

УДК 336.647

Інна Іринчина (Україна)

JEL classification: F13, F53, K33

Інна ІРИНЧИНА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана, Україна
E-mail: irynchyna@gmail.com
ORCID:0000-0003-3389-7726
<http://www.researcherid.com/rid/L-4661-2018>

© Інна Іринчина, 2020

Отримано: 28.01.2020 р.
Прорецензовано: 06.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФОРМАТУ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНИХ УСТАНОВ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Формування сучасної моделі розвитку національної системи охорони здоров'я передбачає наявність економічно ефективних і фінансово окупних медичних закладів. Колаборація економіки та медицини покликана сприяти трансформації існуючих лікарень в медично й економічно ефективні суб'єкти національного ринку медичних послуг в умовах глобальних загроз здоров'ю людини і дефіциту бюджетних коштів. Методи й інструменти економічного аналізу мають бути покладені в основу формування моделі рентабельного медичного бізнесу.

Мета. Обґрунтування алгоритму формування економічно ефективних суб'єктів медичного бізнесу на основі економічного аналізу за умов реформування національної системи охорони здоров'я.

Метод (методологія). Методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції застосовано при визначенні сучасних тенденцій та проблем розвитку нового формату самофінансування медичних закладів в умовах формування національної економіки здоров'я й формування алгоритму розвитку рентабельних медичних установ.

Результати. Запропоновано застосовувати критерії оцінки рішень задля досягнення фінансово-економічної ефективності функціонування медичних закладів: effectiveness – медична ефективність; cost effectiveness – економічна ефективність; necessity – необхідність; feasibility вірогідність реалізації/здійсненості. Виокремлені фактори потенційного успіху медичного бізнесу та інвестиційної привабливості.

Запропоновано модель прорахунок потенційної прибутковості медичної установи за співвідношенням наявних ресурсів (цінності медичних послуг та медичних технологій) та часом, необхідним на запровадження оновленої ідеї (місії) медичного бізнесу.

Вибудовано, на основі методів та інструментів економічного аналізу, алгоритм формування медичного бізнесу або вдосконалення існуючого формату медичного закладу в умовах національної економіки здоров'я.

Іринчина І. Економічний аналіз як інструмент трансформації формату діяльності медичних установ. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 53-59.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.053>

Ключові слова: алгоритм формування медичного бізнесу; економічний аналіз; економічна ефективність; економіка здоров'я; колаборація; модель медичного бізнесу; медична установа; медична ефективність; рентабельність; система охорони здоров'я; стратегічний менеджмент.

UDC 336.647

Inna Irynychyna (Ukraine)

JEL classification: F13, F53, K33

Inna IRYNCHYNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Trade and
Marketing,
Kiev National Economic University named after
Vadym Hetman, Ukraine
E-mail: irynychyna@gmail.com
ORCID: 0000-0003-3389-7726
<http://www.researcherid.com/rid/L-4661-2018>

© Inna Irynychyna, 2020

Received: 28.01.2020
Revised: 06.02.2020
Accepted: 26.02.2020
Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ECONOMIC ANALYSIS AS A TOOL OF TRANSFORMATION OF THE FORMAT OF ACTIVITY OF MEDICAL INSTITUTIONS

ABSTRACT

Introduction. The formation of a modern model of development of the national health care system presupposes the existence of economically efficient and financially viable medical institutions. The collaboration of economics and medicine is designed to facilitate the transformation of existing hospitals into medically and economically efficient actors in the national health care market in the face of global threats to human health and budget deficits. Methods and tools of economic analysis should be the basis for the formation of a model of profitable medical business.

Goal. Substantiation of the algorithm for the formation of cost-effective medical business entities based on economic analysis in terms of reforming the national health care system.

Method (methodology). Methods of analysis and synthesis, induction and deduction are used in determining current trends and problems of development of a new format of self-financing of medical institutions in the formation of the national health economy and the formation of an algorithm for profitable medical institutions.

Results. It is proposed to apply the criteria for evaluating decisions to achieve financial and economic efficiency of medical institutions: effectiveness - medical efficiency; cost effectiveness - economic efficiency; necessity - necessity; feasibility probability of realization / feasibility. Factors of potential success of medical business and investment attractiveness are singled out.

