

здійснювалося за певними етапами. Спочатку конкурентами були державний сектор і підприємницькі структури. Потім між приватними стоматологічними клініками розгорнулася боротьба за збільшення свого сегмента стоматологічного ринку. Нині виділилися великі стоматологічні клініки з широким спектром послуг, наявністю передових технологій і доступним чеком стоматологічного прийому. Локальний ринок м. Суми розділений практично навпіл: великі приватні стоматологічні клініки; державні та малі приватні стоматологічні клініки. При цьому кожний стоматологічний заклад бореться за збереження наявних пацієнтів та залучення нових. Пацієнт має широкий вибір, який базується на оцінці та порівнянні позитивних і негативних чинників розвитку державних та приватних стоматологічних клінік. Слід зазначити, що останнім часом під час такого вибору акцент зміщується в бік порівняння якості та ціни стоматологічних послуг приватних клінік.

Висока конкурентоспроможність стоматологічної медичної установи реалізовується через: можливість придбання сучасних матеріалів і впровадження інноваційних технологій розширення асортименту пропонованих послуг, що дає змогу залучати більшу, порівняно з менш прогресивними конкурентами, кількість пацієнтів, і динамічніше розвиватися; якісне надання послуг. Як ключовий фактор успіху, висококласний фахівець у стоматологічній клініці – це постійна клієнтська база; низький рівень конфліктів між медичною установою та пацієнтами; можливість реалізації клієнтоорієнтованого підходу; низький рівень претензій щодо неякісно наданих послуг; позитивний імідж та репутація закладу.

Можемо зробити висновок, що для пацієнта головними критеріями вибору медичного закладу стоматологічного профілю є якість стоматологічних послуг, кваліфікація лікаря, технічна оснащеність, персоніфікований підхід, ціна послуги, маркетинг і реклама. У підсумку, конкурентоспроможність стоматологічного закладу потребує гармонійного поєднання наведених чинників, а також постійного вдосконалення та адаптації до змін на ринку та потреб клієнтів. Лише тоді можна досягти успіху та завоювати довіру й лояльність пацієнтів.

**Моторна Т.М.**, здобувач гр. МЕ-22М  
**Музиченко А.С.**, докт. екон. наук., проф.

Центральноукраїнський національний технічний університет  
м. Кропивницький, Україна

## **НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА**

Ефективність системи менеджменту проявляється не тільки в здатності керівників підприємства приймати рішення, виборі ними методів контролю та скоординованості зусиль працівників, відповідальних за реалізацію цих рішень, але й у встановленні чітких і злагоджених відносин між різними рівнями управління. І навпаки, відсутність механізму, який поєднує всі рівні управління всередині підприємства, знижує загальну ефективність системи управління.

Виробничий процес у сучасній світогосподарській системі є багатогранною і взаємопов'язаною системою, що містить численні структурні зв'язки. Кожен зв'язок всередині підприємства проявляється через різні комбінації інших підрозділів. Підприємство, у свою чергу, виступає фундаментальною і суттєвою складовою економіки будь-якої країни, слугуючи центром виробництва матеріальних благ, формування та розкриття економічних зв'язків, поєднання особистих, колективних і групових інтересів.

Основним завданням системи менеджменту є створення конкурентоспроможного бізнесу шляхом забезпечення прибутковості діяльності підприємства шляхом раціонального налагодження виробничих і управлінських процесів, розвитку матеріально-технічних і

технологічних ресурсів, ефективного використання кадрового потенціалу та фінансових ресурсів загалом.

Для оптимізації системи менеджменту підприємством основна увага має бути зосереджена на адаптації організаційної структури до зовнішніх умов ведення бізнесу, покращенні управління та господарських операцій шляхом покращення планування та контролю бухгалтерського обліку, оптимізації управління виробничими ресурсами та запасами, а також підвищення ефективності управління інноваційними процесами, зокрема з точки зору підвищення якості продукції, що випускається підприємством.

Формуючи стратегію удосконалення системи менеджменту підприємством, важливо враховувати ефект синергії. Стратегічний акцент відіграє вирішальну роль в оптимізації синергійного впливу. У сфері економіки синергетичний ефект виникає в результаті комбінованого використання кількох скоординованих стратегій, що виявляється більш вигідним, ніж незалежна реалізація будь-якої окремої стратегії. Це пояснюється тим, що різні фактори взаємодіють таким чином, що дозволяє їм досягти кращих результатів у сукупності, аніж окремо [1].

Отже, вдосконалюючи систему менеджменту підприємства слід мати на увазі як економічні, так і соціальні вигоди. Серед інших результатів це, зокрема, збільшення обсягу та ефективності виробництва, забезпечення безперебійної роботи, економія праці та ресурсів, покращення якості продукції, зміна характеру роботи, підвищення рівня задоволеності роботою та зменшення плінності кадрів.

#### **Література:**

1. Ларка Л.С. Стратегія управління потенціалом підприємства як складова його стратегічного набору. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20 (993) – С. 159 – 163.

**Набожний Я.С.**, здобувач гр. МЕ-22М

**Музиченко А.С.**, докт. екон. наук., проф.

Центральноукраїнський національний технічний університет  
м. Кропивницький, Україна

## **УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА**

В Україні вітчизняний бізнес стикається з труднощами у своїй господарській діяльності через обмеженість фінансових ресурсів, труднощі з отриманням банківських кредитів та недостатню державну підтримку реального сектору економіки. Ці фактори призводять до зниження ефективності підприємницької діяльності. Для задоволення фінансових потреб підприємств одним із першочергових джерел є власний капітал. Достатня наявність власного капіталу має вирішальне значення для сталого економічного розвитку, фінансової стабільності, функціональної стійкості, конкурентоспроможності, платоспроможності та інвестиційної привабливості. Однак досягнення цих умов потребує створення гнучкої та ефективної системи управління власним капіталом підприємства. Така система необхідна для виконання як поточних, так і довгострокових цілей і завдань бізнесу.

Відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1]. По суті, власний капітал являє собою частину активів підприємства, яка фінансується власниками або засновниками, а також власні фінансові ресурси підприємства.

Національне законодавство призвело до змін у складі власного капіталу, який нині складається з різних складових, включаючи зареєстрований капітал, капітал в дооцінках, додатковий капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал.