

## Компетенции, обуславливающие личностную успешность предпринимателя в сфере медицинских услуг

Игорь Дроздов, Дмитрий Ширяев

Дальневосточный федеральный университет, Владивосток, Россия

### Информация о статье

Поступила в редакцию:

09.11.2021

Принята

к опубликованию:

26.11.2021

УДК 37:334.72

JEL L26, M11, M21

### Ключевые слова:

компетенция, предприниматель, предпринимательство, медицинские услуги, успех, личностная успешность

### Keywords:

competence, entrepreneur, entrepreneurship, medical services, success, personal success

### Аннотация

*В статье представлены результаты исследования компетенций, обуславливающих личностную успешность предпринимателя в сфере медицинских услуг. Установлено, что различные виды ключевых компетенций предпринимателя обуславливают его успешность в следующие периоды деятельности на рынке медицинских услуг: первоначальный этап создания и развёртывания бизнеса; этап развития созданного бизнеса в долгосрочной перспективе. Описана совокупность компетенций, которых с позиции респондентов, им не хватает для обеспечения успешности деятельности в данном направлении бизнеса. Выделены источники формирования ключевых компетенций, а также ориентиры респондентов в контексте развития необходимых бизнес-компетенций.*

### Competencies that Determine the Personal Success of an Entrepreneur in the Field of Medical Services

Igor Drozdov, Dmitry Shiryayev

### Abstract

*The article presents the results of a study of competencies that determine the personal success of an entrepreneur in the field of medical services. It has been established that various types of key competencies of an entrepreneur determine his success in the following periods of activity in the medical services market: the initial stage of creating and deploying a business; stage of development of the created business in the long term. A set of competencies is described, which, from the point of view of the respondents, are not enough for them to ensure the success of their activities in this area of business. The sources of the formation of key competencies are highlighted, as well as the reference points of the respondents in the context of the development of the necessary business competencies.*

## **Введение**

В настоящее время российский рынок коммерческих медицинских услуг имеет тенденцию к увеличению. За последние годы увеличивается доля пациентов, обращающихся за помощью в частные медицинские организации. Более того, спрос на коммерческие медицинские услуги будет расти ближайшие годы, поэтому вполне ожидаемо увеличение количества попыток открыть бизнес в медицинской сфере [1, с. 121].

Предпринимателю, который стремиться не только открыть бизнес в сфере медицинских услуг, но и успешно развивать его в долгосрочной перспективе, необходимо понимать, какими компетенциями он должен обладать.

Zarefard M., Cho S. E. (2018) утверждают, что современные исследования показывают, что основные компетенции не являются врожденными качествами человека и могут быть сформированы и развиты в процессе наращивания опыта деятельности по определенному направлению и в результате обучения [2].

В научных работах Kaur H., Bains A. (2013), L. Rubino, B. Freshman (2005), J. Barzdins (2012) представлены классификации компетенций, имеющих значение для личностной успешности в сфере предпринимательства [3, 4, 5].

Поскольку каждое направление бизнес-деятельности имеет свои особенности, предпринимателю, стремящемуся обеспечить личностную успешность в сфере медицинских услуг, необходимо обладать соответствующим набором компетенций [2, 6, 7].

В контексте обозначенной проблематики цель исследования была определена и реализована в рамках поставленного исследовательского вопроса: какие компетенции, обуславливают личностную успешность предпринимателей в сфере медицинских услуг?

## **Методы исследования**

Эмпирическое исследование основывалось на методическом подходе M. W. Staniewski, K. Awruk (2018) «о составлении опросника для оценки предпринимательского успеха» [8, с. 3]. Все вопросы были разделены на 3 части:

- касающиеся краткосрочного успеха предпринимателя;
- касающиеся успешности предпринимателя в долгосрочной перспективе;
- о характеристиках респондентов.

Список из 6-ти основных вопросов был направлен на уточнение компетенций предпринимателя, позволившие достичь успешности в краткосрочном и долгосрочном периодах, а шесть дополнительных вопросов задавались с целью получения информации о характеристиках респондентов.

Изначально для проведения исследования был выбран метод интервью. Однако большинство потенциальных респондентов ответили отказом на предложение о встрече, поэтому для проведения исследования был выбран метод онлайн-опроса. Выбор данного метода был сделан, так как он имеет следующие преимущества для респондента – отвечать удаленно, в удобное для него время.

Выборка исследования составила 10 успешных предпринимателей в сфере медицинских услуг г. Владивостока и г. Хабаровска. Состав респондентов формировался с учётом следующих основных критериев: выделяющийся на фоне остальных размер бизнеса, известность, охват рынка; предприятие является прибыльным [9], предприниматель удовлетворен развитием бизнеса [8], улучшение качества жизни большинства своих пациентов [10].

Основные характеристики респондентов: возраст варьировал от 36 до 55 лет; 100% опрошенных имеют высшее образование; половина опрошенных

являются единственными владельцами бизнеса (остальные – имеют статус соучредителя); 9 человек ведут бизнес более 5 лет.

Исследование было сфокусировано на выявление компетенций предпринимателей в сфере медицинских услуг, которые позволили не только создать бизнес, но и успешно развивать бизнес в конкурентной среде.

