

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Сумський державний університет**

Центр заочної, дистанційної та вечірньої форм навчання

(повна назва інституту/факультету)

Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування

(повна назва кафедри)

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Олександра КАРІНЦЕВА

(підпис)

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

\_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**на здобуття освітнього ступеня бакалавр**

(бакалавр / магістр)

зі спеціальності 051 Економіка,

(код та назва)

освітньо-професійної програми Економіка і бізнес

(освітньо-професійної / освітньо-наукової)

(назва програми)

на тему: Аналіз діяльності підприємства малого бізнесу.

Здобувача(ки) групи Едн-94п

(шифр групи)

Микитенко Вікторія Юріївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_

(підпис)

Вікторія МИКИТЕНКО

(Ім'я та ПРІЗВИЩЕ здобувача)

Керівник: професор, д.е.н. Леонід МЕЛЬНИК

(посада, науковий ступінь, вчене звання, ім'я та ПРІЗВИЩЕ)

\_\_\_\_\_

(підпис)

**Суми – 2023**

## ЗМІСТ

Анотація	
Вступ	3
1 Теоретичні засади розвитку малого підприємництва	5
1.1 Сутність, зміст та специфіка організації діяльності підприємств малого бізнесу	5
1.2 Сучасні методи та методики аналізу діяльності малих підприємств	9
1.3 Форми малого підприємництва у медицині	14
2 Порівняльний аналіз діяльності малих підприємств на ринку стоматологічних послуг	18
2.1 Аналіз сучасного стану та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні	18
2.2 Аналіз стоматологічних послуг як різновид професійних медичних послуг, орієнтованих на особливе благо здоров'я людини.	20
2.3 Зарубіжний досвід функціонування ринку стоматологічних послуг.	25
3 Економічний аналіз господарської діяльності малого підприємства на прикладі стоматологічної клініки Кудинова В.М.	28
3.1 Загальна характеристика стоматологічної клініки	28
3.2 Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності стоматологічної клініки	32
3.3 Шляхи вдосконалення діяльності стоматологічної клініки сучасних умовах	35
Висновок	38
Список використаних джерел та літератури	41

## АНОТАЦІЯ

Структурно бакалаврська робота включає: вступ, три розділи, висновок, список літератури з 621 джерел.

Метою бакалаврської роботи є аналіз економічної діяльності малого підприємства та вироблення рекомендацій щодо вдосконаленню діяльності малого підприємства на прикладі стоматологічної клініки.

Для досягнення поставленої мети у бакалаврській роботі будуть вирішені такі завдання:

- Розглянути теоретичні основи розвитку малого підприємництва на Україні: сутність, зміст та специфіку організації діяльності;
- Охарактеризувати сучасні методи та методики аналізу діяльності малих підприємств, а також форми малого підприємництва у медицині;
- Провести порівняльний аналіз діяльності малих підприємств на ринку стоматологічних послуг України та за кордоном;
- Провести економічний аналіз господарської діяльності малого підприємства на прикладі стоматологічної клініки Кудинова В.М.;
- Виявити шляхи вдосконалення діяльності стоматологічної клініки у сучасних умовах.

Предмет дослідження – економічні та фінансові відносини, що виникають у процесі надання стоматологічних послуг між суб'єктами господарювання та споживачем.

Об'єкт дослідження – стоматологічна клініка Кудинова В.М., м. Суми.

Які методи дослідження застосовувалися: методи порівняння, спостереження, деталізації, групування та узагальнення, аналіз PEST-факторів та SWOT аналіз.

У першому розділі бакалаврської роботи будуть розглянуті теоретичні основи розвитку малого підприємництва, дана характеристика сутності, змісту та специфіки організації діяльності підприємств малого бізнесу. Будуть виявлені сучасні методи та методики аналізу діяльності малих підприємств та форми малого підприємництва в медицині.

У другому розділі буде проведено порівняльний аналіз діяльності малих підприємств на ринку стоматологічних послуг, а також буде проаналізовано зарубіжний досвід функціонування ринку стоматологічних послуг.

У третьому розділі буде проведено економічний аналіз господарського діяльності малого підприємства на прикладі стоматологічної клініки Кудинова В.М..

Ключові слова: мале підприємство, ринок послуг, порівняння, спостереження, деталізації, групування та узагальнення, аналіз PEST-факторів та SWOT аналіз.

## ВСТУП

Стабільний та впевнений розвиток економіки країни безпосередньо залежить від ситуації у різних сегментах бізнесу. Значний вплив на економіку надає сегмент малого та середнього бізнесу як основний генератор робочих місць та соціального забезпечення населення. В той же час, відсутність дієвих робочих методик оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств малого бізнесу, які відповідають сучасним вимогам, є одним із факторів уповільнення економічного зростання.

Отже, актуальність теми бакалаврської роботи обумовлена тим, що в умовах жорсткої конкуренції, підвищення ефективності діяльності малого підприємства є найдієвішим способом досягнення більш високого рівня доходності.

Теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних вчених у галузі економічної теорії, фінансового менеджменту, економічного аналізу діяльності комерційних організацій: Арустамова Е.А., Беспалова М.В., Гарнова А.П., Гончарової Т.В., Жильцова Є.М., Ловкова Є.С., Моргунова Н.В., Савицька Г.В., Синельникової Є.В., Філімонової Н.М., Шеремет А.Д., Фокс Дж. та ін.

Інформаційну базу дослідження складено з використанням нормативно-правових актів України, інформації з мережі Інтернет. Кількісні та якісні показники діяльності підприємств малого бізнесу, служби державної статистики, бухгалтерської звітності досліджуваного підприємства за 2019–2020 роки.

Розуміння ролі малого підприємництва потребує чіткого уявлення про те, яке місце воно займає в економіці та які його відмінні особливості. Формування та розвиток ринкових відносин передбачає вільне та рівноправне співіснування та розвиток різних форм власності та різних секторів усередині кожної форми власності. До основних нормативно-правових актів, що регулюють питання розвитку малого та середнього підприємництва на території держави

відноситься Конституція України [1]. Значення Конституції у сфері організації та здійснення підприємницької діяльності полягає в тому, що вона:

а) закріплює загальні засади правового регулювання підприємницької діяльності:

- в Україні гарантуються єдність економічного простору, вільне переміщення товарів, послуг та фінансових коштів, підтримка конкуренції, свобода економічної діяльності:

- в державі визнаються і захищаються і приватна, державна, та інші форми власності;

- земля та інші природні ресурси можуть перебувати у приватній, державній, та інших форм власності;

- кожен має право на вільне використання своїх здібностей та майна для підприємницької та іншої не забороненої законом економічної діяльності;

- не допускається економічна діяльність, спрямована на монополізацію та недобросовісну конкуренцію;

б) встановлює мінімум гарантій прав та інтересів учасників підприємницьких правовідносин, який може бути обмежений:

- рівний захист усіх форм власності;

- гарантія судового захисту права і свободи;

- можливість обмеження права і свободи людини і громадянина тільки законом і тільки тією мірою, якою це необхідно в цілях захисту основ конституційного ладу, моральності, здоров'я, прав та законних інтересів інших осіб, забезпечення оборони країни та безпеки держави [1].

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1 Сутність, зміст та специфіка організації діяльності підприємств малого бізнесу.

Серед міжнародних документів, що регулюють підприємницьку діяльність, можна назвати такі:

1) Конвенція про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (укладено у Женеві 1956 р.);

2) Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (укладено у Відні 1980 р.);

3) Принципи міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА);

Під час створення підприємства велике значення має вибір організаційно-правової форми. Організаційно-правова форма підприємства визначає правовий статус, структуру органів управління підприємства, можливі джерела формування капіталу та особливості його поточної діяльності.

Основні, найбільш значущі фактори, що впливають на вибір організаційно-правової форми, наведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 Фактори, які впливають на вибір організаційно-правової форми підприємства.

Група факторів	Фактори
Організаційні	Кількість засновників, та їх характеристики. Законодавчі обмеження.
Технічні	Область бізнесу. Характеристика виробленої продукції, наданих послуг. Новизна продукції, послуг.
Економічні	Розмір стартового капіталу
Соціальні	Особисті характеристики підприємця. Наявність згурпованої команди.

Організаційні фактори для зручності представлені в таб. 1.2.

Обрана організаційно-правова форма не є раз і назавжди встановленою.

Існують такі законодавчі обмеження у виборі організаційно-правової форми підприємницької діяльності:

– мінімальний / максимальний розмір капіталу, кількість засновників та учасників;

Таблиця 1.2 Організаційні фактори.

Кількість засновників	Характеристика засновника	Організаційно-правова форма
Один	Фізична особа	Без створення юр. особи. ПП.
	Юридична особа	ТОВ, ЗАТ, ТДВ.
	Державний орган	Державне підприємство
Декілька	Фізична особа	Повне товариство, ТОВ, ЗАТ та ін. (<50)
	Юридична особа	Повне товариство, ТОВ, ЗАТ та ін. (<50)
	Фізичні та юридичні особи	Повне товариство, ТОВ, ЗАТ та ін. (<50)
Необмежена кількість	Фізичні та юридичні особи	ВАТ

Умовні позначення представлені у табл. 1.2:

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;

ТДВ – товариство з додатковою відповідальністю;

ЗАТ - закрите акціонерне товариство;

ВАТ – відкрите акціонерне товариство;

ВК – виробничий кооператив.

– обмеження у виборі організаційно-правових форм для деяких видів діяльності (у фінансовій сфері банки, страхові підприємства можуть бути організовані лише у формі акціонерного товариства);

– характер цілей (кооперативи; є види діяльності, які можуть бути виконані тільки в рамках некомерційних або державних підприємств).

Критерії вибору організаційно-правової форми [32]:



- початковий капітал;
- управління бізнесом;
- можливості партнерства (вихід партнерів з бізнесу, виняток партнерів, входження нових партнерів);
- питання власності;
- розподіл прибутку;
- залучення фінансових коштів;
- бухоблік та оподаткування;
- відповідальність;
- реєстрація.

Деякі відмінності є і в порядку сплати страхових внесків. Так індивідуальний підприємець сплачує страхові внески на пенсійне страхування у твердій сумі, яка змінюється щорічно та залежить від року народження підприємця, а також має можливість не реєструватися як страхувальник у фонд соціального страхування [17]. Однак, якщо індивідуальний підприємець наймає працівників, то усі наймані працівники підлягають обов'язковому страхуванню у фонді соціального страхування.

Юридична особа сплачує страхові внески на пенсійну страхування за своїх працівників залежно від заробітної плати, а також зобов'язана застрахувати всіх своїх співробітників у фонді соціального страхування [1].

Реєстрація. Відрізняється і порядок реєстрації як індивідуального підприємця та реєстрації створення юридичних осіб. Зареєструватися як індивідуальний підприємець набагато простіше та дешевше, ніж створити юридичну особу.

У сучасній вітчизняній економічній літературі поняття «малий бізнес» та «мале підприємництво» майже завжди використовуються як синоніми. Це відбито, зокрема, у економічному словнику. Так, у ньому дано, що «бізнес – це ініціативна, самостійна економічна діяльність, що здійснюється за рахунок власних або позикових коштів на свій ризик та під свою майнову відповідальність, що ставить головними цілями отримання прибутку та

розвиток власного справи »[35]. На малюнку 1.1 представлено основні види бізнесу.

