

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНТРАОКУЛЯРНИХ ЛІНЗ ПРИ ВИХОДІ НА РИНОК МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто особливості оцінки конкурентоспроможності продукції на прикладі оцінки конкурентоспроможності інтраокулярних лінз, які використовуються при хірургії катаракти ока. При плануванні виходу продукції на новий ринок надзвичайно важливо правильно оцінити її конкурентоспроможність. Неправильна оцінка конкурентоспроможності продукції може призвести до помилок у розробленні стратегії. Особливістю ринку надання медичних послуг, частиною якого є хірургія катаракти, є те, що рішення приймає експерт (лікар), а не споживач (хворий). Утім, лікування катаракти в більшості випадків відбувається за власні кошти пацієнтів, і Міністерство охорони здоров'я України не розглядає необхідність включення цього захворювання до переліку пакету медичних послуг, який гарантований державою. Отже, при оцінці конкурентоспроможності продукції при виведенні її на новий ринок важливо враховувати технічні параметри, які здатен оцінити лікар, та платоспроможність пацієнта. Стаття містить методiku оцінки конкурентоспроможності інтраокулярних лінз, яка базується на проведених поглиблених інтерв'ю лікарів-хірургів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності продукції, конкурентоспроможність інтраокулярних лінз, катаракта.

JEL classification: I11, I12, M31

Вступ та постановка проблеми. Конкурентоспроможність продукції визначає її здатність задовольняти потреби клієнта в порівнянні з іншими товарами-конкурентами в умовах певного ринку. Ринок медичних послуг суттєво відрізняється від інших тим, що на ньому рішення клієнт (пацієнт) приймає на підставі рекомендацій лікаря і в обмеженнях державного регулювання ринку. Це означає, що на ринку наявні не всі можливі продукти, а тільки ті, які пройшли клінічні випробування або дозволені регулятором (Міністерством охорони здоров'я України) до використання. Вихід нової продукції на ринок медичних послуг потребує суттєвих витрат на отримання схвалення фахівців та наявності позитивних клінічних випадків. Тому перед прийняттям рішення щодо виходу на місцевий ринок медичних послуг фірма повинна оцінити його потенціал та конкурентоспроможність власної продукції.

Щодо ринку інтраокулярних лінз (ІОЛ) ємність ринку визначається потенційною кількістю хворих на катаракту, яким призначено хірургічне втручання і які на нього погоджуються. Зауважимо, що катарактою називається будь-яке помутніння кришталика, чи то невелике локальне помутніння, чи дифузна загальна втрата прозорості, проте, щоб бути клінічно значущою,

катаракта повинна викликати значне зниження гостроти зору або функціональне погіршення [1]. Найпоширенішою є вікова катаракта; утім, вона може розвиватися в результаті дії інших факторів: травм, запалень, метаболічних порушень або порушень живлення та опромінення. Хірургічне видалення катаракти залишається єдиним ефективним методом лікування для відновлення і підтримки зору, на сьогодні також не існує методів профілактичного лікування вродженої чи набутої катаракти. Під час операції відбувається фіксація «штучного кришталика» – інтраокулярної лінзи [2]. Рішення щодо типу ІОЛ приймає хірург залежно від медичних показань. Отже, особливістю оцінки конкурентоспроможності ІОЛ є те, що користуються продуктом пацієнти, а більшість показників конкурентоспроможності здатні оцінити хірурги-офтальмологи (тобто не кінцевий споживач). Для продавців ІОЛ при розробленні власної стратегії важливо знати особливості державного регулювання ринку, рівень конкуренції на ньому та моделі прийняття рішення споживачем. Саме це й розглянуто в цьому дослідженні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методики оцінки конкурентоспроможності підприємства, продукції, товару, послуг доволі

широко розглянуто в навчально-методичній літературі. Дослідження виходу інноваційної продукції на ринок медичних послуг більшою мірою спрямовано в напрямі проведення достатньої кількості клінічних досліджень і меншою мірою використовує маркетинговий інструментарій.