A model of calculating the potential profitability of a medical institution according to the ratio of available resources (value of medical services and medical technologies) and the time required to implement the updated idea (mission) of the medical business is proposed.

An algorithm for forming a medical business or improving the existing format of a medical institution in the conditions of the national health economy has been built on the basis of methods and tools of economic analysis.

Irynychyna, I. (2020). Economic analysis as a tool of transformation of the format of activity of medical institutions. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 53-59.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.053>

Keywords: algorithm of medical business formation; economic analysis; economic efficiency; health economics; collaboration; medical business model; medical institution; medical efficiency; profitability; health care system; strategic management.

Вступ

Реформування національної системи охорони здоров'я передбачає раціоналізацію діяльності медичних закладів. В умовах дефіциту бюджетного фінансування галузі й зростання глобальних загроз здоров'ю населення, вирішення яких передбачає залучення значних фінансових та інноваційних ресурсів – функціонування медичних закладів як економічно ефективних структурних елементів є єдиним ґрунтовним рішенням. В основі трансформації медичних закладів – комплексний економічний аналіз та фінансове обґрунтування альтернативних варіантів подальшого їх ефективного розвитку. «Гроші йдуть за пацієнтом» – ключовий формат реформування національної системи охорони здоров'я.

У спадок сфері здоров'я держави, залишилася неефективна структура медичних закладів, неефективний внутрішній і зовнішній менеджмент лікарень – внаслідок відсутності в управлінців економічних знань, відсутність практики застосування маркетингових технологій й безвідповідальність до власного здоров'я населення – споживача медичних послуг. Безкоштовний товар, послуга – не мають цінності – відповідальність має грошовий вимір – цей висновок є результатом багаторічного дослідження практики надання медичних послуг у більш як 80-ти країнах Світової співдружності [1]. Окрім того, наявність на балансі не прибуткових структур – ідальні, транспортного відділу, не кон'юнктурних відділень тощо, викривлює структуру доходів і витрат лікарні і робить її збитковим об'єктом, що є абсолютним парадоксом в умовах першочерговості здоров'я для людини, а людини для суспільства. Тому, застосування економічних методів та інструментів при впорядкуванні структурних елементів національної системи охорони здоров'я покликано сприяти формуванню потужних, економічно доцільних й фінансово окупних суб'єктів медичного бізнесу.

Мета статті

Мета статті – обґрунтування алгоритму формування економічно ефективних суб'єктів медичного бізнесу на основі економічного аналізу за умов реформування національної системи охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу статті

Метою науково дослідження є сприяння ефективній трансформації закладів охорони здоров'я. Поза належності лікарні до державної форми власності, приватної або ж державно-приватного партнерства, ринкові умови господарювання є об'єктивними умовами майбутнього функціонування національної моделі

системи охорони здоров'я або ж національної моделі економіки здоров'я – відповідно до трендів Глобального розвитку.

Науково дослідження базувалося на загальнонаукових та спеціальних методах. Зокрема, методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції застосовано при визначенні сучасних тенденцій та проблем розвитку нового формату самофінансування медичних закладів в умовах формування національної економіки здоров'я. Методи порівняльного й системного аналізу та синтезу, наукових узагальнень, історичний метод, а також аналітичний метод застосовано при визначенні алгоритму формування економічно ефективної моделі медичного бізнесу у національній системі охорони здоров'я у період її трансформації у формат економіки здоров'я.

Дефіцит Бюджетних коштів асигнованих на галузь медицини характерний для фактично усіх держав Світогосподарської системи. Стан з економічною ефективністю трансформації медичних закладів в Україні ускладнюється в умовах пандемії й перспектив виникнення нових загроз здоров'ю людини – основному ресурсу національної економічної системи. Динамічний розвиток Глобального торговельно-економічного середовища під впливом динаміки виникнення і поширення новітніх захворювань, що вимагає значних фінансових, професійних, інформаційних, технологічних ресурсів. Україна, як і більшість держав у стані реструктуризації національних економічних систем, у стані реформування національної системи охорони здоров'я, у стані пошуку раціональних, з огляду на медичну й економічну ефективність моделей функціонування медичних закладів. ВВП на душу населення в Україні станом на 2019 р. склав 3649 дол. США при чисельності населення в 42 млн. 3,2% ВВП передбачено витратити на систему охорони здоров'я, хоча за підсумками 2019 року – асигнування становили 2,9% ВВП [1]. Тобто 89 дол. США на 1 особу на рік передбачено витратити на здоров'я з Державного Бюджету. При 20% щорічному зростанні фармацевтичного ринку, викликаного інноваційним навантаженням на компанії Дефіцит фінансування галузі здоров'я, обумовлює необхідність трансформації моделі функціонування медичних закладів і передбачає потребу їх самофінансування.

Проведене дослідження ефективності менеджменту лікарень Києва та областей України засвідчило, що 7 з 10 власників (управлінців) медичного бізнесу/ чи то головних лікарів медичних установ – виконують роль *операційного директора*. 6 з 10 не усвідомлюють суті проблем, що стоять перед ними в трансформаційних умовах. 8 з 10 не реалізують свої ідеї внаслідок: – невивбудованих бізнес-процесів;

- відсутності дисципліни реалізації;
- тиску зовнішнього середовища.

На сьогодні, 77% населення України підписало декларації із сімейними лікарями, що сприятиме як електронному обліку пацієнтської бази так і обліку коштів, що мають надходити до лікарень за пацієнта з державного Бюджету [1]. Проте, станом на 2020 рік відсоток з ВВП не збільшився, а за умов падіння ВВП на 4% в умовах пандемії, актуалізується необхідність відпрацювання національної моделі «Економіки здоров'я», згідно відпрацьованій світовій практиці країн ЄС, північної Америки, Японії та провідних країн Азії.

Аналіз світової практики функціонування галузі медицини, дозволив виокремити чотири ключових критеріїв оцінки рішень задля досягнення фінансово-економічної ефективності функціонування медичних закладів:

- effectiveness – медична ефективність – передбачає вивчення якості медичних послуг та ефективності лікування на підставі оцінювання доказових даних (протоколи лікування) (персоналізована медицина).
- cost effectiveness – економічна ефективність – передбачає порівняння витрат з ефектом від лікування, який, до прикладу, може вимірюватися у додаткових роках життя людини.
- necessity – необхідність – досліджуються етичні та соціальні аспекти, вплив на суспільство.
- feasibility ймовірність реалізації/здійсненності – аналізується правова та організаційна забезпеченість прийнятого рішення.

Сучасний формат функціонування медичної установи передбачає її потребу знаходити своє місце на ринку медичних послуг засобом аналітичної роботи над питаннями: 1) яка галузь медичних знань стане вжитою у перспективі, внаслідок дослідження статистичних даних по захворюваності з причин (слід досліджувати) чи то особистих зловживань чи то соціальних, виробничих та екологічних обставин тощо; 2) в умовах інклюзивності попиту – оцінку купівельної спроможності споживача медичної послуги і передбаченим обсягом державного фінансування тих чи інших категорій населення по тим чи іншим захворюванням; 3) фінансово-економічне обґрунтування й правовий характер подальшого функціонування медичної установи.

При раціоналізації структури відділень медичного закладу з огляду на необхідність досягнення прибуткового їх функціонування або ж при започаткуванні нового медичного бізнесу слід виходити з факторів потенційного успіху медичного бізнесу, виявлених за результатами економічного аналізу. Зокрема:

1. Слід виходити з потенційної динаміки та обсягів поширюваності хвороби – провівши

багатофакторний аналіз на основі дослідження споживачів медичних послуг.

2. Аналіз умов функціонування приватної медицини засвідчив, що по багатьом напрямкам медичних послуг відсутнє конкурентне середовище у форматі надання високоякісного обслуговування і супроводу.

3. Аналіз засвідчив, що конкуренція з державною медициною в умовах трансформаційного періоду, переважно зосереджена виключно у великому госпітальному бізнесі.

4. Конкуренція при започаткуванні нового медичного бізнесу зосереджена на пошуку лікарів, команди лікарів, міждисциплінарної команди фахівців, які і є першочерговою умовою успіху й прибутковості медичного бізнесу. І тільки у другу чергу привабливість медичного бізнесу для клієнтів обумовлена технологічним оснащенням.

На сьогодні, найбільш вжиті галузі у приватній медицині України розподілені наступним чином: 50% належить стоматологічним послугам, 20% – займає діагностика, 15% (1/6 ринку) належить гінекології та урології, 7% – косметологія й решта – 8% припадає на всі інші [2].

Інвестиційна привабливість медичних закладів обумовлена наступним:

1. Медицина – це той бізнес, що завжди вжитий
2. Медицина – це тренд світового розвитку
3. Ріст попиту на якісну медицину
4. Медичний бізнес – це бізнес який можна завжди продати (капіталізувати)
5. Медицина здатна генерувати постійний грошовий потік.

Умова прибутковості вкладень обумовлена розумінням суті медицини, необхідності подолання “хвороби зростання” медичного бізнесу, що, як правило, характерно для медичних працівників й пояснює вимогу реформ стосовно економічної освіти у менеджерів різного рівня медичних закладів. Медики-управлінці, оздоблені економічними знаннями спроможні формувати діяльність лікарень на основі стратегічного (а не інтуїтивного) менеджменту, що:

1. Сприяє комунікативності медичної установи із навколишнім середовищем
2. Покращує внутрішню координацію медичної установи.
3. Мотивує до “кооперації” працівників усіх відділень та напрямків при чіткому розумінні цілей – розвиток кожного відділення в рамках і напрямках розвитку медичної установи у цілому – основи мультикомандної системи менеджменту, відпрацьовану у клініках США [3].
4. Гарантує ріст якості рішень внаслідок урахування релевантних факторів та альтернативних варіантів.

www.econa.org.ua

5. Забезпечує готовність до змін та інновацій на відміну від захисної реакції інтуїтивного менеджменту.

6. Обумовлює формування реалістичної моделі майбутніх результатів.

7. Передбачає раціональне використання та розподіл ресурсів та їх доступність в необхідний момент на основі економічних методів та інструментів.

Стратегічне управління у галузі медицини – це не жорстко формалізований – а безперервний, творчий, гнучкий процес. Ефективність медичного бізнесу на стратегічному рівні забезпечується створенням конкурентної бізнес-моделі. Модель прибуткового функціонування медичної установи це концепція майбутнього співвідношення попиту й пропозиції стосовно надання конкретної медичної послуги.

На базі практичного досвіду економічної роботи у сфері медицини та із залученням наукових методів економічного аналізу нами розроблений наступний алгоритм формування медичного бізнесу або вдосконалення існуючого формату медичного закладу.

1. Визначення ідеї функціонування медичного бізнесу (яка б сприяла медичній та економічній ефективності існуючої лікарні чи побудові нового медичного бізнесу).

2. Формулювання місії медичного бізнесу.

3. Оцінка ідеї з огляду на медичну ефективність.

3.1. Професійний склад за оцінкою на критерії якості медичних послуг

3.2. Медичні технології та їх інноваційність;

3.3. Варіанти персоналізованої медичної допомоги та варіанти протокольної медичної допомоги у при захворюваннях у рамках обраної медичної спеціалізації.

4. Оцінка ідеї медичного бізнесу за критеріями економічної ефективності.

4.1. Аналіз ринку – оцінка умов і факторів зовнішнього середовища: хто конкуренти – їх сильні та слабкі сторони; хто споживачі – їх вік, купівельна спроможність, споживчі потреби, уподобання, поведінкові особливості та ін..

4.2. Внутрішній аналіз – оцінка структури лікарні – рентабельності відділень

4.3. Співставлення внутрішніх ресурсів із зовнішньою кон'юнктурою ринку медичної послуги, що Ви пропонуєте.

Виконання 1-го етапу передбачає визначення ідеї бізнесу, у формулюванні суті медичного бізнесу – цінної не задоволеної потреби/unmet needs/ задля формування конкурентоспроможної пропозиції – медичної послуги для потенційних споживачів-пацієнтів, з обґрунтуванням:

1) Наявності ресурсів – професійних, фінансових, технологічних, інформаційних та ін.. як передумови конкурентоспроможної пропозиції;

2) Трендів розвитку національного та світового ринку медичних послуг

Наступним 2-м кроком є оформлення ідеї медичного закладу у форматі місії. Формулювання місії медичного бізнесу є вимогою часу задля як для презентації у зовнішньому середовищі, так і в якості дієвого інструменту team- building при формуванні мультикомандної системи управління. Місія медичного бізнесу – це концепція заснування та розвитку яка передбачає:

– Формулювання у простій і зручній формі сприйняття;

– В основі її має бути завдання задоволення потреб і інтересів клієнта;

– має давати відповідь для клієнта – чому Ваш медичний бізнес найкращий для нього.