Тут же даються основні ознаки підприємництва: «самостійність, відповідальність, ініціатива, динамічність, активний пошук рішень».

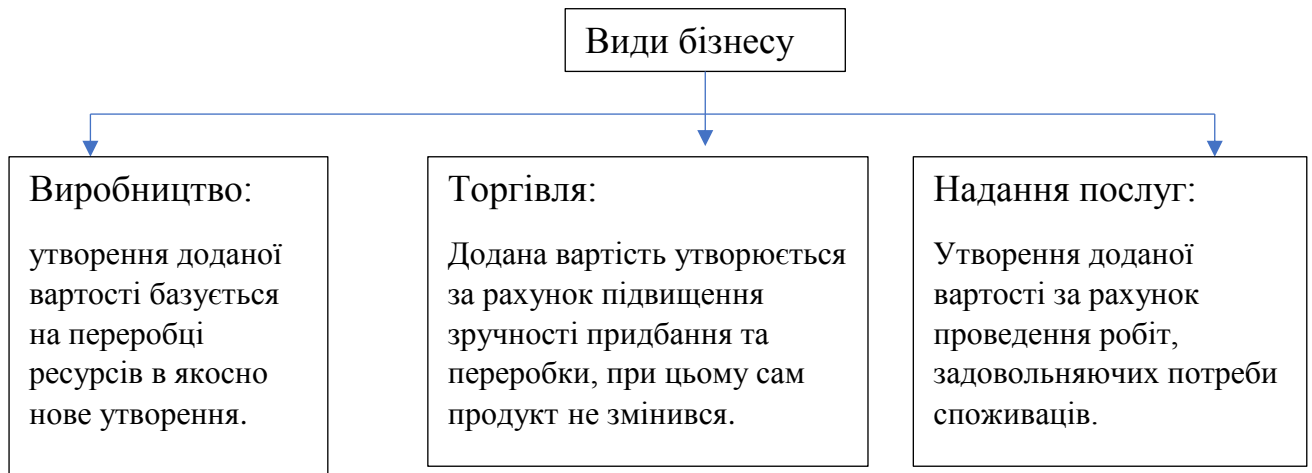


Рис. 1.1 Види бізнесу.

Щодо сутності поняття підприємництва, зокрема малого підприємництва, існують різні точки зору, оскільки з розвитком ринкової економіки роль підприємництва посилюється.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що існують різні стандарти критеріального визначення підприємства малого та середнього бізнесу. А критерії, що дозволяють ранжувати суб'єкти ринкової економіки відповідно до масштабів їх діяльності, можуть бути як кількісними, і якісними.

## 1.2 Сучасні методи та методика аналізу діяльності малих підприємств.

Спрощений варіант бухгалтерської звітності для суб'єктів малого бізнесу розроблено відповідно до принципів регулювання бухгалтерського обліку.[7]. Зокрема, до них належить спрощення способів ведення бухгалтерського обліку та змісту форм бухгалтерської звітності для суб'єктів малого підприємництва.

Методика аналізу та контролю за діяльністю малих суб'єктів господарювання, що базується на згрупованих стадіях життєвого циклу

підприємства, що дозволяє розробляти плани розвитку організації на довгострокову та короткострокову перспективи, виявляти основні напрями, потребують особливої уваги з боку керівництва, тобто внутрішніх користувачів обліково-економічної інформації [28].

Показники фінансово-господарської діяльності малого підприємства можуть цікавити не лише внутрішніх користувачів (власників та керівників), а також зовнішніх користувачів – кредиторів, потенційних інвесторів, постачальників та підрядників, кредитні організації та інших. Ці організації цікавить переважно питання платоспроможності даного підприємства та його ділової активності. Оцінка фінансового стану та платоспроможності малого підприємства здійснюється, як правило, на основі бухгалтерської фінансової звітності.

Щоб розвиватися в умовах ринкової економіки та не допустити банкрутства, потрібно знати, як керувати фінансами, якою має бути структура капіталу за складом та джерелами освіти, яку частку мають займати власні кошти, а яку – позикові [47]. Загальний фінансовий стан малого підприємства можна оцінити на підставі наступних показників:

- структури та динаміки майна та джерел фінансування;
- ліквідності та платоспроможності;
- фінансовп  
а стійкість;
- фінансові результати діяльності.

Розглянемо, яку інформацію можна отримати зі звітності, яку нині рекомендується складати малим підприємствам.

Аналіз структури та динаміки майна та джерел фінансування. Оцінка структури та динаміки майна (активів) дає уявлення про співвідношення основного та оборотного капіталу, частки запасів в оборотних активах, а також змін їх вартості за аналізований період.

Торгово-закупівельна діяльність та розрахункові операції, як правило, проводяться на умовах передоплати або за рахунок отримання комерційного (товарного) кредиту. Тому дуже важливим фактором є підтримка ліквідності та платоспроможності, що характеризують здатність підприємства своєчасно та в повному обсязі здійснювати розрахунки за поточними зобов'язанням. З оцінкою платоспроможності пов'язане поняття «неспроможність організації», при оцінці якої використовуються два критерії: недостатність майна для оплати заборгованості та нездатність боржників до платежів[67,68,69,70,].

Ступінь платоспроможності за поточними зобов'язанням КТЛ визначається як відношення поточних позикових коштів (короткострокових зобов'язань) до середньомісячного валового виторгу [52].

Під ліквідністю будь-якого активу розуміють його здатність трансформуватися у кошти. Чим коротший період можливої трансформації в кошти, тим вища ліквідність активів. Під ліквідністю підприємства мають на увазі наявність у підприємства оборотних активів у розмірі, достатньому для погашення поточних

зобов'язань [47]. Для оцінки рівня ліквідності розраховуються показники абсолютної, критичної та поточної ліквідності за формулами 1-4.

Коефіцієнт поточної платоспроможності:

$$K_{\text{ТП}} = (\text{П1} + \text{П2}) / (\text{N}/\text{T}), \quad (1)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$K_{\text{А}} = \text{А1} / (\text{П1} + \text{П2}), \quad (2)$$

Коефіцієнт критичної ліквідності:

$$K_{\text{Л}} = (\text{А1} + \text{А2}) / (\text{П1} + \text{П2}), \quad (3)$$

Коефіцієнт поточної ліквідності:

$$K_{\text{ТЛ}} = (\text{А1} + \text{А2} + \text{А3}) / (\text{П1} + \text{П2}), \quad (4)$$

де П1 - кредиторська заборгованість;

П2 – короткострокові позикові кошти;

Н – виторг;

Т – число місяців у аналізованому періоді;

A1 – кошти, фінансові еквіваленти;

A2 – фінансові вкладення, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи;

A3 – запаси.

На основі розрахованих показників можна зробити висновок ліквідності коштів аналізованого підприємства та його платоспроможності за звітний рік. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Ka) характеризує ступінь покриття поточних зобов'язань грошима та їх еквівалентами на звітну дату. Нормативним вважається значення 0,2-0,5 і більше. Коефіцієнт критичної ліквідності (Kл) характеризує ступінь покриття поточних зобов'язань найбільш ліквідними активами та очікуваними надходженнями від покупців. Рекомендоване значення показника більше чи дорівнює 1,0. Коефіцієнт поточної ліквідності (КТЛ) характеризує ступінь покриття поточних зобов'язань оборотними коштами та оптимальним вважається співвідношення 2/1. Однак у балансовому звіті відображається стан поточних активів та поточних зобов'язань на кінець місяця, а згодом ситуація може значно змінитися. Це можуть бути проблеми із затримкою платежів від покупців та замовників, поява будь-яких фінансових труднощів. Кредитні організації з метою оцінки платоспроможності зазвичай використовують виписки з розрахункового рахунку за аналізований період, аналізуючи рух коштів на розрахункових рахунках організації. Для оцінки фінансової стійкості можуть бути використані наступні відносні показники, що характеризують стан

оборотних коштів, структуру джерел фінансування, фінансову незалежність підприємства [47].

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними засобами (Kсс), рекомендоване значення більше чи дорівнює 1,0. Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними оборотними засобами (Kмз), рекомендоване значення від 0,6 до 0,8. Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Kмськ),

рекомендоване значення 0,5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (КДЗ), рекомендоване значення менше або дорівнює 1,0. Коефіцієнт автономії (Ка), рекомендоване значення більше однієї 0,5. Коефіцієнт фінансової активності (плечо фінансового важеля) (КФА). Коефіцієнт фінансової стійкості (частка довгострокових джерел фінансування в активах) (КФУ), рекомендоване значення від 0,5 до 0,7.

Формули зазначених коефіцієнтів фінансової стійкості:

$$K_{cc} = COC/OA, \quad (5)$$

$$COC = KP - HA, \quad (6)$$

$$K_{mz} = COC/Z, \quad (7)$$

$$K_{mcyk} = COC/KP, \quad (8)$$

$$K_{dz} = DZC / CK, \quad (9)$$

$$Ka = BK / BB, \quad (10)$$

$$K_{fa} = (DZC + KPK) / KP, \quad (11)$$

$$K_{fu} = (KP + DPK) / BB, \quad (12)$$

де COC - власні оборотні кошти;

HA – необоротні активи;

OA - оборотні активи;

Z – запаси;

KP - капітал та резерви;

BK – власний капітал;

BB – валюта балансу (загальна вартість джерел фінансування);

DPK - довгострокові позикові кошти;

KPK - короткострокові позикові кошти.

Використовуючи в аналітичній практиці зазначені показники фінансової стійкості необхідно мати на увазі, що вони відображають фінансовий стан на дату, що вже минула. Тому доцільно розглядати їх у динаміці за кілька звітних періодів, що буде свідчити про певну сталість у діяльності підприємства. Крім того, рекомендовані значення вказаних коефіцієнтів є умовними та залежать від

особливостей фінансово-господарської діяльності, від внутрішніх та зовнішніх економічних факторів.

Фінансовий стан малого підприємства характеризують і Фінансові результати діяльності. На підставі звіту про фінансові результатах оцінюється динаміка доходів та витрат, чистого прибутку підприємства. Показники рентабельності характеризують прибуток на одиницю витрачених ресурсів [14]. На підставі спрощених форм звітності малого підприємства можна оцінити такі показники формул 13-17:

Рентабельність нормальної діяльності:

$$\text{Кроб} = (\text{Виручка} - \text{Витрати по звичайній діяльності}) / \text{Витрати по звичайній діяльності}, \quad (13)$$

Рентабельність усієї діяльності малого підприємства:

$$\text{Кро} = \text{Чистий прибуток} / (\text{Витрати по звичайній діяльності} + \text{Інші витрати}), \quad (14)$$

Гранична рентабельність:

$$\text{Крп} = \text{Чистий прибуток} / \text{Витрати за звичайними видами діяльності}, \quad (15)$$

Рентабельність сукупних активів із чистого прибутку:

$$\text{Кса} = \text{Чистий прибуток} / \text{Середня величина сукупних активів}, \quad (16)$$

Рентабельність оборотних коштів з чистого прибутку:

$$\text{Кос} = \text{Чистий прибуток} / \text{Середня за період величина оборотних коштів}, \quad (17)$$

Про ділову активність та успішність бізнесу свідчать Показники ділової активності. Найбільш наочними є періоди обороту дебіторської та кредиторської заборгованості. Адже за певних економічних умов, у яких працюють усі підприємства, складаються певні середні показники (наприклад, терміни надання комерційного кредиту).