Інтраокулярні лінзи, на прикладі яких показано оцінку конкурентоспроможності продукту при виході на український ринок, використовуються для лікування катаракти. Серед медичних працівників панує стійка впевненість у тому, що ринок невичерпний, отже, завжди буде попит на медичні послуги. Проте поведінка пацієнта, який хворий на катаракту, може бути інакшою. Катаракта не є хворобою, що є причиною смерті [4, с. 95], вона тільки погіршує якість життя, тому хворі можуть продовжувати жити з непродіагностованим захворюванням або відмовитися від лікування з власних міркувань.

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), у світі близько 285 млн людей страждають від порушень зору, а до 2025 р. кількість сліпих унаслідок катаракти може збільшитися до 40 млн [5]. Близько 90 % людей, які страждають від порушень зору, живуть у країнах із низьким рівнем доходу, однією з яких є Україна. За статистичними даними, в середньому у світовій популяції на катаракту страждає понад 70 % населення старше 72 років та близько 20 % у віці 40–60 років. За даними звіту аналітичної компанії Transparency Market Research, до 2018 р. обсяг глобального ринку офтальмологічних препаратів становитиме 21,6 млрд дол. зі стійкою тенденцією зростання на рівні 5,2 % на рік. Очікуване зростання пояснюється зростанням кількості хворих з очними захворюваннями на фоні поширеності цукрового діабету, старіння населення тощо. Найбільшим ринком препаратів для лікування офтальмологічних захворювань є Північна Америка переважно за рахунок державних програм із профілактики очних захворювань і запобігання сліпоті та іншим очним захворюванням людей похилого та старечого віку.

Невирішені частини проблеми. Невирішеним питанням залишається визначення потенційного обсягу українського ринку ІОЛ, особливостей конкурентної ситуації на ньому та чинників, що забезпечать конкурентоспроможність.

Мета та завдання статті. Метою статті є оцінка конкурентоспроможності інтраокулярних лінз для українського ринку надання медичних послуг із лікування катаракти.

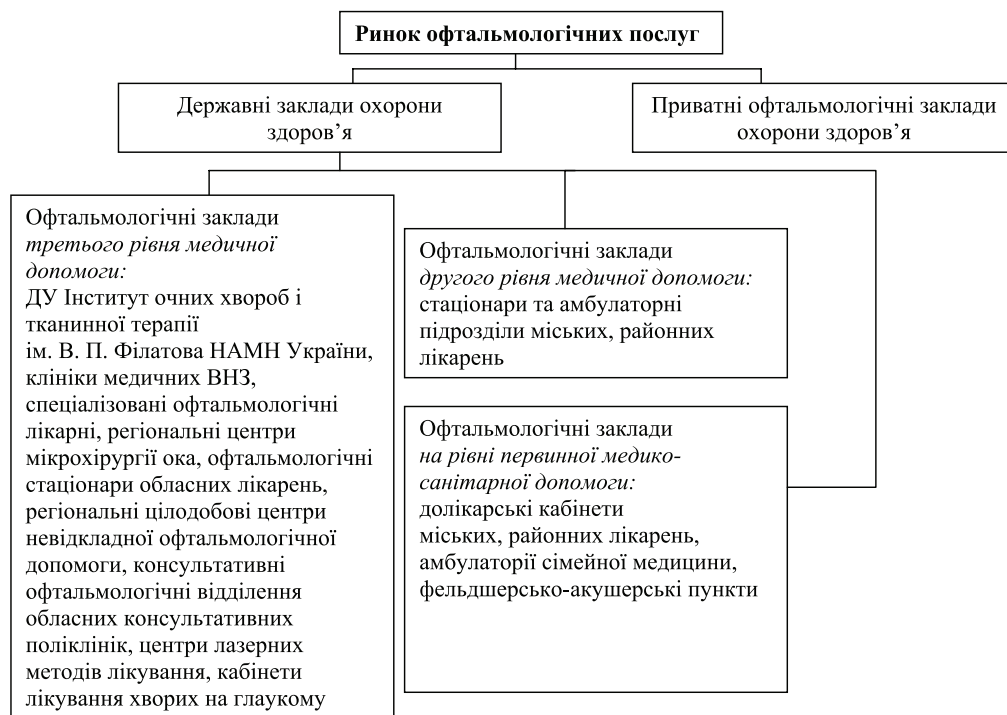
Основні результати дослідження. Перед визначенням конкурентоспроможності ІОЛ на

