

**«СПРИЙНЯТТЯ СТУДЕНТАМИ-МЕДИКАМИ
ПОНЯТТЯ ТОВАР, МЕДИЧНА ПОСЛУГА. МЕДИЧНА
ПОСЛУГА ЯК ОБ'ЄКТ РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ»**

ЯВОРСЬКА ЖАННА БРОНІСЛАВІВНА, КАНД., ЕКОН. НАУК,

ДОЦЕНТ КАФЕДРИ СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

Маркетинг в системі охорони здоров'я – система принципів, методів і засобів, що базуються на комплексному вивченні попиту споживачів і цілеспрямованому формуванні медичних послуг закладами охорони здоров'я.





Маркетинг медичних послуг застосовує такі медичні технології: зовнішній маркетинг; спрямований на залучення нових відвідувачів, та внутрішній маркетинг – на підтримку активних постійних клієнтів та заохочення їх до співпраці.

Послуга є результатом продуктивності праці, вираженим у вигляді споживчої вартості, корисного ефекту, що задовольняє які-небудь людські потреби незалежно від їх природи.

Медична послуга – це вид медичної допомоги, що здійснюється медичними працівниками (установами охорони здоров'я) населенню.

Медичні послуги розглядають
зараз як об'єкт ринку
медичних послуг, тому
необхідно знати особливості
медичної послуги, умови її
здійснення.



Товар — все, що може задовольнити потребу та нужду, і пропонується на ринку з метою залучення уваги, придбання, використання чи споживання;

Обмін — акт взаємодії між суб'єктами при якому кожен із суб'єктів як віддає щось, так і отримує;

Угода — комерційний обмін цінностями між двома сторонами.

Товар є ключовим поняттям ринкового виробництва. Товар – це корисний людині продукт праці, призначений для продажу або специфічне економічне благо, вироблене для обміну.



Попит — кількість медичних послуг, які можуть і хочуть придбати споживачі (населення) за певною ціною, у певній кількості та на певній території - **платоспроможне бажання.**

Закон попиту:

При рівних умовах попит на медичні послуги змінюється в обернено пропорційній залежності від ціни.

Пропозиція – певна кількість товарів (послуг) які можуть запропонувати для продажу постачальники у даному часі на даній території.

Закон пропозиції:

При рівних умовах пропозиція змінюється в прямо пропорційній залежності від ціни.

Попит - це сукупність медичних послуг, які бажають і можуть отримати пацієнти за певний проміжок часу за визначеною ціною. Попит - це платоспроможна потреба. Попит та ціна - це взаємопов'язані величини.



Кількісну характеристику зміни попиту від ціни дає коефіцієнт еластичності, відображений у формулі:

$$E_p = \frac{\Delta Q}{\Delta P}, \text{ де}$$

E_p - цінова еластичність попиту;

ΔQ - величина попиту;

ΔP - величина ціни медичної послуги (товару).





Дякую за увагу