На підставі форм звітності можна розрахувати лише показники оборотності кредиторської заборгованості (Кобк), оскільки відстрочені грошові надходження від покупців (дебіторська заборгованість) у балансі не показані, за формулою 18:

$$\text{Кобк} = \frac{\text{Виторг від продажів}}{\text{Середня величина кредиторської заборгованості за період}} \quad (18)$$

Таким чином, можна зробити висновок, що суб'єкти малого бізнесу для формування бухгалтерської звітності самостійно визначають форму цієї звітності (у спрощеному чи повному варіанті). Вирішують на свій розсуд, які статті бухгалтерського балансу та звіту про фінансові результати необхідно деталізувати, які пояснення про найбільш суттєві показники діяльності слід привести у додатках до основних звітних форм (у табличній або текстовій формі).

### 1.3 Форми малого підприємництва медицини в Україні.

У малому бізнесі підприємницька медична діяльність може здійснюватися як із заснуванням юридичної особи, так і без цієї процедури, пов'язаної з певними витратами коштів та часу. Дуже часто бажаючим стати підприємцями немає необхідності у створенні юридичної особи, тобто підприємства.

Індивідуальні підприємці утворюють найпростішу форму організації малого бізнесу, готуючи базу для інших, складніших утворень – партнерств (повного та командитного товариств) та господарських товариств у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерних товариств закритого та відкритого типів (рис.1.2).

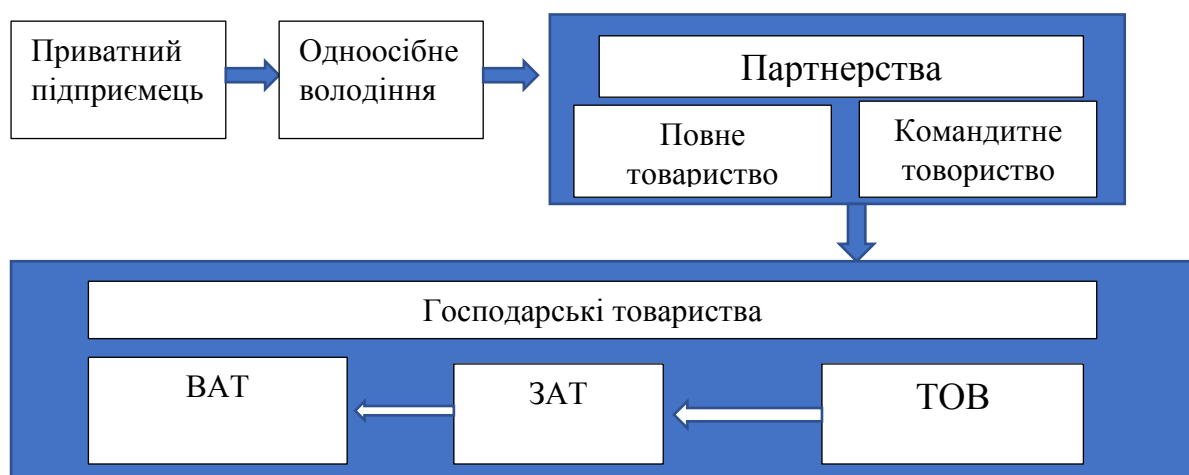


Рис. 1. 2 – Трансформація форм організації бізнесу притаманного для медицини [16]



Відкриття медичного підприємства у малому бізнесі найчастіше починаються з індивідуального підприємництва, яке є найбільш простою і прийнятною формою для людини, яка вирішила спробувати себе на ниві організації своєї справи. Індивідуальним підприємцем є особа, яка веде бізнес за власний рахунок, самостійно приймає рішення та несе повну фінансову та матеріальну відповідальність за своїми зобов'язаннями. Його винагородою стає отриманий в результаті комерційної діяльності прибуток та почуття морального задоволення,

яке він відчуває займаючись вільним підприємництвом. Підприємець-індивідуал може повністю віддавати себе медичному бізнесу, працюючи лише у сфері підприємництва, або він може поєднувати підприємницьку діяльність з роботою з найму. Індивідуальні підприємці виступають на ринку нарівні з медичними організаціями як рівноправні виробники послуг. Підприємець може мати рахунок у комерційному банку, свою марку, має право користування банківським кредитом. Ця форма підприємницької діяльності пов'язана з самим простим фінансовим та податковим обліком.

Індивідуальна підприємницька діяльність має свої переваги і недоліки. Переваги полягають у наступному. Дуже часто контрагенти угод та клієнти особисто відомі індивідуальному підприємцю, та, отже, він може оперативніше реагувати на зміни їх потреб та смаків. До переваг індивідуального підприємництва слід також віднести [13]:

- спрощений порядок реєстрації та припинення діяльності.
- спрощену форму ведення податкового та бухгалтерського обліку.
- заняття підприємницькою діяльністю зараховується до трудовий стаж, що дає декларація про отримання пенсії.

Найважливішою перевагою індивідуального підприємництва є можливість входження в бізнес осіб, які не мають значного початкового капіталу. Навпаки, на терені індивідуального підприємництва бізнесмени-початківці заробляють свої перші гроші та отримують неоціненний досвід, які служать основою для подальшого прориву в середній та великий бізнес[71, 73,76,77,78].

Однак недоліки цієї форми також значні. В першу чергу це обмеженість фінансових ресурсів, оскільки підприємницький капітал лімітований особистими та позиковими засобами. Ця обставина визначає такі негативні моменти, як [13]:

- обмеженість масштабів бізнесу рамками капіталу;
- слабкі перспективи досягнення великомасштабного виробництва;
- неможливість здійснення великих поставок, що може бути причиною низької конкурентоспроможності;
- індивідуальному підприємцю необхідно бути спеціалістом з цілого комплексу питань – знати фінансове та податкове законодавство, володіти мистецтвом маркетингу тощо.

Індивідуальна підприємницька діяльність характерна для приватних клінік, а також як робота медичного кабінету. Наступним типом ділової організації є одноосібне володіння. Одноосібне володіння – «це підприємство, що знаходиться в власності однієї особи, яка має всі права на отриману в результаті господарської діяльності прибуток та повністю відповідального за будь-які збитки, які зазнає підприємство, що працює не один, а наймає працювати потрібних йому співробітників» [17].

Бажання збільшити прибуток, змушують індивідуального підприємця переходити до якісно нової форми організації бізнесу – створенню малого підприємства.

Наймати на роботу людей з необхідними знаннями, навичками та досвідом, які б доповнювали його самого та брали частину функцій на себе. Тепер уже власник такого підприємства здебільшого виконує функції організатора та менеджера, не беручи участь безпосередньо в закупівлях, транспортування чи продажу товару. У його підприємстві формується внутрішньофірмова спеціалізація, коли кожен працівник відповідає лише за свою ділянку робіт.

Перевагами одноосібного володіння є те, що це досить простий вид організації підприємницької діяльності, а також те, що власник приватного

підприємства самостійно приймає рішення, що зумовлює їх оперативність та свободу дій. Оскільки одержуваний власником дохід залежить від успішної діяльності підприємства, тут є сильний стимул вести справи ефективно. Безперечною перевагою одноосібного володіння є його зручність для сімейного бізнесу. Пояснюється цей феномен декількома обставинами [13,]:

- довірчими відносинами серед родичів;
- збереженням комерційної таємниці у вузькому колі довірених осіб;
  - передачею секретів технологій лише спадкоємцям від імені членів сім'ї;
- прибуток від підприємницької діяльності цілком або значною мірою надходить у власність сім'ї;
- питання розподілу прибутку та інвестицій вирішуються у сімейному колі, з урахуванням потреб та перспектив усіх членів сім'ї.

Невеликі клініки та кабінети дуже гнучкі, швидко адаптуються до нових економічних умов, що динамічно відгукуються на нові виклики та потреби господарської системи, бо серед малого підприємництва велика конкуренція, а ігнорування нових потреб і віянь загрожує втратою прибутків та банкрутством.

## 2 ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ СТОМАТОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

### 2.1 Аналіз сучасного стану та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні.

У розвинених країнах підтримка дрібних підприємств вважається стратегічно важливим завданням для розвитку економіки. За статистикою лише 3,4% малих підприємств в Україні живе більше трьох років, інші закриваються раніше [32]. Темпи зростання кількості зареєстрованих індивідуальних підприємців у нашій країні залишаються низькими. Щорічно їх кількість збільшується на 4%, у той час як кількість ПП, які припинили свою діяльність зростає на 11%. На рис. 2.1 відображено стан бізнесу.



Рисунок 2.1 – Стан бізнесу.

Основні причини такої негативної тенденції – це адміністративні та економічні бар'єри. По-перше, це достатньо складне та об'ємне законодавство, яке до того ж вкрай часто змінюється. При цьому повноцінного інформування про те, що відбуваються змін немає, а користуватися послугами професійних юристів для малого бізнесу накладно. В результаті підприємці часто припускають помилки та порушують законодавство, наслідком чого стають високі штрафи.

Крім того, ціни на сировину, що постійно підвищуються, в результаті стрибків курсу гривні та високі ставки за кредитами – це ще одна з основних економічних причин нерозвиненості цього сегмента підприємництва [34].

Нарешті, з розвитком можливостей для отримання заробітку в інтернеті для багатьох людей взагалі відпало бажання реєструвати підприємство, оскільки легше ухилитися від сплати податків.

Загальна кількість зареєстрованих індивідуальних підприємців в аналізованому періоді наведено на рисунку 2.2.

Сама ж політика держави щодо малого підприємництва має несистемний характер.

### Оцінка стану бізнесу, порівнюючи з періодом до 24.02.2022 року

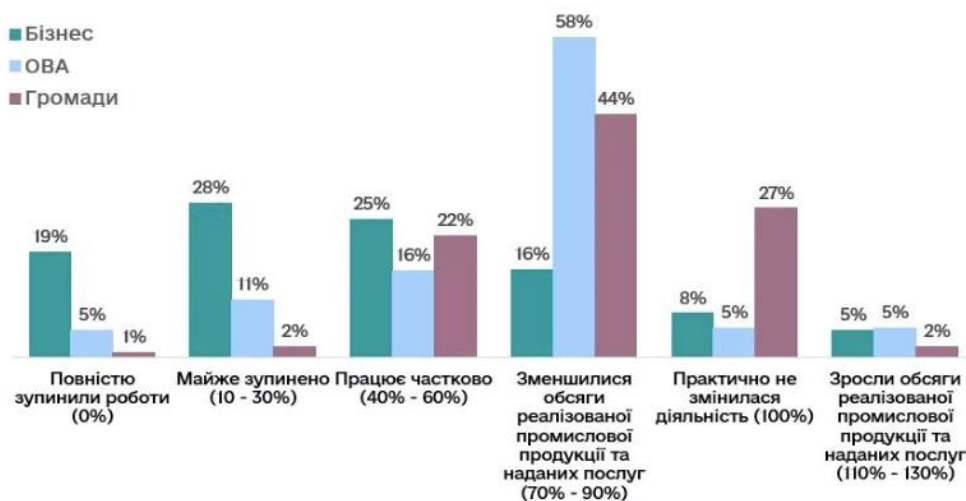


Рисунок 2.2 – Оцінка стану бізнесу.