Эмпирическое исследование проводилось в 2019 г. Все респонденты были предупреждены о цели исследования, им были объяснены ключевые термины, связанные с проводимым исследованием – «предприниматель», «личностная успешность», «компетенция». Респонденты были предупреждены о том, что полученные данные будут использоваться в научных целях и только в обобщенных показателях.

Выявленные в результате исследования компетенции систематизировались на основе классификации Н. Kaur, A. Bains [4],

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Анализ ответов респондентов показал, что они затруднялись сформулировать компетенции (включая знания, умения, мотивы, представления, личностные характеристики и т.д.), которые значимы для их предпринимательской успешности в сфере медицинских услуг.

Во многом это можно объяснить тем, что самоанализ является сложным процессом, не всегда предприниматель в состоянии проанализировать и обобщить свою деятельность и на основе этого определить свои ключевые компетенции.

Для выявления компетенций был проведен контент-анализ с целью выявления близких по содержанию ответов, их обобщения и соотнесения с взятыми за основу классификациями.

Систематизация ответов позволила выявить, что на первоначальном этапе создания и развёртывания бизнеса важную роль играли следующие виды компетенций по Н. Kaur, A. Bains [4]:

#### **1. Компетенция организации:**

- целеустремлённость и настойчивость в достижении цели;
- способность к управлению саморазвитием (самодисциплина и самоорганизация);
- способность организовывать себя для достижения цели;

#### **2. Компетенция стратегии - способность формулировать цели и ставить задачи для их реализации;**

#### **3. Компетенция обязательства:**

- желание работать в выбранной сфере услуг;
- стремление начать свой бизнес;
- желание видеть готовый продукт.

Таким образом, для успешного начала бизнеса в сфере медицинских услуг недостаточно базовых знаний врачебной деятельности (операционных компетенций) и крайне необходимы такие компетенции предпринимателя, как: самомотивация, самоорганизация, самодисциплина, целеустремленность.

Анализ и систематизация мнений респондентов позволил выделить компетенции, которые, позволяют после проникновения на рынок медицинских услуг обеспечить успешное развитие созданного бизнеса в долгосрочной перспективе.

В рамках классификации Kaur H., Bains A. (2013) наиболее значимыми компетенциями являются [4]:

#### **1. Компетенция стратегии:**

- способность анализировать рынок на постоянной основе;
- умение видеть в конкурентной среде новые возможности и реализовывать их для развития бизнеса;
- способность не терять цель, преодолевать сложности на пути её осуществления.

## 2. Компетенция понятийная:

- способность грамотно формулировать цели и ставить задачи для их реализации;
- умение подбирать и использовать соответствующие ресурсы в рамках поставленной цели;
- стремление к самообучению посредством анализа перспективных наработок в производстве и изучения изменений в нормативных документах;
- желание «вникать» в тонкости, детали и мелочи, из которых складывается бизнес.

## 3. Компетенция этическая:

- ответственность и честность в отношении всех стейкхолдеров своего бизнеса;
- способность уважать и ценить лиц, связанных с бизнесом;
- желание качественно делать свое дело.

Таким образом, для успешного развития бизнеса в сфере медицинских услуг предпринимателю необходимы навыки формулирования целей и задач, самоорганизации, дисциплины и самоконтроля, понимание изменчивости среды, необходимости постоянной адаптации бизнеса под неё, а также уважительное и ответственное отношение к партнерам, работникам и клиентам.

Несмотря на успешное предпринимательство в сфере медицинских услуг, респонденты отметили, что им не хватает, в рамках классификации Kaur H., Bains A. (2013), следующих компетенций [4]:

## 1. Компетенция обязательств:

- способность находить мотивацию для постоянного нахождения в рыночном тренде;
- стремление к постоянству при взаимодействии со значимыми субъектами для бизнеса.

## 2. Компетенция персональная:

- способность выдерживать стремительный темп предпринимательской деятельности;
- способность действовать на опережение («бежать впереди паровоза»);
- умение найти время для реализации намеченных планов, а также для изучения перспективных бизнес-проектов, новых законов.

## 3. Компетенция техническая:

- знание современных методов продвижения товара/услуги на рынке;
- умение применять действенные методы маркетинга и «пиара» на практике.

Таким образом, исследование показало, что на разных этапах предпринимательской деятельности успешность достигается с помощью разных компетенций, а компетенция стратегии является ключевой для предпринимателя в сфере медицинских услуг на всех этапах развития бизнеса.

В опросе были предусмотрены вопросы об источниках формирования компетенций, обуславливающих успешность предпринимателя. Выявлено, что респонденты разграничивают источники обретения компетенций, необходимых для

открытия бизнесе (первых шагов в предпринимательстве) и для удержания рыночных позиций.

Необходимо отметить, что респонденты не выделяют какой-то конкретный источник для формирования ключевых компетенций, необходимых для открытия бизнеса и работы на рынке первый год. Все они указывают в качестве первичного и основного источника значимых бизнес-компетенций – жизненный опыт, сформированный на основе образования (высшее и дополнительное), дополненного опытом работы в различных сферах деятельности (управленческие должности в коммерческих и государственных структурах, включая врачебную практику).