ринку медичних послуг із лікування катаракти потрібно визначити тип ринку та особливості поведінки суб'єктів на ньому. Передовсім треба зазначити, що, відповідно до чинного законодавства [6], використання терміна «медична послуга» для лікування катаракти є не зовсім коректним. У законодавстві визначено, що медичною допомогою є діяльність професійно підготовлених медичних працівників, спрямована на профілактику, діагностику, лікування та реабілітацію у зв'язку з хворобами, травмами, отруєннями і патологічними станами, а також у зв'язку з вагітністю та пологами. Водночас поняття «медична послуга», яке є дотичним до поняття «медична допомога», наразі залишається не визначеним у нормативних актах, тож його неоднозначно трактують у медичній літературі. Найпоширенішим є визначення медичної послуги як комплексу дій медичного характеру, що спрямовані на покращення якісних характеристик життя та здоров'я, ненадання яких не ставить під загрозу життя чи здоров'я хворого. Отже, лікування катаракти є високоспеціалізованою медичною допомогою, яку надають високоспеціалізовані заклади охорони здоров'я [7]. Коректність використання в цій роботі термінів «ринок медичних послуг» та «ринок офтальмологічних послуг» пояснюється виключно маркетинговим її спрямуванням.

Споживання ІОЛ відбувається в спеціалізованих державних закладах охорони здоров'я третього рівня медичної допомоги та приватних клініках (див. рис.).

Розуміючи, що ємність ринку ІОЛ в Україні – це ймовірний обсяг продажу ІОЛ за рік, для його оцінки виходимо з рівня поширеності захворюваності, кількості профільних високоспеціалізованих закладів охорони здоров'я, чисельності хірургів-офтальмологів та очікуваної кількості операцій. Таким чином, при розробленні стратегії просування інноваційних ІОЛ потрібно оцінити ємність українського ринку та платоспроможність системи охорони здоров'я.

Катаракта посідає перше місце в Україні за поширеністю серед захворювань очей та додаткового апарату. Це обумовлює те, що сьогодні катаракта розглядається не тільки як одна з актуальних офтальмологічних проблем, але і як важлива медико-соціальна проблема. Середній рівень поширеності катаракти за період з 2009 по 2012 рр. становив 539 864 хворих серед усього населення (1171,6 на 100 тис.) та 537 624 хворих серед дорослого населення (1421,5 на 100 тис.). Незважаючи на незмінну частку цієї патології в загальній структурі захворюваності, кількість



Рисунк. Структура ринку офтальмологічних послуг
Джерело: складено автором на підставі [8]

хворих на катаракту в Україні постійно збільшується. В Україні питома вага катаракти серед причин інвалідності по зору зростає з 6 до 16 % [2]. Отже, потреба в лікуванні катаракти зростає, відповідно, і попит на ІОЛ також.

На сьогодні на українському ринку представлено близько 25 моделей ІОЛ різних виробників, зокрема й українського виробництва. Залежно від медичних показань та віку пацієнта призначаються різні види ІОЛ. Отже, ринок є висококонкурентним.

Оцінка конкурентоспроможності продукції відбувається через порівняння економічного ефекту, що створює товар, витрат на його придбання та використання. Проте такий підхід для оцінки конкурентоспроможності ІОЛ буде некоректний, оскільки цінність, яку отримує пацієнт, – це покращення зору, а приймає рішення та надає рекомендації щодо придбання продукту лікар-офтальмолог.

Для оцінки конкурентоспроможності інноваційної ІОЛ та перспектив її виходу на український ринок було проведено поглиблені інтерв'ю з лікарями-офтальмологами, визначено показники якості (див. табл.). Порівняння технічних показників трьох ІОЛ показує, що суттєвою перевагою інноваційної ІОЛ є менший розмір розрізу, відсутність помутніння та мерехтіння. Водночас використання інноваційної ІОЛ вимагає від хірурга високої майстерності. Незважаючи на

чітко виділені переваги інноваційної ІОЛ, хірурги-офтальмологи обережно ставляться до використання нових продуктів. Глибинні інтерв'ю показали, що це викликано можливістю післяопераційних ускладнень та помутніння ІОЛ тощо. Наразі немає однозначної відповіді на питання, що саме спричиняє післяопераційне помутніння ІОЛ: чи фізіологічний стан пацієнта і ліки, які він приймає, чи властивості матеріалу ІОЛ.

Виникають ситуації, коли пацієнт після операції скаржиться на незадовільний фізичний стан через суттєве покращення зору, що пояснюється звичкою організму до «розмитої картинки», і різкість зображення при яскравому світлі викликає в нього дискомфорт. Тому ІОЛ можуть мати захист від ультрафіолету.

Суттєвим недоліком продукту 1 є помірне помутніння лінзи з часом використання. Виробники ІОЛ шукають технічні можливості зменшення післяопераційного помутніння лінзи з моменту використання силікону в оптиці. Помутніння лінз може бути поступовим, так звана «мікроуаль», і не впливати на гостроту зору, а може бути суттєвим, яке не піддається лазерній корекції. Причини післяопераційного помутніння лінз пов'язують із властивостями полімерів, з яких вони виготовляються, у більшості випадків виробники ІОЛ або відкликають лінзи з ринку, або вносять корегування в процес виробництва, пакування, вибір постачальника матеріалу.

Поважний вік більшості пацієнтів і стан їхнього здоров'я вносять обмеження щодо дослідження можливого післяопераційного помутніння ІОЛ при тривалому використанні.

Як уже зазначалося, захворюваність на катаракту є причиною погіршення якості життя, а не смерті, притаманна переважно людям похилого віку, тому на державному рівні на неї звертають недостатньо уваги, про що свідчить відсутність цього захворювання в попередніх державних програмах, зокрема і в останній «Здоров'я 2020: український вимір» [9], а також у програмі «Доступні ліки» [10].

Найбільшу складність під час опитування викликало дослідження економічних показників. Більшість респондентів відмовилися розкривати абсолютні показники цін на продукти різних виробників і дистриб'юторів, вартість операції, витратних матеріалів, повного курсу лікування, відхилення закупівельних цін від цін для пацієнта, утім, доволі легко оперували відносними показниками. З очікуваної захворюваності населення на катаракту треба виділити платоспроможних пацієнтів, оскільки навіть при проведенні операції в державній клініці пацієнт

повинен сплатити вартість витратних матеріалів: ІОЛ, одноразові інструменти тощо. Залежно від фірми-виробника витрати пацієнта на таку операцію можуть становити від 12 000 грн [11]. У приватній клініці хірургічне лікування катаракти може коштувати для пацієнта в діапазоні 50 000–150 000 грн. З огляду на середній рівень призначеної пенсії в розмірі 2228,20 грн/місяць, платоспроможний попит значно менший, ніж потреба. Було зазначено, що інноваційний продукт (нова ІОЛ) з вищою ціною буде негативно сприйнятий ринком. Це пояснюється низькою платоспроможністю пацієнтів, а також невизначеністю та недовірою.

Відсутність у країні страхової медицини та механізму реімбурсації вартості лікування катаракти суттєво звужує ємність ринку ІОЛ. В Україні непоодинокі випадки відмови від хірургії катаракти, що пов'язано з низькою довірою та обізнаністю пацієнтів щодо самої операції, а також медичною бідністю [3]. Під час опитування було зазначено, що впровадження механізму часткової чи повної компенсації вартості витратних матеріалів позитивно вплинуло б на просування нового продукту та значно

Таблиця. Показники якості ІОЛ

Технічний показник	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3 (інноваційний)
Передустановлена ІОЛ	так	так	так (інноваційна система «натисни і поверни»)
Оптична зона	6 мм	6 мм	6 мм
Зменшення ефекту коми через децентралізацію оптичної і зорової осі	так	так	так
Розмір розрізу для лінзи 1Р	2.2 до 2.4 мм	2.2 до 2.4 мм	2.0 до 2.2 мм
Швидкість помутніння	середня	відсутня	відсутня
Заморожування оптичним лезом для корегування дисфотопсії	ні	так	так
Швидкість мерехтіння	помірна	помірна	відсутня
Плазмова обробка поверхні для зменшення швидкості затемнення	ні	так	так
Хірургічне корегування, включаючи астигматизм	конкретні дані відсутні	компенсація з ½ діоптрії	–
Загальний діаметр	12,5 мм	13,0 мм	13,0 мм
Діоптрії RANGE лінзи 1Р	6D - 30D при 0.5 D	6D - 30D при 0.5 D	6D - 30D при 0.5 D
Діоптрії RANGE лінзи 3Р	мінус 7D до 34D	–	–
Оптика з площею леза	так з передустановленням леза	так	так
Характеристика розгортання	прийнятна	прийнятна	відмінна
Жовті тоновані лінзи (=блакитний фільтр) доступні	так	так	так
Прозорі лінзи доступні	так	так	так
Оптичний дизайн	негативна асферичність	негативна асферичність	негативна асферичність