Існує і проблема, пов'язана з відсутністю або невеликим обсягом у підприємців-початківців майна, банки також не мають достатнього стимулу, щоб надавати таким підприємствам будь-які кредити, навіть за умови державних програм[72,79,80,82,85,87]. Однією із суттєвих проблем є труднощі у соціально-трудових відносинах на підприємствах малого бізнесу. Соціальний аспект у малих фірмах не розвинений. Це стосується, перш за все, щорічної відпустки працівників, оплата їм лікарняних листів та тривалість робочого дня. До важливого чинника, що стримує розвиток малого бізнесу, можна віднести відсутність інформаційної структури, а також незнання бізнесменами правових засад ведення підприємницької діяльності[81,84,86,88,89].

Таким чином, провівши аналіз сучасного стану та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні, можливо, запропонувати наступні заходи щодо їх вирішення:

1. Враховувати специфіку кожної галузі, а також необхідно запроваджувати спеціальні додаткові пільги підприємствам.

2. Змінити структуру державного втручання в економіку держави щодо вдосконалення системи державного контролю.

3. Зробити більш відкритим доступ до банківських кредитів будь-яким малим підприємствам, а конкретно – зменшити чи зовсім скасувати заставну суму будь-яким малим підприємства.

4. Надавати на пільговій основі виробничі, торгові, складські, офісні площі підприємствам малого бізнесу та зменшити суму орендної плати або дозволити часткову оплату оренди з переходом наступного місяця.

5. Захистити повністю працівників малих підприємств у соціальному плані, тобто наділити повним соціальним пакетом — оплачувати повністю лікарняний, забезпечити обов'язковими плановими відпустками та преміальними стимулювати додаткову робочу діяльність.

6. Надати працівникам підприємств малого бізнесу спеціальних знань у галузі цивільного, податкового, адміністративного права та інших суміжних галузях.

2.2 Аналіз стоматологічних послуг як різновид професійних медичних послуг, орієнтованих на особливе благо здоров'я людини.

Стоматологічні послуги є різновидом професійних медичних послуг, орієнтованих на особливе благо здоров'я людини. Отже, стоматологічна послуга має необхідну та достатню професійну дію, що здійснюється по відношенню до пацієнта з профілактичною, діагностичною, лікувальною та (або) реабілітаційною метою [22]. Під стоматологічною послугою розуміється – захід чи комплекс заходів, спрямований на профілактику хвороб зубів та

порожнини рота, їх діагностику та лікування, що має самостійне закінчене значення та певну вартість [53].

Стоматологічні послуги мають чотири основні ознаки, що відрізняють будь-яку послугу від товару. Цими універсальними ознаками вважаються:

- а) Невідчутність;
- б) Невіддільність від джерела послуги;
- в) Непостійність якості;
- г) Не збереження.

Невідчутність. Пацієнт, який прийшов на прийом до стоматолога, не може заздалегідь знати результат відвідування, він змушений просто вірити стоматолог на слово. Однак, для підвищення «відчутності» запропонованих стоматологічних послуг у ряді випадків можна надати деяке уявлення про характер конкретної послуги. Наприклад, можна продемонструвати пацієнтові фотографії з результатами естетичної реставрація зубів.

Невіддільність від джерела послуг. Пацієнт, що записався до певного стоматолога, отримає вже не ту послугу, якщо потрапить через відсутність цього стоматолога до іншого.

Непостійність якості. Одну й ту саму стоматологічну послугу лікарі різної кваліфікації надають по-різному, і навіть той самий стоматолог може допомогти пацієнту по-різному в залежності від свого стану.

Незбереженість – стоматологічну послугу неможливо зберегти для подальшого надання. Надати послугу можна лише тоді, коли є пацієнт.

Особливістю стоматологічних послуг є те, що частина їх мають речові атрибути, тобто. конкретні матеріальні результати в вигляді пломб, різних конструкцій зубних протезів, імплантантів, ортодонтичних апаратів. Ця обставина істотно відрізняє стоматологічну діяльність від більшості інших видів медичної діяльності, зумовлюючи можливі особливості договірних відносин під час здійснення стоматологічної практики [53]. Слід зазначити, що з зазначеними речовими атрибутами надання стоматологічних послуг часто супроводжується наданням додаткових послуг, які забезпечують той чи інший

рівень загального сервісу. Так, комфортні умови очікування на прийом у холі перед кабінетом лікаря, естетичний дизайн інтер'єрів, відсутність черг, уважне ставлення та превентивність з боку персоналу клініки до запитів пацієнта – всі ці сервісні атрибути хоч і не змінюють професійного медичної сутності стоматологічної допомоги, все ж таки важливими елементами її надання.

Через високий рівень неоднорідності стоматологічних послуг їх абсолютна уніфікація значною мірою ускладнена. Однак розглянемо дані види послуг у наступній класифікації:

1. За ступенем складності стоматологічні послуги диференціюються на прості, складні та комплексні. Проста стоматологічна послуга - неподільна послуга, що виконується по формулі "пацієнт" + "фахівець" = "один елемент профілактики, діагностики чи лікування». Складна стоматологічна послуга – це набір простих стоматологічних послуг, що вимагає для своєї реалізації певного складу персоналу, спеціальних приміщень, технічного обладнання і т.д., що відповідає формулі «пацієнт» + «комплекс простих послуг» = «етап профілактики, діагностики чи лікування». Комплексна стоматологічна послуга – це набір складних та (або) найпростіших стоматологічних послуг, що закінчуються або проведенням профілактики, або встановленням діагнозу, або закінченням проведення певного етапу лікування, наприклад, санація порожнини рота, протезування і т.д., за формулою "пацієнт" + "прості + складні послуги" = «проведення профілактики, встановлення діагнозу чи закінчення проведення певного етапу лікування».

2. За функціональним призначенням стоматологічні послуги визначаються як: лікувально-діагностичні – спрямовані на встановлення діагнозу чи лікування захворювання; профілактичні – спрямовані на попередження захворювання (професійна гігієна порожнини рота, санітарна освіта); реабілітаційні – пов'язані із соціальною та медичною реабілітацією стоматологічних хворих (протезування зубів)

3. Крім того, за функціональною ознакою серед стоматологічних послуг можна виділити: матеріальні послуги, пов'язані з необхідністю виготовлення



або відновлення, зміни, збереження споживчих властивостей виробів стоматологічного призначення (зубних та щелепних протезів) та ін) [53]; нематеріальні послуги, що забезпечують підтримку та відновлення здоров'я пацієнта без необхідності виконання вказаних робіт.

4. У напрямку діяльності стоматологічні послуги поділяються: профілактичні – профілактика стоматологічних захворювань; терапевтичні – лікування стоматологічних захворювань; ортопедичні – відновлення втрати зубів; хірургічні – видалення патологічно змінених тканин; ортодонтичні – виправлення прикусу, положення зубів; дитячі терапевтичні – лікування стоматологічних захворювань у дітей; дитячі хірургічні - видалення патологічно змінених тканин у дітей: дитячі ортопедичні - відновлення втрати зубів у дітей [53].

Стоматологічні послуги порівняно з іншими платними медичними сервісами важливо і комерційно вигідно дослідити, в тому числі, і через особливі характеристики попиту. Платоспроможні пацієнти частіше звертаються саме до стоматологів, ніж, скажімо, до терапевтів, зате середній чек тут набагато більший. Це і стало головною причиною того, що стоматологічний сектор ринку медичних послуг у докризові роки розвивався найбільш динамічно.

З іншого боку, ринок характеризується жорсткою конкуренцією, як серед мережевих клінік, так і приватних кабінетів. Таким чином, для власників бізнесу та/або інвесторів у відкритті нових клінік моніторинг діяльності провідних гравців ринку є необхідною частиною успішного функціонування та розвитку.

Ринок стоматологічних послуг в Україні останніми роками став досить сильно змінюватися, також можна відразу помітити, що він неухильно зростає. Зміни пов'язані в першу чергу з тим, що зростає попит на послуги, пов'язані з профілактикою захворювань, тоді як звернення вже за фактом скорочується. Якщо говорити про фінансовий обсяг ринку стоматологічних послуг України,

його оцінити точно дуже важко, оскільки практично немає статистики від недержавних підприємств.

Останнім часом стало з'являтися багато невеликих клінік, які спеціалізуються на невеликій кількості клієнтів, при цьому їхні послуги досить дорогі. Стоматологія елітна – це формат, який стає дедалі популярним, люди готові платити за своє здоров'я.

В останні 5 років ринок зростає в середньому на 15% на рік, Стоматологія це дуже суттєва цифра. Найбільш бурхливі темпи спостерігаються у тих регіонах, де населення найбільш платоспроможне, з іншого боку, там і завантаження клінік менше через високу конкуренцію. На даний момент кожен мешканець в рік у середньому витрачає на стоматологів 1500 грн. (дані 2019 року). При цьому за нинішніми цінами, оптимальна сума – 4500 грн. на рік, тобто перспективи зростання дуже великі, але вони безпосередньо пов'язані з платоспроможністю населення. Якщо людина не має грошей, то вона піде до стоматолога тільки тоді, коли потрібні невідкладні заходи. Кількість звернень до стоматологів у 2019 році перевищила 25 мільйонів. Близько 90 відсотків припало на великі компанії або державні підприємства, решта 10 відсотків ринку розділили між собою маленькі клініки або приватні кабінети, багато з яких не надають широкого спектру стоматологічних послуг. Однак, незважаючи на невелику частку ринку, популярність спеціалізованих підприємств зростає, у тому числі й популярність

інвестицій у їх відкриття. Це, наприклад, клініки, які займаються виключно протезуванням чи клініки для дітей. Обсяг ринку платних стоматологічних послуг збільшується з кожним роком (рис. 2.3).

Нестача бюджетних коштів сприяє розвитку спрямування платних послуг у державних та приватних клініках та появі дедалі більшої кількості малих форм бізнесу. Більшість державних стоматологічних установ до 70% свого бюджету формують з допомогою надання платних послуг населенню. При цьому кількість державних стоматологічних установ скорочується з кожним роком, що сприяє розвитку приватних стоматологічних послуг. Таким чином,

можна зробити висновок про те, що ринок приватних стоматологічних послуг, незважаючи на досить високий рівень конкуренції, продовжує розвиватися і на сьогоднішній день виділяють новий перспективний сегмент стоматологічного ринку – надання дитячих стоматологічних послуг. За останні кілька років дитяча стоматологія стала окремим напрямком платних послуг, та попит на даний вид послуг зростає з кожним роком.



Рисунок 2.3 – Обсяг ринку стоматологічних послуг.