Большинство опрошенных предпринимателей считают основным источником получения компетенций, необходимых для развития бизнеса в долгосрочной перспективе, – постоянное обучение по необходимым направлениям. Причем данное обучение может осуществляться благодаря анализу собственных ошибок и их исправления, путем обучения на семинарах и тренингах, а также путем самообразования через книги и электронные ресурсы.

Было выявлено три вида персональных ориентиров респондентов в контексте целесообразности обучения с целью развития необходимых бизнес-компетенций (в рамках данных ориентиров респонденты разделились на три равные группы из числа опрошенных):

- привлечение профессионалов;
- повышение уровня образования в рамках семинаров, тренингов, дистанционного обучения, самостоятельного изучения интересующего вопроса;
- отсутствие желания развивать новые компетенции.

Несмотря на то, что треть респондентов не ориентированы формировать отсутствующие компетенции, – большая часть опрошенных готовы самосовершенствоваться и обучаться посредством взаимодействия со специалистами, а также участия в различных очных и дистанционных образовательных мероприятиях по развитию значимых предпринимательских компетенций.

### **Заключение**

Выявлено, что для бизнес-успешности в сфере медицинских услуг предпринимателю недостаточно результативной исключительно только врачебной деятельности (технологическая компетенция) и крайне необходимы стратегические и организационно-управленческие компетенции, а также такие значимые личностные характеристики, как: самомотивация, самоорганизация, самодисциплина, внутренний настрой на достижение поставленных целей.

Результаты исследования нельзя распространять на всю совокупность российских предпринимателей. Это связано с тем, что рынок медицинских услуг в дальневосточном регионе имеет свои специфические черты. Соответственно для достижения успешности в сфере медицинской деятельности, например, в центральной России (или в другой стране) могут потребоваться иные компетенции.

На основе вышесказанного можно обозначить возможные направления дальнейших исследований в контексте сравнительного анализа компетенций, обуславливающих личностную успешность в сфере медицинских услуг: предпринимателей из различных регионов России, а также представителей отечественного и зарубежного бизнеса.

### Список источников / References

1. Панов А.В. Современные подходы к совершенствованию института платных медицинских услуг в России. *Research'n Practical Medicine Journal*. – 2019. – Т. 6, № 1. – С. 119-131. [Panov A.V. Modern approaches to improving the institution of paid medical services in Russia [Panov A.V. Sovremennye podkhody k sovershenstvovaniyu instituta platnykh meditsinskikh uslug v Rossii]. *Research'n Practical Medicine Journal*, 2019, vol. 6, no. 1, pp 119-131.
2. Zarefard M, Cho S. E. Entrepreneurs' managerial competencies and innovative start-up intentions in university students: focus on mediating factors [Electronic resource]. *International Journal of Entrepreneurship*. 2018. no. 2. pp.. 1-22.
3. Barzdins J. Developing health care management skills in times of crisis: a review from Baltic region. *International Journal of Healthcare Management*. 2012. no. 3. pp. 129-140.
4. Kaur H., Bains A. Understanding the concept of entrepreneur competency. *Journal of Business Management & Social Sciences Research*. 2013. no. 11. pp. 31-33.
5. Rubino L., Freshman B. Developing entrepreneurial competencies in the healthcare management undergraduate classroom. 2005. pp. 399-416.
6. Bird B. Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*. 1995. no. 1. PP. 51-72.
7. Man T. W. Y., Lau T., Chan K. F. The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *Journal of business venturing*. 2002. no. 2. pp. 123-142.
8. Staniewski M. W., Awruk K. Questionnaire of entrepreneurial success Report on the initial stage of method construction. *Journal of Business Research*. 2018. Vol. 88. pp. 437-442.
9. Mas-Tur A. et al. What to avoid to succeed as an entrepreneur. *Journal of Business Research*. 2015. no. 11. pp. 2279-2284.
10. Huber M. et al. Towards a 'patient-centred' operationalisation of the new dynamic concept of health: a mixed methods study. *BMJ open*. 2016. Vol. 6. no. 1. pp. 1-11.

### Сведения об авторах / About authors

**Игорь Николаевич Дроздов**, кандидат психологических наук, доцент Департамента менеджмента и предпринимательства, Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет. 690920 Россия, г. Владивосток, о-в Русский, кампус ДВФУ, корпус G.

*E-mail: stat.abc@mail.ru*

Igor N. Drozdov, Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor of the Department of Management and Entrepreneurship, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University. 690920 Russia, Vladivostok, Russky Island, FEFU campus, building G. *E-mail: stat.abc@mail.ru*

**Дмитрий Сергеевич Ширяев**, магистрант, Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет. 690920 Россия, г. Владивосток, о-в Русский, кампус ДВФУ, корпус G.

*E-mail: stat.abc@mail.ru*

Dmitry S. Shiryaev, Master Student, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University. 690920 Russia, Vladivostok, Russky Island, FEFU campus, building G. *E-mail: stat.abc@mail.ru*