збільшило б кількість операцій. Водночас дослідження завантаженості спеціалізованих лікарень у м. Київ виявило повне використання їхньої потужності. Щорічно в Україні проводиться близько 80 тис. операцій, що й можна вважати розрахунковою ємністю ринку. Ринок ІОЛ в Україні має суттєвий потенціал до зростання, основним обмеженням цього ринку є відсутність механізмів компенсації вартості лікування.

Отже, в результаті проведеного дослідження було оцінено конкурентоспроможність ІОЛ, яка вироблена з інноваційного матеріалу, і вперше планувалося її представлення на українському ринку офтальмологічних послуг. Було показано технічні переваги інноваційної ІОЛ, проте серед розроблених рекомендацій було вказано, що зменшення платоспроможності населення є суттєвим обмеженням ринку. З огляду на це дистриб'ютору ІОЛ рекомендовано розробляти стратегію виходу продукту на український ринок офтальмологічних послуг у двох напрямках: 1) проведення фахових дискусій серед хірургів-офтальмологів, 2) розроблення і впровадження спеціалізованих

державних програм компенсації вартості лікування.

Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень

1. Враховуючи, що в українському законодавстві визначено тільки термін «медична допомога», потребує уточнення вживання терміна «медична послуга». У статті терміни «медична послуга», «ринок медичних послуг», «ринок офтальмологічних послуг» вжито як маркетингові категорії.

2. Дослідження показало суттєвий розрив між виявленими випадками захворюваності на катаракту, потребою в хірургії катаракти (відповідно, потребою в ІОЛ) і фактичною кількістю операцій. Суттєве збільшення ємності ринку ІОЛ в Україні можливо завдяки впровадженню механізму компенсації вартості хірургії катаракти.

3. Незважаючи на те, що технічні характеристики запропонованої інноваційної ІОЛ кращі, лікарі-офтальмологи з пересторогою ставляться до впровадження її у власну практику через вищу вартість інноваційної ІОЛ та існування ризиків післяопераційних ускладнень.

Список літератури

- Офтальмологія / Г. Д. Жабосов, Р. Л. Скрипник, Т. В. Баран та ін. – Київ : ВСВ Медицина, 2011. – 424 с.
- Наказ Міністерства охорони здоров'я України «Уніфікований клінічний протокол первинної, вторинної (спеціалізованої), третинної (високоспеціалізованої) медичної допомоги. Катаракта» від 28.01.2016 № 49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/docfiles/dn_20160128_0049dod_ukr.pdf. – Назва з екрана.
- Черенко Л. М. Нові форми бідності в Україні. Основні прояви та оцінка масштабів явища / Л. М. Черенко // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1 (23). – С. 11–21.
- Населення України за 2015 рік : Демографічний щорічник / Державна служба статистики України. – 2016. – 120 с.
- Universal eye health: a global action plan 2014–2019 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.who.int/blindness/AP2014_19_English.pdf?ua=1. – Title from the screen.
- Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 19.11.1992 № 2801-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>. – Назва з екрана.
- Постанова Кабінету Міністрів України «Перелік платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти» від 17.09.1996 № 1138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-%D0%BF>. – Назва з екрана.
- Наказ Міністерства охорони здоров'я України «Про систему офтальмологічної допомоги населенню України» від 14.05.2013 № 372 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1051-13>. – Назва з екрана.
- Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Концепції загальнодержавної програми “Здоров'я – 2020: український вимір”» від 31.10.2011 № 1164-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=244717787>. – Назва з екрана.
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про забезпечення доступності лікарських засобів» від 17 березня 2017 р. № 152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249827185>. – Назва з екрана.
- Прайс-лист Київського центру терапії та мікрохірургії ока [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kctg.com.ua/prices>. – Назва з екрана.