До прикладу, місія однієї із провідних клінік США «Mayo Clinic Mission and Values Mission» сформульована наступним чином: «Ми забезпечуємо суспільство висококласними медичними послугами та інноваційними продуктами запобігання хвороб та профілактики хвороб 24/7» [9].

Стосовно реалізації ідеї медичного бізнесу на 3-му етапі «Оцінка ідеї з огляду на медичну ефективність», ми як економісти, акцентуємо увагу на необхідності аналізу перспектив подальшого розвитку галузі медицини. Так дослідження трендів розвитку «ринку здоров'я» виявило наступні характеристики інноваційного розвитку:

1. IT Health goods /Діагностика – Серцева недостатність браслет, намисто і годинник – тестування.

2. 3D друк/ протезування/ біонічні кінцівки.

3. Мобільні програми/ відстеження щоденних схем сну, підрахунку калорій, дослідження варіантів лікування і навіть моніторинг серцевого ритму.

4. Технології віддаленого моніторингу.

5. Комунікація у форматі соціальних мереж.

6. Data science.

1. 4-й етап «Оцінка ідеї медичного бізнесу за критеріями економічної ефективності» передбачає аналітичну роботу. Першочерговим тут є прорахунок рентабельності ідеї за часом і ресурсами. Так, ми пропонуємо наступну економічну технологію прорахунку:

2. Прогнозне значення прибутковості = Співвідношенні ресурсів по реалізації ідеї медичного бізнесу до часу на реалізацію ідеї у стан функціонування медичного бізнесу. Тобто, чим потужнішою є ресурсна база у складі професійного складу та технологічного, інформаційного, технічного забезпечення й меншим час на відкриття медичної установи – тим рентабельнішим слід

очікувати результат функціонування. Модель розрахунку виглядає наступним чином:

$$R (mb) = HS(v*c) + HT/t, \quad (1)$$

де $R (mb)$ – прибутковість медичного бізнесу,
 $HS(v*c)$ – цінність медичних послуг (надана кількість за видами помножена на їх вартість).

HT – медичні технології за їх цінністю і інноваційністю при лікуванні захворювань або їх діагностиці, по кожному з видів хвороб.

t – час необхідний на заснування медичного бізнесу (від ідеї до запуску в експлуатацію).

У свою чергу, оцінка умов зовнішнього середовища передбачає виявлення як конкурентів, партнерів, так і клієнтської бази – потенційних споживачів медичних послуг:

- аналіз конкурентного середовища – виявлення наявних та потенційних учасників-конкурентів ринку медичних послуг Вашого профілю;
- оцінку і прогноз попиту на медичну послугу – обсяги споживчого ринку у динаміці.

Аналіз зовнішнього середовища медичного бізнесу за сучасних умов розвитку України передбачає моніторинг:

- Національного законодавчого регламентування;
- конкурентного середовища внутрішнього ринку;
- ризиків міжнародної експансії;
- кон'юнктури споживачьких запитів (пацієнтських захворювань).

Реалізація бізнес-моделі медичного бізнесу потребує відповіді на питання:

1. Хто Ваш цільовий сегмент клієнтів?
2. В чому їх проблематика та потреби?
 - неявні; явні; гостра необхідність;
 - як на сьогодні, цільові клієнти задовольняють свої потреби.
3. Формування власної ідеальної пропозиції клієнту
4. Які альтернативи існують на ринку – в чому вони кращі/гірші за Вас?
5. Чому клієнт оберє Вас?
6. Чому клієнт залишиться лояльним до Вас після 1-го звертання?
7. Як ринок медичних послуг (обраного профілю) буде сприймати Ваш медичний бізнес (Вашу пропозицію)? Що про нього будуть говорити?
8. Методи та технології просування на ринку Вашої пропозиції медичних послуг?

Відповідь на означені вище питання дозволять моніторити стан конкурентоспроможності медичної установи й відповідно досягати належного рівня рентабельності, економічної ефективності та фінансової окупності.

Підсумовуючи, слід представити етапи організаційної діяльності менеджменту при заснуванні медичного бізнесу:

Етап 1. Державна реєстрація – Правове впорядкування медичного бізнесу.

Етап 2. Місце для здійснення медичного бізнесу /вивчаємо вимоги до метражу обраної спеціалізації згідно законодавства/.