### 2.3 Зарубіжний досвід функціонування ринку стоматологічних послуг.

Рівень розвитку бізнесу прямо визначає ступінь розвитку економіки держави загалом. Досить згадати, що на 1000 громадян припадає приблизно близько 6 підприємців, у той час як у країнах – членах ЄС не менше 30. Малий бізнес у розвинених державах, що розвиваються, складає основу економіки. Зарубіжний досвід малого бізнесу свідчить про те, що його представники якраз і утворюють із себе середній клас, на базі якого збудовано суспільство цих держав. У Євросоюзі налічується понад 20 мільйонів підприємств малого та середнього бізнесу, які дають більше половини загального обороту та доданої вартості. Число зайнятого населення у малому бізнесі Європи становить близько 70%. Європейська комісія виділяє мікро, мале та середнє підприємство

за такими критеріями як чисельність працівників, річний обіг, сума балансу, незалежність (табл. 7).

Таблиця 2.1 Визначення малого та середнього підприємства, пропозиція.

Критерій	Мікропідприємство	Мале	Середнє
Чисельність робітників	До 9	До 49	До 249
Річний обіг			До 50 млн.євро
Сума балансу	До 2 млн. євро	До 10 млн. євро	До 43 млн. євро
Незалежність	До 25% капіталу або голосуючих акцій належать одному або більше підприємствам, які не є малими та середніми.		

У міжнародній організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначаються підприємства як «дуже малі» з чисельністю до 19 осіб, як «малі» – до 99 осіб, як «середнє» – від 100 до 499 чоловік, як "великі" - понад 500 [38].

Крім того, у різних країнах деякі критерії віднесення підприємств до малого та середнього бізнесу відрізняються. Так, розмір капіталу та обсяг продажів є критеріальними показниками у Великій Британії, Італії, Японії, форма власності – у Угорщини, монополістичне становище на ринку – у США, незалежне або залежне становище у великій виробничій структурі – у Японії [17].

У Сполучених Штатах на підприємствах малого та середнього бізнесу працює близько 53% працездатного населення, кожна третя сім'я зайнята у малому бізнесі [25].

У Японії та Німеччині частка зайнятих на підприємствах малого та середнього бізнесу досягає 70%, у більшості європейських країн на таких підприємствах працює приблизно половина населення. Досвід зарубіжного малого бізнесу говорить про психологічний відмінності підходів у порівнянні з Україною.

За кордоном більшість населення з дитинства мріє про власну справу. Історії підприємницького успіху тиражуються в книгах, фільмах, у засобах

масової інформації. Той факт, що половина підприємств малого бізнесу руйнується в перші два роки своєї діяльності, не зупиняють спроб мільйонів людей розбагатіти.

Найбільша кількість малих підприємств створена у торгівлі та сфері послуг, в т.ч. в галузі медицини та профілактики здорового образу життя. Факт переважання одноосібних володінь у структурі економіки є прямим наслідком переваг малого бізнесу.

Стоматологія завжди залишалася найпопулярнішою областю медицини. Статистика говорить: частіше, ніж до стоматолога, пацієнти не звертаються до жодного іншого лікаря. Тим не менш, вітчизняна стоматологія відстає від впровадження ефективних та прогресивних методів лікування та новітніх матеріалів у порівнянні зі своїми західними колегами. Видалення зуба є рідкісним випадком у практиці іноземного дантиста, тоді як у вітчизняній стоматології це досить часто «оптимальний» вихід із складної ситуації. Естетична стоматологія та протезування – це одні з найбільш затребуваних послуг західних фахівців.

Можливі організаційно – правовими формами стоматологічного бізнесу за кордоном є [23]:

- Компанія або кооператив з обмеженою відповідальністю та приватною формою власності;
- Професійне партнерство;
- Партнерство, як з необмеженою, так і з обмеженою відповідальністю;
- Державні компанії: підприємницька агенція.

Засновниками компанії можуть бути мінімум два фізичні або юридичні особи. Капітал виражається як у внутрішній міждержавній, так і у конвертованій валюті. Важливим нюансом є те, що для провадження діяльності необхідно звернутися до профільного міністерства, та отримати ліцензії.

У Німеччині категорично заборонено рекламу медичних установ. І тому питання залучення клієнтів є досить складним. Дозволено лише дати

оголошення про відкриття приватної стоматологічної практики. Там можна вказати лише адресу, телефон та години роботи.

Усі стоматологи Ізраїлю автоматично є членами Британської Королівська Асоціація стоматологів. Звучить дивно, але цілком зрозуміло. Ізраїль колись був підмандатною територією Британії. Тому і до сьогодні стоматологи, дійсні члени цієї асоціації європейської країни. У Сполучених Штатах «малому» стоматологічному бізнесу працювати було значно простіше. Там 100% страхова медицина [49]. У завдання власника входить лише укладання вдалого договору зі страховою компанією. Вже страхова компанія продає твої послуги чи пакет твоїх послуг конкретному споживачу. Ну, наприклад, пакет «тільки терапія» або пакет "терапія + хірургія". При цьому у Штатах страхова компанія негайно оплачує власнику проведене лікування. Залученням клієнтури займається страхова компанія, власник приватної практики ще може розмістити своє оголошення в спеціалізованій газеті. У цій газеті лікар розповідає про себе, про своє навчання, де стажувався, які технології застосовує.

В Ізраїлі робота лікаря стоматолога організована зовсім інакше.

По-перше, немає жодних спеціалізованих газет та оголошень. Все, що може дозволити собі приватний кабінет – це вивіска на вході. Решта рекламу категорично заборонено. Термін "приватний кабінет" використовується тільки по відношенню, наприклад, до масажних кабінетів. Що ж до страхової медицини, то вона існує і в Ізраїлі. Однак далеко не всі власники клінік поспішають працювати із страховиками.

Слід зазначити, що в Ізраїлі немає державної, у сенсі безкоштовної стоматології. Стоматологія ідеологічно не може бути безкоштовної. Адже її сфера не стосується життєво важливих функцій людського організму.

Таким чином, розглянувши закордонний досвід малого бізнесу, можна прийти до висновків про те, що потенціал України щодо цього не розкритий ще навіть наполовину. Отже, тим більше не варто відкладати початок створення власної справи. Потрібно діяти сьогодні, зараз, не боячись негативного досвіду, який є найкращим учителем для початківця бізнесмен.

### 3 ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ СТОМАТОЛОГІЧНОЇ КЛІНІКИ КУДИНОВА В.М.

#### 3.1 Загальна характеристика стоматологічної клініки

Стоматологічна клініка Кудинова В.М. - сучасний медичний заклад у місті Суми, який надає високоякісні стоматологічні послуги. Стоматологічна клініка (СК)Кудинова В.М. розташована за адресою: Суми, вулиця Петропавлівська, 66. СК Кудинова В.М. належить до малого підприємства. Метою діяльності СК Кудинова В.М. є задоволення суспільних потреб юридичних та фізичних осіб. Здійснює такі види діяльності:

- надання кваліфікованої стоматологічної допомоги населенню, розробка та впровадження нових методів лікування та протезування стоматологічних хворих;

- навчання лікарів стоматологів, зубних лікарів, зубних техніків сучасним методам лікування та протезування;

- надання комплексу консультативних послуг у медичній сфері діяльності організаціям та населенню;

- посередницькі послуги при купівлі-продажу продукції споживання;

Організаційна структура СК Кудинова В.М. це лінійно-функціональна структура управління підприємством. Підприємство не має штрафів та пені.

У своїй діяльності клініка використовує різне стоматологічне обладнання, інструменти та витратні матеріали, а також медикаментозні засоби. Постачальниками цих ресурсів є 10 організацій, розташованих як у м. Суми, і поза ним. З усіма постачальниками СК Кудинова В.М. уклала договори на постачання, які пролонгуються наприкінці року. Ритмічність, повнота поставок дотримуються відповідно до умов, зазначених у договорі.

Клієнтами (пацієнтами) досліджуваної клініки СК Кудинова В.М. є, переважно, жителі м Сум.

Процес реєстрації пацієнтів та наданого обсягу послуг автоматизовано. Встановлено програмне забезпечення обліку стоматологічних хворих «Облік

пацієнтів». Ця програма призначена для ведення бази даних пацієнтів, результатів обстежень та висновків. Цільова аудиторія: дорослі та діти. Клініка СК Кудинова В.М. пропонує цикл стоматологічних послуг: діагностика, всі види лікування, хірургія, естетична реставрація, протезування, дитяча стоматологія. Аналіз конкурентоспроможності стоматологічної клініки, що вивчається був проведений за критеріями: надання послуг; характеристик обслуговування; сегментам ринку.

Присутність конкурентів на ринку створює елемент змагання для СК Кудинова В.М., яка бореться за право краще задовольнити потреби послуг, зробити його своїм постійним клієнтом. Форми конкурентної боротьби СК Кудинова В.М. залежать від сформованих умов, часу та місця. Проте сутність конкурентної боротьби завжди та сама – прагнення надати стоматологічних послуг більше, ніж конкурент, відібравши в нього частину потенційних клієнтів, і, зрештою, отримати той прибуток чи частину її, на яку розраховував конкурент.

Детальний аналіз по роботі з клієнтами та реалізованим послугами представлений в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Порівняльний аналіз конкурентоспроможності надання послуг СК Кудинова В.М.

№	Фактори, що впливають на сбут стоматологічних послуг	Вагомість фактору в балах	Оцінка в порівнянні з послугами конкурентів			Інтегральна оцінка в балах		
			1	2	3	1	2	3
1	Відгуки клієнтів	5	5	5	5	175	175	175
2	Спектр запропонованих послуг	15	4	5	4	40	50	40
3	Кількість запропонованих послуг	15	5	4	4	40	40	40
4	Ціна	20	4	5	4	50	50	50
5	Умови оплати	15	4	4	4	40	40	40
Інтегральна оцінка		100	22	23	21	365	365	355

Де, 1 СК Кудинова В.М., 2 ТОВ «СТОМА», 3 Стоматологічний центр ТОВ «ТомДент».

З табл. 3.1 слідує, що СК Кудинова В.М. має інтегральну оцінку показників, що характеризують послуги, що надаються, однакову з ТОВ "Стома" стоматологічна клініка і більше, ніж у стоматологічного центру ТОВ "ТомДент". Однак у розрізі окремих характеристик послуг, що надаються СК



Кудинова В.Н. програє конкурентам. Зокрема, клініка, що аналізується програє за такими показниками як: спектр пропонованих послуг; ціна; охоплення цільової аудиторії.

Спектр пропонованих послуг клінікою, що аналізується, менший, ніж у конкурентів, наприклад, не практикується виїзд стоматолога додому. Ціни в СК Кудинова В.М. дещо нижче, ніж у конкурентів, приблизно на 5%. Охоплення цільової аудиторії порівняно з конкурентами – неповний.

Оцінка характеристики обслуговування клініки, що аналізується, в порівнянні з конкурентами наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Бліц – оцінка конкурентоспроможності СК Кудинова В.М. за характеристиками обслуговування

Критерії конкурентоспроможності	СК Кудинова В.М.	Конкуруючі підприємства	
		ТОВ «СТОМА»	ТОВ «Том Дент»
Місце розташування	10	8	10
Повнота вихідних даних про послуги	7	10	10
Кількість клієнтів	9	8	7
Всього	26	26	27

\*Складено за маркетинговими даними СК Кудинова В.М., отриманими на основу проведення анкетування клієнтів за 2019-2020 рр.