References

- Zhabojedov, G. D., Skrypnyk, R. L. & Baran, T. V. (2011). *Oftalmologhiia [Ophthalmology]*. Kyiv: Medicine.
- Nakaz Ministerstva ochorony zdorovia Ukrainy “Unifikovany klinichny protokol pervynnoy, vtorynnoy (spezialisovannoy), tretynnoy (vysokospezializovannoy) medychnoy dopomogy. Katarakta” [Decree of Ministry of Health of Ukraine “Unified clinical protocols of primary, secondary (specialized), tertiary (highly specialized) medical care. Cataract”]. (2016). Ministry of Health of Ukraine official web portal. Retrieved from http://www.moz.gov.ua/docfiles/dn_20160128_0049dod_ukr.pdf.
- Cherenko, L. M. (2015). *Novi formy bidnosti v Ukraini. Osnovni proiavy ta otsinka masshtabiv yavyshta [New Forms of Poverty in Ukraine: Key Manifestations Evaluation of Scale of the Phenomenon]*. *Demography and Social Economy*, 1 (23), 11–21.
- Naselennia Ukrainy za 2015 rik : Demografichnyi shchorichnyk [The population of Ukraine for 2015. Demographic Yearbook]*. (2016). State Statistics Service of Ukraine.
- The Universal eye health: a global action plan 2014–2019. (2014). Retrieved from: http://www.who.int/blindness/AP2014_19_English.pdf?ua=1.

6. Zakon Ukrainy "Osnovy zakonodavstva Ukrainy pro ohoronu zdorovia" [Basic Laws of Ukraine on Health Care]. (1992). Verkhovna Rada official web portal. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
7. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Perelik platnyh poslug, jaki nadayutsia v derzhavni zaklady ohorony zdorovia ta vychih medychnykh zaklady osvity" [Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine "The list of paid services provided in public health institutions and in medical institutions"]. (1996). Verkhovna Rada official web portal. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1138-96-%D0%BF>.
8. Nakaz Ministerstva ohorony zdorovia Ukrainy "Pro systemu oftalmologichnoi dopomogy naselennju Ukrainy" [Decree of Ministry of Health of Ukraine "On the System of ophthalmic care in the Ukraine"]. (2013). Verkhovna Rada official web portal. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1051-13>.
9. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zatverdzhennia Kontseptsii zahalnodержavnoi prohramy «Zdorov'ia – 2020: ukraïnskyi vymir»" [Prescript of Cabinet of Ministers of Ukraine "The Concept of the national program «Health – 2020: Ukrainian Dimension»"]. (2011). Verkhovna Rada official web portal. Retrieved from <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=244717787>.
10. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro zabezpechennia dostupnosti likarskykh zasobiv" [Decree of Cabinet of Ministers of Ukraine "On ensuring the availability of medicines"]. (2017). Verkhovna Rada official web portal. Retrieved from <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249827185>.
11. Price List of Kiev Center for Eye Therapy and Microsurgery. (2017). Retrieved from <http://kctg.com.ua/prices>.

N. Chala

EVALUATING THE COMPETITIVENESS OF INTRA-OCULAR LENSES ENTERING A NEW MARKET OF HEALTH CARE

This article focuses on the features of evaluating the competitiveness of the products by assessing the competitiveness of intra-ocular lenses used in cataract surgery of the eye. When planning the release of the product on a new market, it is extremely important to properly evaluate its competitiveness. Incorrect evaluation of the product competitiveness could lead to mistakes in the development strategy. At the same time, in most cases for the therapy of cataract patients pay their own funds. The Ministry of Health of Ukraine does not consider the need to include this disease in the list of health care packages funded by the state. Consequently, when assessing the competitiveness of products brought to a new market, it is important to take into account the technical parameters that a physician can assess and the solvency of the patient. The article contains a methodology for assessing the competitiveness of intraocular lenses.

Keywords: competitiveness, rating of product competitiveness, competitiveness of intra-ocular lenses, cataract surgery of the eye.

Матеріал надійшов 30.04.2017