеціальний дозвіл, не звільняються від обкладення ПДВ (додаток до постанови КМУ від 05.10.98 р. № 1602);

- граничного рівня рентабельності (прибутку), який не може перевищувати розмір, установлений місцевим органом виконавчої влади.

Список використаних джерел:

1. Васишин Р.Й. Технології розрахунку собівартості і цін медичних процедур та нозологічної одиниці. Алгоритми визначення коефіцієнтів перерозподілу накладних витрат у закладах охорони

здоров'я – основа для створення медико-економічних стандартів / Р.Й. Васишин // Український медичний часопис. – 2006. - № 6 (56) – XI/XII. – с. 28-34

2. Долот В.Д. До проблеми визначення вартості лікування пацієнта в амбулаторно-поліклінічних умовах / В. Д. Долот, Л. А. Ляховченко, Я. Ф. Радиш // Економіка та держава. – 2011. – №12. – С.109–123.

3. Корнацький В.М. Ціноутворення медичної допомоги і вартість здоров'я як національного продукту держави / В.М. Корнацький, О.М. Шевченко // Український медичний часопис. – 2004. - № 3 (41) – V/VI. – с. 77-80

4. Окландер М.А. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / М.А. Окландер, О.П. Чукурна. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 240с.

5. Резнікова В.В. Послуга як правова категорія та ознака посередницьких договорів / В. В. Резнікова // Університетські наукові записки. – 2007. – № 4 (24). – с. 234–240. – Режим доступу: <http://www.univer.km.ua/visnyk/1442.pdf>

6. Сисюк С. В. Визначення вартості платних медичних послуг та їх облікове забезпечення / С.В. Сисюк, Н.М. Зорій // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №2 (6). – с. 181-186.

7. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 21 червня 2012 року № 5007-VI / Сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>