



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ФАРМАЦІЇ

«СОЦІАЛЬНА ФАРМАЦІЯ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ»

МАТЕРІАЛИ
XI міжнародної
науково-практичної
конференції



30 КВІТНЯ 2026 РОКУ
М. ХАРКІВ

Запропонована модель оцінювання фінансової стійкості ЗОЗ (S) базується на використанні наведених вище ключових показників, які мають різну вагу (значущість), що визначена на підставі проведеного контент аналізу і експертного опитування:

$$S = 0,2K_1 * 0,1 K_2 * 0,25 K_3 * 0,15K_4 * 0,05 K_5 * 0,15 K_6 * 0,1 K_7.$$

Для якісної оцінки рівня фінансової стійкості ЗОЗ доцільно використовувати наступну шкалу: S більше 0,8 – висока фінансова стійкість, мінімальні ризики втрати платоспроможності; S від 0,8 до 0,5 - задовільна фінансова стійкість, заклад має відносно стабільний фінансовий стан, але потрібний жорсткий контроль за витратами; S менше 0,5 - низька фінансова стійкість, існує високий ризик заборгованості по зарплаті.

Впровадження удосконаленої методики діагностики фінансової стійкості сприяє переходу ЗОЗ до моделі адаптивного підприємства. Це забезпечує ефективне управління ризиками, фінансову незалежність закладу та безперебійне надання якісних медичних послуг навіть у кризових ситуаціях.

Перспективи подальших досліджень будуть спрямовані на впровадження предиктивної аналітики у фінансовий менеджмент ЗОЗ.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МОДЕЛЕЙ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МЕДИЧНІ ПОСЛУГИ В ПРИВАТНОМУ МЕДИЧНОМУ ЗАКЛАДІ

Посилкіна О. В.¹, Млавець С.Ф.²

¹Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

²Приватна клініка «INVENTA», м. Черкаси, Україна

o.posilkina@gmail.com

Для приватних закладів охорони здоров'я (ЗОЗ) ціна та якість медичних послуг є визначальними факторами формування їх іміджу та основою конкурентоспроможності. Розроблення зваженої і обґрунтованої цінової політики є критично важливою умовою виживання приватних медичних закладів та їх сталого розвитку на висококонкурентному ринку.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності впровадження в приватних ЗОЗ інноваційних моделей ціноутворення на медичні послуги, орієнтованих на цінність та пацієнта.

Основними методами дослідження, які використовувались у роботі, є: методи наукової індукції та дедукції; історичний метод та метод логічного аналізу; контент-аналіз; коефіцієнтний аналіз та інші.

У сучасних умовах трансформації системи охорони здоров'я України, приватні медичні заклади стикаються з необхідністю адаптації до гібридної моделі фінансування, згідно з якою державні гарантії через Національну службу здоров'я України (НСЗУ) забезпечують стабільність базового доходу, але обмежують рентабельність діяльності. Інноваційні моделі ціноутворення, орієнтовані на цінність (Value-Based Pricing, VBP) та пацієнта (Patient-Centric Pricing), дозволяють перейти від традиційного фіксованого прайсу до динамічних підходів, згідно з якими ціна залежить від досягнутих результатів здоров'я пацієнтів, ступеня врахування їх персоналізованих потреб і ефективності медичних послуг. Це відповідає глобальним тенденціям, коли VBP-підхід сприяє оптимізації витрат і підвищенню якості медичних послуг, що є особливо актуальним чинником для закладів первинної медичної допомоги (ПМД) в умовах обмеженого комерційного сегменту.

Аналіз діяльності приватної клініки «INVENTA», яка була обрана об'єктом дослідження, виявив її сильні сторони, такі як стрімке зростання кількості декларацій та комерційного доходу, але також показав вразливість закладу: надмірну залежність від НСЗУ (97,94–99,01 % доходу) та зниження рентабельності до 16,51 % через випереджуюче зростання собівартості. Проведений SWOT-аналіз діяльності клініки визначив можливості ЗОЗ в розвитку комерційного сегменту через зростання бази лояльних пацієнтів, тоді як дослідження кадрового потенціалу закладу продемонструвало готовність персоналу до інновацій. Отже, проведені дослідження довели, що впровадження VBP-моделей дозволить монетизувати сильні сторони досліджуваного закладу, завдяки заміні фіксованої моделі ціноутворення на гнучку, орієнтовану на результати.