Етап 3. Проведення переліку експертиз та укладення Договорів – Санепідеміологічний Висновок.

Етап 4. Пожежний Висновок – сигналізація.

Етап 5. Отримання Ліцензії.

Заключним етапом економічного аналізу по формуванню економічно ефективного та фінансово окупного медичного закладу є процес мінімізації ризиків при впровадженні оновленої концепції ідеї медичного бізнесу в умовах невизначеності є розробка й прорахунок декількох варіантів досягнення мети.

1. Розробка альтернативних стратегій розвитку ідеї (мінімізація ризиків).
2. Вибір стратегії (за критеріями медичної та економічної ефективності).
3. Реалізація стратегії.
4. Контроль.

Обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії /моделі розвитку медичного закладу з обраних альтернативних варіантів (2-3 альтернативи на основі чи то 1) низьких витрат; чи то 2) диференціації; чи 3) концентрації) на основі показників потенційної прибутковості. В основі вибору:

- максимізація конкурентних переваг;
- мінімізація відносно слабких сторін! (“-” це “+”).

Висновки та перспективи подальших розвідок

У сучасних трансформаційних умовах розвитку як Глобальної економічної системи так і її суб'єктів – національних економічних систем, незмінним є цінність людини, якісних та кількісних характеристик її життя. Формування сучасної моделі розвитку національної системи охорони здоров'я передбачає наявність економічно ефективних і фінансово окупних медичних закладів. За результатами проведеного науково-практичного дослідження нами сформовано алгоритм трансформації розвитку медичних установ згідно сучасних вимог або ж заснування новітнього медичного бізнесу. Медичний бізнес складно вибудовується в умовах переходу від застарілої системи охорони здоров'я до моделі національної економіки здоров'я. Колобарація медицини й економіки це новий формат функціонування національної системи охорони здоров'я. Методи та інструменти економічного аналізу покликані сприяти вибудові економічно й медично ефективних та фінансово окупних медичних установ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гарніш Верн. Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків. Київ: Наш формат, 2018. 328 с.
2. Официальный статистический сайт Украины. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Международный статистический сайт. URL: <http://www.tradingeconomics.com>.
4. Заліська О. М. Фармакоэкономика. Львів: Афіша, 2007. 400с.
5. ISPOR 2020 Top 10 HEOR Trends Report. URL: <https://www.ispor.org/heor-resources/about-heor/top-10-heor-trends>.
6. Офіційна сторінка SAFEMed в Україні. URL: <https://www.usaid.gov/who-we-are/mission-vision-values>.
7. Офіційний сайт WTO URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm.
8. Всемирная организация здравоохранения / Европейское региональное бюро. Заявление – Итогом восстановительных мер должно стать формирование новой экономики – экономики благополучия. URL: <https://www.euro.who.int/ru/media-centre/sections/statements/2020/statement-recovery-must-lead-to-a-different-economy,-an-economy-of-well-being>.
9. Офіційний сайт Clinic Mayo. URL: <https://www.mayoclinic.org/about-mayo-clinic>.

REFERENCES

1. Garnish, Vern (2018). *Masshtabuvannya biznesy. Pokrokovaya strategiya zbilshenya pribytkiv*. Kyiv: Nash format.
2. Official Statistical Site of Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. International Statistical Site. Retrieved from: <http://www.tradingeconomics.com>.
4. Zalisska, O. M. (2007). *Farmakoeconomika [Pharmacoeconomics]*. Lviv: Billboard.
5. ISPOR 2020 Top 10 HEOR Trends Report. Retrieved from: <https://www.ispor.org/heor-resources/about-heor/top-10-heor-trends>.
6. Oficiyniy Websait SAFEMed in Ukraine. Retrieved from: <https://www.usaid.gov/who-we-are/mission-vision-values>.
7. Oficiyniy Websait WTO. Retrieved from: https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_sectors_e.htm.
8. Vsesvitnya Organizaciya Ohorony Zdorovya WHO (World Health Organization). (2020). Retrieved from: <https://www.euro.who.int/ru/media-centre/sections/statements/2020/statement-recovery-must-lead-to-a-different-economy,-an-economy-of-well-being>.
9. Oficiyniy Websait Clinic Mayo. Retrieved from: <https://www.mayoclinic.org/about-mayo-clinic>.