Як видно з табл. 3.2, підсумкові оцінки характеристик обслуговування Всі конкуренти дуже близькі. СК Кудинова В.М. поступається стоматологічній клініці ТОВ «Стома» та стоматологічному центру ТОВ «ТомДент» в повноті надання необхідної інформації про послуги, але перевершує за якістю обслуговування дані клініки. Все це обумовлює необхідність розробки заходів для зміцнення позицій клініки на ринку стоматологічних послуг. Як основного конкурента було обрано ТОВ Стоматологічна клініка "ТомДент". Розрахунок зроблений з даних по середньому рівню відвідувань та середньої вартості стоматологічних послуг за 2019–2020 рік.

Проведемо SWOT-аналіз, який дозволяє виявити та структурувати сильні та слабкі сторони нашої клініки, а також потенційні можливості та загрози (табл.3.3).

Таблиця 3.3 - SWOT-аналіз СК Кудинова В.М.

Потенціальні внутрішні сильні сторони (S)	Потенційні зовнішні можливості (O)
Висока якість обслуговування. Висококваліфіковані та кращі медичні працівники. Якісне та новіше медичне обладнання. Налагоджена система реалізації. Система знижок для постійних клієнтів. Періодичні промоакції. Затишні та зручні кабінети та зали	Лікарі клініки- це лікарі, що мають , що звязки та репутацію. Впровадження новітніх методів послуг. Доступне місцерозташування в центрі міста. Договори з відомими страховими компаніями.
Потенційні внутрішні слабкі сторони (W)	Потенційні внутрішні загрози(T)
Великі витрати на впровадження новітніх послуг	Падіння попиту в результаті загального зниження доходів населення. Альтернатива вибору клієнтами менш дорогих послуг.

\*Складено на підставі даних маркетингових досліджень СК Кудинова В.М. , отриманих на основі проведення анкетування клієнтів за 2019-2020 рр.

З табл. 3.3 видно, що ймовірних загроз, що мають фатальні наслідки для СК Кудинова В.М. у зовнішньому середовищі немає. Однак такі погрози як поява нових та посилення позицій існуючих конкурентів, зниження доходів та платоспроможності населення, високі податкові ставки, коливання курсу євро та долара мають високу ймовірність виникнення і можуть призвести до тяжких наслідків для клініки у вигляді переходу пацієнтів до конкурентів, зниження попиту, виручки та прибутку. Відповідно виникнуть труднощі з податковими платежами та іншими обов'язковими відрахуваннями, виплатою заробітної плати працівникам, закупівлею медичних матеріалів та препаратів, їх оплатою та інше.

Таким чином, можна дійти невтішного висновку у тому, що СК Кудинова В.М. досить серйозно залежить від курсу долара та євро.

Проведений аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів підприємницького середовища дозволив виявити загрози та можливості ринкової діяльності стоматологічної клініки, а також її сильні та слабкі сторони, які відповідно допомагають подолати загрози чи посилити свої позиції на ринку стоматологічних послуг м. Суми.

3.2 Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності стоматологічної клініки.

Для зручності проведення комплексного фінансового аналізу скористаємося даними звітного балансу. Для цього перетворимо його на аналітичний, який відрізняється від звітного балансу спрощеною, стиснутою формою із зазначенням тільки укрупнених статей. Вертикальний та горизонтальний аналіз балансу, представлений у табл. 3.4 та 3.5. У аналізованому періоді валюта балансу підприємства зросла на 1336533 грн., тобто в 2,4 рази. У майні підприємства відбулося збільшення необоротних активів клініки, які протягом усього періоду представлені основними засобами на 619045 грн., тобто в 1,3 рази. Збільшення відбулося за рахунок придбання обладнання для стерилізації мед. інвентарю. Проте аналіз даних табл. 3.4 показав, якщо у 2019 року необоротні активи становили 24,4% у загальній сумі активів підприємства, то 2020 року – лише 12,9%. Пов'язано це зі збільшенням показників 2 розділу активу балансу.

Таблиця 15 - Горизонтальний аналіз балансу СК Кудинова В.М.

Стаття	Рік (тис.грн.)		Відхилення абс., +;-
	2019	2020	
Актив			
I.Позаобігові активи			
Основні засоби	233275	295180	61904
Всього по розділу I	233275	295180	61904
II. Обігові активи			
Грошові засоби та їх еквіваленти	1000	1135	135
Розрахунки з дебіторами	349661	1816865	1467203
Запаси та витрати	373661	180951	-192710
Всього по розділу II	724323	1998952	127462
Всього активів	957599	2294132	1336533
Пасив			
III Власний капітал			
Фонди власних засобів	1000	1000	0
Нерозподілений прибуток	293989	349677	55688
Інші джерела власних засобів	0	0	0
Всього по розділу III	294989	350677	55688
IV Позиковий капітал			
Короткострокові зобов'язання	662610	1943455	1280845
Довгострокові зобов'язання	0	0	0
Всього по розділу IV	662610	1943455	1280845
Всього пасивів	957599	2294132	1336533

Відповідно, оборотні активи стоматологічної клініки зросли на 1274628 грн., тобто в 2,8 рази. Особливо слід зазначити, що в аналізованому періоді відбулося скорочення запасів і витрат за -192710 грн., тобто в 0,5 рази.

Таким чином, робимо висновок: проведений комплексний аналіз фінансово-господарську діяльність СК Кудинова В.М. показав, що мале підприємство в аналізованому періоді досягло поліпшення ряду факторів, вплинули досягнення стійкої прибуткової роботи. До них слід віднести:

- Збільшення обсягу обороту стоматологічних послуг;
- Збільшення середнього рівня валового доходу;

- Зростання показників рентабельності;
- Поліпшення ліквідності та платоспроможності.

Таблиця 3.5 - Вертикальний аналіз балансу СК Кудинова В.М.

Стаття	Рік			
	2019	%, до суми	2020	%, до суми
Актив				
I. Позаобігові активи				
Основні засоби	2332759	24,4	295180	12,9
Всього по розділу I	233275	24,4	295180	12,9
II. Обігові активи				
Грошові засоби та їх еквіваленти	1000	0,1	1135	0,05
Розрахунки з дебіторами	349661	36,5	1816865	79,2
Запаси та витрати	373661	29,0	180951	7,9
Всього по розділу II	724323	75,6	1998952	87,1
Всього активів	957599	100	2294132	100
Пасив				
III Власний капітал				
Фонди власних засобів	1000	0,1	1000	0
Нерозподілений прибуток	293989	30,7	349677	15,2
Інші джерела власних засобів	0	0	0	0
Всього по розділу III	294989	30,8	350677	15,3
IV Позиковий капітал				
Короткострокові зобов'язання	662610	69,2	1943455	84,7
Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0
Всього по розділу IV	662610	69	1943455	85
Всього пасивів	957599	100	2294132	100

### 3.3 Шляхи вдосконалення діяльності стоматологічної клініки в сучасних умовах.

Проведених раніше у роботі аналіз стоматологічного бізнесу СК Кудинова В.М. дозволяє сформулювати рекомендації з управління розвитком клініки в умовах, що склалися. Вони допоможуть не лише вижити в умовах військової кризи, але й успішно функціонувати у ситуації падіння попиту стоматологічні послуги. Необхідно ефективно вести конкурентну боротьбу, сформувати успішне підприємство з надійним управлінським апаратом, великим числом постійних клієнтів та високою репутацією на ринку стоматологічних послуг м. Суми.

Подальший розвиток стоматологічної клініки в умовах насичення ринку має бути пов'язане з перспективою залучення до управління професійних менеджерів, поступового поділу функцій володіння та управління власністю. Це добре відомий та важливий етап розвитку будь-яких приватних комерційних підприємств.

У своєму розвитку клініці важливо спиратися на дослідження ринку та його перспективи, тому що успіх розвитку залежить від широти асортименту, який має враховувати ситуацію на ринку та аналіз попиту потенційних споживачів – пацієнтів.

Для утримання частини клієнтів, для яких СК Кудинова В.М. надав весь можливий спектр послуг з лікування зубів, можна пропонувати нові послуги з гігієни за ротовою порожниною. Це покращити як імідж самого клієнта, так і імідж клініки у власних очах цього клієнта.

Результатом цього процесу для СК Кудинова В.М. має стати створення страхового продукту масового збуту серед фізичних осіб. Для цього можливе впровадження послуги корпоративного обслуговування для підприємств та організацій м.Суми.

Для СК Кудинова В.М. пропонується проект «Доступна стоматологія для корпоративних клієнтів». Цей проект розроблений спеціально для

обслуговування підприємств та організацій через страхові компанії, так і безпосередньо з клінікою. Такий підхід дозволяє суттєво економити кошти та підвищувати привабливість соціального пакету для співробітників.

Укладання договорів ДМС працівників дає підприємству реальну можливість отримувати пільги щодо оподаткування.

Пріоритети даного проекту:

- Підвищення рівня гігієнічної грамотності із стоматології (важлива складова, оскільки корінь багатьох бід саме у незнанні).

- Зміна ставлення до свого здоров'я.

- Підтримка стабільного рівня здоров'я ротової порожнини.

- Для корпоративного обслуговування розроблено пільгові ціни.

- Для топ-менеджменту організації діє спеціальне пропозиція.

Організація медичного обслуговування у стоматологічній клініці Кудинова В.М. для юридичних осіб може бути реалізована двома варіантами: укладання договору безпосередньо з клінікою або з однією із вибраних страхових компаній (ДМС). Для цього заходу головне – це розробити гнучку систему знижок, які дозволять розробити індивідуальний варіант для кожної організації. Передбачається, що цей захід дозволить збільшити виторг СК Кудинова В.М. на 20%. Підбиваючи підсумки, щоб вижити та розвиватися клініці СК Кудинова В.М. треба не лише надавати високоякісну медичну допомогу, а й застосовувати весь арсенал знань з менеджменту, маркетингу, юридичні та психологічні аспекти надання медичних послуг. Ефективне управління не може бути без розуміння проблеми та важливості розвитку, навіть в умовах уповільнення ринку через світову кризу. Керівництво – ось найважливіша ланка всього ланцюга, яка має спрямовувати і координувати роботу клініки, знаходити шляхи розвитку у кожному сформованому випадку.

## ВИСНОВОК

У представленій бакалаврській роботі досліджено проблему діяльності малого підприємства на прикладі стоматологічної клініки Кудинова В.М.

У першому розділі роботи було виявлено розуміння ролі малого підприємства, уявлення про те, яке місце воно займає у національній економіці та які його відмінні риси. Сектор малого підприємництва утворює саму розгалужену мережу підприємств, що діють в основному на місцевих ринках та безпосередньо пов'язаних з масовим споживачем товарів та послуг. У сукупності з невеликими

розмірами малих підприємств їх технологічної, виробничої та управлінською гнучкістю дозволяє їм гучно та своєчасно реагувати на кон'юнктуру ринку, що змінюється.