Обґрунтування доцільності впровадження гнучких моделей ціноутворення в приватних ЗОЗ базується на принципах VBP, згідно з якими цінність вимірюється не лише вартістю медичної послуги, а й її впливом на здоров'я пацієнта. Для клініки «INVENTA» це означає перехід від традиційного ціноутворення до еластичних моделей, що враховують попит, сезонність і персоналізацію, з метою підвищення середнього чеку на 20–30 %. Такі моделі ціноутворення узгоджуються з українським законодавством щодо прозорості цін (Закон України «Про ціни та ціноутворення») і вимогами НСЗУ щодо рівного доступу населення до медичних послуг, дозволяючи уникнути дискримінації через сегментацію.

До того ж означені моделі базуються на результатах, персоналізації та зворотному зв'язку, що сприятиме підвищенню лояльності пацієнтів і зростанню рентабельності діяльності закладу до 20-25%. Запропоновані до впровадження в приватному ЗОЗ гнучкі моделі ціноутворення наведені в табл. 1.

Наведені шість моделей ціноутворення є повністю сумісними між собою і можуть впроваджуватись одночасно або поетапно, створюючи гнучку систему VBP, адаптовану саме до умов діяльності приватного ЗОЗ.

Таблиця 1

Запропоновані до впровадження в приватному ЗОЗ моделі гнучких стратегій ціноутворення

Запропонована модель	Коротка характеристика	Переваги	Недоліки
Абонементна модель	Фіксована щомісячна/річна плата за пакет профілактики та пріоритетного доступу.	Стабільний дохід, висока лояльність, рівномірне завантаження.	Канібалізація разових платежів, 15–25 % послуг не використовуються в повному обсязі.
Модель персоналізованого ціноутворення	Ціна коригується за даними ЕМК (ризик, лояльність, соціальний статус).	Максимальна конверсія, індивідуальний підхід, заповнення непікових слотів.	Ризик сприйняття несправедливості, складність захисту даних.
Модель преміального ціноутворення за зручність та сервіс	Надбавка 30–100 % за візити додому, вечір/вихідні, пріоритетний запис.	Чек +40–80 %, заповнення неробочого часу, сильний бренд.	Обмежений сегмент, навантаження на персонал, ризик дискримінації та нерівності за фінансовою ознакою.
Модель залучення високоспеціалізованих лікарів	Консультація топ-експертів (Охматдит, Феофанія, LISOD) очно або онлайн за 1500–4000 грн.	Чек +70–150 %, нова аудиторія, регіональне лідерство.	Високі гонорари експертам, залежність від їх графіку, складні угоди.
Модель еластичних (гнучких) цін	Ціна змінюється в реальному часі за сезоном, часом доби, завантаженістю клініки і персоналу.	Дохід +30–60 %, заповнення слотів на 40–70 %, швидка реакція на попит.	Негативне сприйняття пацієнтами різниці у цінах, потребує прозорої комунікації із пацієнтами
Модель пакетних платежів	Фіксована ціна за повний епізод догляду (курс вакцинації + моніторинг).	Чек +25–50 %, завершеність курсів +30–40 %, легка інтеграція з ІПО.	Ризик перевитрат при ускладненнях, складне адміністрування.

Джерело: власна розробка

Впровадження VBP-моделей ціноутворення на медичні послуги є стратегічно обґрунтованим рішенням для диверсифікації доходів, компенсації зростання витрат та відновлення фінансової стійкості приватних ЗОЗ. Їх застосування узгоджується з глобальними трендами (CMS, EFPIA, McKinsey) та українською медичною реформою, сприяючи довгостроковій конкурентоспроможності приватного медичного закладу.