

ОТЗЫВ

члена диссертационного совета на диссертацию Опарина Эдуарда Валерьевича на тему:
«Формирование механизма повышения конкурентоспособности частных медицинских
клиник в условиях реформирования системы здравоохранения в России»,
представленную на соискание ученой степени кандидата экономических наук
по специальности 5.2.6. Менеджмент

1. Актуальность темы диссертации.

В современных условиях здоровье становится фактором национальной безопасности, поскольку речь идет о сохранении и наращивании человеческого потенциала страны. Старение населения, рост хронических заболеваний, участившиеся случаи вспышек вирусных инфекций, включая пандемию Covid-19, создают дополнительную нагрузку на ресурсы здравоохранения, требуют серьезной и комплексной трансформации всей системы здравоохранения. Реализуемая в РФ программа «Развитие здравоохранения» и связанные с ее реализацией преобразования, происходящие в настоящий момент в российской сфере здравоохранения, нацелены на решение задач увеличения продолжительности жизни, снижения смертности трудоспособного населения и повышение доли населения, удовлетворенного качеством оказываемой им медицинской помощи. Решение этих задач требует серьезных изменений в управлении здравоохранением, включая формирование баланса между государственными и частными медицинскими организациями как полноправными участниками их решения, способными внести вклад в достижение национальных целей по всеобщему охвату услугами здравоохранения. В свою очередь, перед медицинскими организациями стоит необходимость ответа на новые вызовы, который предполагает новые управленческие решения, создание новой модели работы клиник, внедрение инновационных медицинских технологий, развитие международной конкурентоспособности.

Все это определяет высокую актуальность диссертации Э.В. Опарина, в которой поставлена и решена задача выработки механизма повышения конкурентоспособности организаций частной медицины применительно к условиям их работы в современной России.

2. Новизна полученных результатов и выводов.

Научная новизна исследования определяется авторским подходом к выявлению факторов конкуренции, определяющих конкурентные стратегии частных медицинских клиник, и анализу путей повышения их конкурентоспособности с учетом характеристик российской институциональной среды. Автором развиты и дополнены теоретико-

методические и научно-прикладные подходы к формированию механизма повышения конкурентоспособности таких организаций как субъектов предпринимательской деятельности.

К наиболее существенным результатам, полученным лично автором и характеризующимся новизной, можно отнести следующие:

- уточнено определение медицинской услуги как комплекса услуг персонального здравоохранения, направленных на укрепление здоровья человека, и включающих своевременную профилактику, диагностику и лечение заболеваний, реабилитацию, паллиативную помощь и долгосрочный уход (стр.29-30);
- показана эволюция подходов к оценке конкурентоспособности медицинских клиник и выявлено, что специфические черты медицинских услуг не позволяют применять к рынку медицинских услуг научные и практические наработки анализа конкурентоспособности других услуг (стр. 37-53);
- представлен глубокий анализ современного состояния, особенностей и специфики конкуренции в частном секторе здравоохранения России (стр.74-109) и выделены факторы, влияющие на конкурентоспособность и определяющие конкурентную позицию и конкурентные преимущества в сфере платных медицинских услуг: обострение конкуренции за медицинский персонал, усиление конкурентных позиций государственных медицинских учреждений, рост концентрации рынка и укрупнение сетевых клиник, интеграция частных клиник в единую национальную систему здравоохранения как фактор конкурентной борьбы , недобросовестная конкуренция, расширение спектра услуг и ценовая конкуренция между частными клиниками (стр. 109-119);
- выделены основные типы стратегий, способствующих повышению и сохранению конкурентоспособности медицинских клиник (стр.139-140) и разработана авторская методика оценки конкурентоспособности частных медицинских клиник (с.141-143);
- предложен и обоснован авторский подход к формированию механизма повышения конкурентоспособности частных медицинских клиник, сформулированы основные направления повышения конкурентоспособности частных многопрофильных клиник (стр. 167-168).

3. Обоснованность научных положений и выводов, сформулированных в диссертации.

Обоснованность и достоверность научных положений и выводов, сформулированных в диссертации, подтверждаются корректной постановкой цели и задач исследования,

грамотным использованием общенаучных и частных методов познания, экономико-статистических методов, методов табличной и графической интерпретации данных, экспертных оценок, корреляционно-регрессионного анализа, качественной проработкой существенного массива научных трудов российских и зарубежных исследователей.

Достоверность результатов исследования подтверждается также апробацией полученных в ходе исследования положений в виде научных докладов на всероссийских и международных конференциях.

Анализ содержания публикаций автора по теме исследования и текста диссертации позволяют сделать вывод о достаточной степени обоснованности результатов исследования.

4. Замечания по диссертационной работе.

Наряду с достоинствами диссертационной работы следует высказать ряд критических замечаний:

- на наш взгляд, нецелесообразно рассматривать маркетинговую стратегию медицинской организации в чисто коммерческом аспекте («активная коммерческая составляющая и маркетинг» - стр. 168, 189), что сужает поле маркетинговой составляющей до реализации отдельных узких задач («разработка маркетинговой, продуктовой и сбытовой стратегий» - стр. 172). С учетом специфики сферы здравоохранения как сферы услуг важен акцент не на коммерческое продвижение, а на реализацию принципов маркетинга отношений и совместное создание ценности медицинской услуги (модель медицинской услуги как особого товара-объекта представлена, в частности, в диссертации и публикациях А.А. Костанян);
- характеризуя формы ГЧП в сфере здравоохранения, автор говорит о четырех формах, при этом следует перечисление: совместное предприятие; концессия; аутсорсинг; сотрудничество в лечении гемодиализа; альтернативные проекты (стр. 135). Представляется, что сотрудничество в лечении гемодиализа выбивается из логики перечисления, а включение еще одного, пятого пункта (альтернативные проекты) вызывает вопрос, считать ли в таком изложении альтернативные проекты пятой формой ГЧП и являются ли все альтернативные проекты чем-то однородным;
- представляется, что для расширения результатов исследования можно было бы кратко охарактеризовать возможность применимости предложенного механизма повышения конкурентоспособности медицинских клиник в целях совершенствования деятельности государственных медицинских организаций, выделив элементы, которые являются ключевыми для любой медицинской клиники в контексте

российского здравоохранения, и элементы, которые требуют адаптации для государственных.

Высказанные замечания не снижают общей положительной оценки диссертационной работы, которая вносит существенный вклад в развитие концептуальных основ и практических подходов к исследованию конкуренции и конкурентоспособности в сфере здравоохранения на современном этапе.

Диссертация Опарина Эдуарда Валерьевича на тему: «Формирование механизма повышения конкурентоспособности частных медицинских клиник в условиях реформирования системы здравоохранения в России соответствует основным требованиям, установленным Приказом от 19.11.2021 № 11181/1 «О порядке присуждения ученых степеней в Санкт-Петербургском государственном университете», соискатель Опарин Эдуард Валерьевич заслуживает присуждения ученой степени кандидата экономических наук по специальности 5.2.6. Менеджмент. Пункты 9 и 11 указанного Порядка диссертантом не нарушены.

Член диссертационного совета,
профессор кафедры прикладной
институциональной экономики,
зав. лабораторией институционального анализа
экономического факультета ФГБОУ ВО
«Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова»,
доктор экономических наук, профессор

26.01.2022

119991, Российская Федерация,
Москва, Ленинские горы, 1-46
тел.: +7 (495) 939-28-82
E-mail: m.sheresheva@mail.ru