Зарубіжний досвід малого бізнесу свідчить про те, що його представники якраз і утворюють із себе середній клас, на базі якого побудовано суспільство цих держав.

Порівняно з іншими галузями економіки, система реалізації послуг у стоматології дуже специфічна. Ринок стоматологічних послуг в Україні останніми роками став досить сильно змінюватися, він неухильно зростає у тих регіонах, де населення найбільш платоспроможне, з іншого сторони, там і завантаження клінік менше через високу конкуренцію.

Відмінною особливістю найкращих зарубіжних стоматологічних клінік є використання найпередовішого обладнання, досвід та професіоналізм спеціалістів, використання інноваційних технологій імплантації.

У третій частині бакалаврської роботи було проведено оцінку діяльності малого підприємства на прикладі стоматологічної клініки СК Кудинова В.М., розглянуто загальну характеристику стоматологічної клініки та проведено аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності.

На основі проведеного SWOT – аналізу були показані сильні та слабкі сторони стоматологічної клініки, а також проаналізовано можливості та загрози.



У розрізі окремих характеристик, що надаються стоматологічних послуг СК Кудинова В.М. програє конкурентам. Зокрема, клініка програє за такими показниками як ціна, різноманітність послуг, географія та демографічні сегменти.

Найбільший вплив на діяльність досліджуваного малого підприємства надають економічні та соціальні фактори. Технологічні та політичні фактори, хоч і важливі для розвитку клініки, все ж таки, мають менше значення для бізнесу даної організації в теперішній час. Ймовірних загроз, що мають фатальні наслідки для стоматологічної клініки Кудинова В.М. у зовнішньому середовищі немає.

Щодо використання ринкових можливостей, то висока ймовірність використання наступних можливостей ринку: стійкий попит на стоматологічні послуги; наявність на ринку сегментів потенційних споживачів.

Аналіз фінансових результатів показав, що в аналізованому періоді у малому підприємстві спостерігалось зростання валюти балансу. При цьому істотно збільшилася дебіторська та кредиторська заборгованість, а також запаси. У організації, що аналізується при зростаючих темпах продажів, частка ринку нижче, ніж у конкурента, що збігається з результатами аналізу конкурентоспроможності, в яких було встановлено, що СК Кудинова В.М. поступається в широті охоплення сегментів ринку як географічних, так і демографічних характеристик.

Розмір власних оборотних засобів клініки в аналізованому періоді знизилася, а частка запасів в оборотних активах зросла за рахунок збільшення цін при їх купівлі та у зв'язку з подорожчанням валюти. Тим не менш, аналізоване мале підприємство в аналізованому періоді досягло поліпшення ряду факторів, що вплинули на досягнення стійкої прибуткової роботи. До них слід віднести збільшення обсягу обороту стоматологічних послуг, збільшення середнього рівня валового доходу, зростання показників рентабельності та поліпшення показників ліквідності. Загалом діяльність СК Кудинова В.М. за аналізований період можна вважати ефективною, проте керівництво клініки

практично не використовує можливості малого підприємництва такі як участь у регіональних програмах підтримки малого та середнього бізнесу. Клініка Кудинова В.М. не отримує пільги та фінансову допомогу, що негативно впливає діяльність малого підприємства.

З огляду на те, що серед конкурентів СК Кудинова В.М. є клініки з ширшим асортиментом, можливо, слід опрацювати можливість застосування стратегії розвитку послуги (нова послуга – існуючий ринок). У рамках цієї стратегії можливе виведення на ринок принципово нових послуг, удосконалення старих, розширення лінійки послуг (різноманітність). Все це зумовлює необхідність розроблення напрямків для зміцнення позицій клініки СК Кудинова В.М. На ринку стоматологічних послуг. Вивчення теоретичних засад малого підприємництва, вітчизняного та зарубіжного досвіду, а також діяльності стоматологічних клінік на прикладі стоматології Кудинова В.Н. дозволило нам сформулювати шляхи вдосконалення.

По перше. Впровадження послуги корпоративного обслуговування для підприємств та організацій м.Суми.

По друге. Заходи щодо вдосконалення рекламної кампанії.

У сукупності розроблені пропозиції дозволять СК Кудинова В.М. підвищити виручку на 30%, покращити імідж у приватних клієнтів та залучення нових клієнтів за рахунок корпоративного обслуговування та активної реклами. Практична значимість отриманих у ході дослідження висновків та рекомендацій полягає в тому, що вони можуть бути використані в практичній діяльності стоматологічної клініки з метою вдосконалення управління розвитком, що особливо актуально у сучасних реаліях ринку та військової кризи.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.

1. Конституція України.
2. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч. посіб.; У 2 кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 723 с.
3. Барміна Г. Ринок медвиробів: як покращити регуляторне середовище / Г. Барміна // Аптека. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/369071>
4. Бедрик І. О. Державне регулювання приватної стоматологічної діяльності в Україні: організаційно-правові засади : Автореферат дис. канд. наук з державного управління 25.00.02 / І. О. Бедрик / Національна академія державного управління при Президентові України. – Київ, 2010. – 18 с.
5. Визначення інституціонального та фінансового тягаря процедури оцінки відповідності виробів медичного призначення в процесі запровадження нових технічних регламентів (науково-дослідна робота) / В. В. Козюк (керівник), Ю. І. Гайда, Ю. В. Мельник. – Тернопіль, ТНЕУ, 2016. – 63 с.
6. Висновок на проект Закону України «Про стоматологічну діяльність» (реєстр. № 4736 від 31.05.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com/search?>
7. Галузевий класифікатор «Довідник медичних процедур (послуг) та хірургічних операцій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.garvis.com.ua/dovidnyk/nsi/help/ru.html>.
8. Дані Державної служби статистики України щодо імпорту виробів медичного призначення за 2012-2015 рр. – Державна служба статистики України, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/91>
9. Дружиніна В. В., Черноус О. І. Мікроекономіка: Навчальний посібник / В. В. Дружиніна, О. І. Черноус. – Харків : «Друкарня Мадрид», 2015. – 256 с.

10. Економічна теорія: політична економія. Підручник / За заг. ред. С. І. Юрія. – К. : Кондор, 2009. – 604 с.
11. Євтушенко А. С. Особливості організації стоматологічної допомоги населенню в регіональному вимірі: проблеми та перспективи / А. С. Євтушенко // Часопис соціально-економічної географії. – 2010. – Вип. 8 (1). – С. 94-98.
12. Єдина стандартизація або що таке ISO? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://terrafood.ua/media/useful/polezno-znat/13796/>
13. Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>
14. Захарчук А. Сертифікація ISO 9001:2008 та акредитація JCI / А. Захарчук // Практика управління медичним закладом. – 2015. – № 9. – С. 90-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://medexpert.ua/images/resume/PUMZ\\_09\\_2015\\_%D0%9A%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8E%D0%BA%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87.pdf](https://medexpert.ua/images/resume/PUMZ_09_2015_%D0%9A%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8E%D0%BA%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87.pdf).
15. Зацна Л. Я., Івашків Т. І. Маркетинг медичних послуг та особливості розвитку медичних установ в умовах трансформації економіки / Л. Я. Зацна, Т. І. Івашків // Економіка Криму. – 2012. – Вип. № 1(42). – С. 363-367.
16. Зукін В. Український ринок приватної медицини: реалії та перспективи / В. Зукін // Приватний лікар. – 2017. – С 12-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medexpert.ua/ua/medichnij-zaklad/29-novyny-rynku/ukrajinskij-rynokprivatnoji-meditsini-realiji-ta-perspektivi>.
17. Кіча Д. І., Фоміна А. В. Основи економіки та фінансування охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://medbib.in.ua/osnovyiekonomiki-finansirovaniya.html>
18. Комар А. Г. Переваги та недоліки системи оцінки відповідності для вітчизняного та іноземного виробника / А. Г. Комар. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pharma-conference.in.ua/fileadmin/user\\_upload/2/2014/lecture/5-Komar.pdf](http://pharma-conference.in.ua/fileadmin/user_upload/2/2014/lecture/5-Komar.pdf).

19. Левченко А. Як класифікувати медичний туризм / А. Левченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mw.com.ua/?oid=12698&sid=10573>

20. Лепешина О. Огляд ринку приватних медичних центрів України: актуальні тренди і прогнози на 2015 р. / О. Лепешина // Матеріали конференції «Управління прибутковістю приватних медичних центрів». – Київ, 2015. – С. 25-29.

21. Лудченко Я. О. Аналіз українського рекламного ринку стоматологічної продукції / Я. О. Лудченко // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 1. – С. 9-11.

22. Ляхова Н. О. Стан ринку стоматологічних послуг в Україні на сучасному етапі / Н. О. Ляхова, О. М. Нестеренко // Вісник проблем біології і медицини. – 2014. – Вип. 3 (3). – С. 47-50.

23. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2-х т. Т. 2: Пер. с 13-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2000. – XV, 528 с.

24. Малік Є. О., Малік Д. А. Моделі організації систем фінансування охорони здоров'я, прийнятність їх для України / Є. О. Малік, Д. А. Малік // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 5-6. – С. 25-30.

25. Малімон В. В. Фактори розвитку регіонального ринку медичного туризму в розвинених країнах світу / В. В. Малімон, І. М. Вахович // Фінансовий простір. – 2012. – Вип. № 3 (7). – С. 38-46.

26. Маляр Р. В. Стоматологічний заклад як підприємство в нових економічних умовах / Р. В. Маляр, О. А. Канюра, О. В. Савчук // Науковий вісник Ужгородського університету, серія «Медицина». – 2015. – Вип. 1(51). – С. 290

27. Маркетинг в стоматологии: особенности, методы и советы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gd.ru/articles/9267-marketing-v-stomatologii>

28. Мікроекономіка [Текст]: навч. посіб. /В. В. Козюк, Р. М. Березюк, О. В. Длугопольський [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Р. М. Березюка, О. П. Шиманської. Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 497 с.

29. Неспрядько В. П., Куц П. В. Дентальна імплантологія. Основи теорії та практики / В. П. Неспрядько, П. В. Куц. – Харків : Контраст, 2009. – 300 с.

30. Огляд ринку медичних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.credit-rating.com.ua/ru/file\\_viewer.html?id=27ca24d08b3b9751cfa88075432e306a](http://www.credit-rating.com.ua/ru/file_viewer.html?id=27ca24d08b3b9751cfa88075432e306a).

31. Основи стоматологічної діяльності (організаційно-правові, гігієнічні, деонтологічні) / Під заг. редакцією В. Г. Бардова. – Вінниця : «Нова книга», 2011 – 440 с.

32. Павленко О. В., Вахненко О. М. Шляхи реформування системи надання стоматологічної допомоги населенню України. Дискусія / О. В. Павленко, О. М.

33. Вахненко // Современная стоматология. – 2013. – № 2. – С. 180-181.

34. Пендзин О. Актуальні індикатори стану системи охорони здоров'я в країнах Євросоюзу та Україні / О. Пендзин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/aktualni-indykatory-stanu-systemy-ohoronyzdorovya-v-krayinah-yevrosoyuzu-ta-ukrayini>

35. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 жовтня 2013 р. № 753 «Про затвердження Технічного регламенту щодо медичних виробів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/753-2013-%D0%BF>.

36. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 жовтня 2013 р. № 755 «Про затвердження Технічного регламенту щодо активних медичних виробів, які імплантують» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/755-2013-%D0%BF>.

37. Проект Закону про стоматологічну діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=59262](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59262)

38. Про затвердження переліку медичних виробів, операції з постачання на митній території України та ввезення на митну територію України яких

підлягають обкладенню податком на додану вартість за ставкою 7 відсотків: Постанова Кабінету Міністрів України від 03.09.2014 р. № 410 // Бухгалтерія. – 2014. – № 28. – С. 24-28.

39. Савчук О. В. Концептуальні напрями формування економічно орієнтованих форм стоматологічних організацій в Україні / О. В. Савчук // Вісник стоматології. – 2013. – № 2. – С. 100-103.

40. Свириденко Є. О. Сертифікація медичних виробів: технічні регламенти /Є. О. Свириденко // Фармацевт. Практик. – 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.com.ua/articles/sertifikatsiya-meditsinskih-izdeliy-tehnicheskiereglamenti/>

41. Смик О. Сучасний стан та перспективи розвитку медичного туризму / О. Смик // Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку туризму»: Збірник тез доповідей (I частина). – Миколаїв : ВП «МФ КНУКІМ», 2014. – С. 77-80.

42. Смотров О. І. Договір щодо надання оплатних медичних послуг в умовах реформування галузі охорони здоров'я / О. І. Смотров // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2001. – № Спец. вип. – С. 330

43. Степанюк И. Стоматологические услуги: перспективы развития бизнеса в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/businesspractice/own-business/stomatologicheskie-uslugi-perspektivy-razvitiia-biznesa-vukraine-220850>

44. Стоматологічна допомога в Україні: довідник (підготовлений працівниками Державного закладу «Центр медичної статистики МОЗ України», Інституту стоматології Національної медичної академії післядипломної освіти імені П. Л. Шупика) / відп. укладачі Голубчиков М. В., Павленко О. В.; гол. ред. Вороненко Ю. В. – Кіровоград : Вид-во «Поліум», 2016. – 84 с.

45. Тенденції ринку медичних виробів у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://igar.ua/ukr/tend-rynky-2016>.

46. Технічні регламенти: для медичних виробів євроінтеграційна година «Ч» наблизилася упритул // Аптека. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/296726>.

47. Цінові та нецінові фактори попиту в сегменті імплантології стоматологічного ринку (науково-дослідна робота) / В. В. Козюк (керівник), Ю. І. Гайда, Т. О. Сліпченко. – Тернопіль, ТНЕУ, 2016. – 97 с.

48. Черкасов С. М. Сравнительный анализ цен в стоматологических учреждениях стран Азиатско-Тихоокеанского региона / С. М. Черкасов // Здоровоохранение Дальнего Востока. – 2012. – № 4 (54). – С. 23-26.

49. Чернявский Л. Законодательство о безопасности и качестве медицинских изделий: на пути гармонизации с нормами ЕС / Л. Чернявский. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pharmaconference.in.ua/fileadmin/user\\_upload/2/2014/lecture/10-Cherniavskiy.pdf](http://pharmaconference.in.ua/fileadmin/user_upload/2/2014/lecture/10-Cherniavskiy.pdf).

50. Чи можливе спрощення процедури оцінки відповідності технічним регламентам щодо медичних виробів? // Аптека. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/378087>.

51. Чорноротов О. Характеристика ринку приватної медицини України / О. Чорноротов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.creditrating.ua/ua/analytics/analytical-articles/12899/96>

52. Якобчук А. В. Теоретико-методичні аспекти підвищення якості стоматологічної допомоги в Україні / А. В. Якобчук, О. В. Дементьєва, І. І. Цанько, О. О. Кокарь, О. В. Возний // Таврический медико-биологический вестник. – 2012. – Т. 15, № 2, ч. 3 (58). – С. 279-281.

53. Barrowman R. A. Dental implant tourism / R. A. Barrowman, D. Grubor, A. Chandu // Australian Dental Journal. – 2010. – 55. – P. 441-445.

54. Council of the European Parliament. Council Directive 90/385/EEC of 20 June 1990 on the approximation of the laws of the member states relating to active implantable medical devices (AIMD) // Official Journal of the European Communities. 1990. – L169 pi.



55. Council of the European Parliament. Council Directive of 14 June 1993 concerning Medical Devices (MDD 93/42/EEC), as amended by Directive 2007/47/EC of the European Parliament and of the Council of 5 September 2007 // Official Journal of the European Communities. – 1993. – L169 pi.

56. Council of the European Parliament. Directive 98/79/EC of The European Parliament and of the Council of 27 October 1998 on in vitro diagnostic medical devices // Official Journal of the European Communities. – 1998. – L 331 pi.

57. European Databank on Medical Devices – EUDAMED [Electronic resource] – Available at: [http://ec.europa.eu/growth/sectors/medical-devices/market-surveillancevigilance/eudamed/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/sectors/medical-devices/market-surveillancevigilance/eudamed/index_en.htm).

58. Global Medical Device Nomenclature [Electronic resource] – Available at: <https://www.gmdnagency.org/>.

59. Jung-Chul Park. Long-term outcomes of dental implants placed in elderly patients: a retrospective clinical and radiographic analysis / Jung-Chul Park, Ui-Won Jung // Clinical Oral Implantology. – 2016. – P. 1-6.

60. Lunt L. Medical Tourism : Treatments, Markets and Health System Implications / L. Lunt, R. Smith, M. Exworthy // A Scoping Review. – Paris : OECD Publishing, 2011. – 55 p.

61. Sagara J.A. Iplant Dentistry: Crucial Factors Influencing Future Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dentaleconomics.com/articles/print/volume-92/issue-3/features/implant-dentistry-crucial-factors-influencingfuture-growth.html>

62. Vögele M. Wegen der Kosten in den Osten. Zahntourismus unter Europarechtlicher Betrachtung, München, GRIN Verlag, 2014 <http://www.grin.com/de/e-book/275420/wegen-der-kosten-in-den-osten-zahntourismusunter-europarechtlicher-betrachtung>.

63. Вороненко В.І., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Визначення індикаторів та рівнів регуляторної ефективності податкових інструментів на національному та світовому рівнях. Проблеми та перспективи забезпечення макроекономічної стабільності : монографія / за ред. С. В. Леонова і М. М.

Бричко. Суми : Сумський державний університет, 2022. С. 65-75.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/90488>

64. Вороненко В.І., Кубатко О.В., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Омеляненко В.А. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем. Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>

65. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>

66. Дяченко, А. В., Карінцева, О. І., Тарасенко, С. В., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Кисильова, К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019- 2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 21-40. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.02>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85737>

67. Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

68. Економіка розвитку: європейський досвід упровадження досягнень Industries 3.0, 4.0 та 5.0. : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91525>

69. Економіка та бізнес-інновації: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. – Суми : Університетська книга, 2023. – 702 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91523>

70. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

71. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ «Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с.  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

72. Мельник Л. Г., Маценко О. М., Дериколенко О. М., Кириленко М. В., Стародуб І. А. Економіка підприємств, територій та макроекономічних систем в умовах цифрових трансформацій: від стабільності й лінійного мислення до антикрихкості та нелінійного, інноваційного мислення // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 67-78. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.06>  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87532>

73. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

74. Ніколаєв С.О., Вороненко В.І., Ковальов Б.Л., Гриценко П.В., Одеволе О.О. Блокчейн як фактор цифрової трансформації економіки України. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2021. №2. С. 16-23.  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85043>

75. Омеляненко В.А., Литвиненко С.М., Вороненко В.І. Аналіз потенціалу конвергенції біо- та нанотехнологій в космічній галузі (національний та міжнародний аспект). Інновації і трансфер технологій: методи, моделі та механізми управління: колективна монографія / за ред. д.е.н. В.А. Омеляненка. Суми: Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань, 2023. С. 284-296.

76. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.  
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

77. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 1: Трансформації економічних систем: досвід ЄС в реалізації Industries 3.0, 4.0, 5.0: навчальний

посібник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: Університетська книга, 2022. 608 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91526>

78. Сучасні тренди економічного розвитку. Книга 2: Кращі практики ЄС для сестейнового розвитку : навч. посіб. / за ред. Л. Г. Мельника, Ю. М. Завдов'євої. Суми : Університетська книга, 2022. 608 с.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91527>

79. Hrytsenko P., Voronenko V., Kovalenko Ye., Kurman T., Omelianenko V. Assessment of the development of innovation activities in the regions: Case of Ukraine. Problems and Perspectives in Management. 2021. 19(4). P. 77-88.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85729> (SCOPUS)

80. Hrytsenko, P.V., Kovalenko, Y.V., Voronenko, V.I., Smakouz, A.M., Stepanenko, Y.S. Analysis of the Definition of “Change” as an Economic Category. Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. С. 92-98.

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84025>

81. Kovalov, B., Karintseva, O., Kharchenko, M., Khymchenko, Y., & Tarasov, V. (2023). Methods of evaluating digitization and digital transformation of business and economy: the experience of OECD and EU countries. Економіка розвитку систем, 5(1), 18-25. <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2023-1-3>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91585>

82. Kubatko, O. V., Kubatko, O. V., Sachnenko, T. I., Oluwaseun, O. O. Organization of Business Activities with Account to Environmental and Economic Aspects // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 2. P. 76-85. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.92.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85180>

83. Kubatko, O., Merritt, R., Duane, S., & Piven, V. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on global food system resilience. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99)), 144-148. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.22>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91371>

84. Lukash, O. A., Derev`yanko, Y. M., Kozlov, D. V., Mukorez, A. I. Regional Economic Development in The Context of the COVID-19 Pandemic and the

Economic Crisis // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 1. P. 99-107. DOI:  
<https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84026>

85. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in Ukraine. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 7-13. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

86. Melnyk, L., Matsenko, O., Kalinichenko, L., Holub, A., & Sotnyk, I. (2023). Instruments for ensuring the phase transition of economic systems to management based on Industries 3.0, 4.0, 5.0. Mechanism of an Economic Regulation, (1(99), 34-40. <https://doi.org/10.32782/mer.2023.99.06>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/91226>

87. Nikulina, M., Sotnyk, I., Derykolenko, O., & Starodub, I. (2022). Unemployment in Ukraine's economy: COVID-19, war and digitalization. Mechanism of an Economic Regulation, (1-2(95-96), 25-32. <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.04>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89630>

88. Omelyanenko V., Pidorychev I., Voronenko V., Andrusiak N., Omelianenko O., Fyliuk H., Matkovskiy P., Kosmidailo I. Information & Analytical Support of Innovation Processes Management Efficiency Estimations at the Regional Level. International Journal of Computer Science and Network Security. 2022. Vol. 22, No. 6. P. 400-407. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89615>

89. Sotnyk I. M., Nahornyi M. V., Maslii M. Yu., Nikulina M. P., Yehorov Y. V. Problems of Unemployment in Ukraine Under the COVID-19 Pandemic // Mechanism of Economic Regulation. 2021. № 3. P. 88-96. DOI: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.93.08>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87534>