

**ХІІІ Всеукраїнська науково-практична дистанційна конференція
«Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія»
6 грудня 2024 року, м. Тернопіль**

і доступність медичних послуг, сприяючи розвитку системи охорони здоров'я України.

Список використаних джерел:

1. Кагановська Т., Горбатова Д. Організаційно-правові засади діяльності Міністерства охорони здоров'я України в період загальнодержавного карантину. Підприємництво, господарство і право. 2020. № 6. С. 143-148
2. Підрозділи МОЗ. URL: <https://moz.gov.ua/uk/struktura>
3. Положення про Міністерство охорони здоров'я України: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 березня 2015 р. № 267. URL: <https://moz.gov.ua/uk/polozhennja-pro-ministriv>
4. Рябчук О. Г. Оцінка бюджетних програм міністерства охорони здоров'я України та напрями підвищення ефективності їх виконання. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 33. С. 228-233

Роман МАКІВКА

здобувач кафедри фінансового контролю та аудиту
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

У ринковій економіці конкурентоспроможність є ключовим чинником комерційного успіху підприємств, зокрема медичних закладів. Вона визначається якістю конкурентних переваг, відповідністю послуг ринковим умовам, задоволенням потреб споживачів і прийнятним рівнем цін [4]. Аналіз теорії та практики управління в медичних закладах свідчить про різноманітність підходів до впровадження змін. Ці підходи залежать від масштабу, сфери діяльності клініки та складності технологій, що застосовуються в її роботі. Стратегічне планування в клініках вимагає змін у внутрішньому середовищі, таких як перегляд організаційної політики, функцій персоналу або створення нових структур з нетрадиційними завданнями. Однак багато керівників, особливо приватних клінік, мають лише медичну освіту, що обмежує використання переваг стратегічного менеджменту. У сучасних умовах виникає особлива необхідність приділяти увагу конкурентоспроможності через аналіз стану закладу та планування майбутніх дій. Успішні клініки забезпечують кращі та доступніші послуги з високим рівнем сервісу, що є ключем до їх зростання та успіху на ринку [2, с. 115].

Конкуренція у медичній сфері постійно загострюється, а нестабільність ринкового середовища та недостатня гнучкість медичних закладів створюють загрозу їхньому перспективному розвитку. У цьому контексті розвиток конкурентоспроможності стає ключовим фактором, що дозволяє медичним установам виживати та зміцнювати свої позиції на ринку.

На основі аналізу праць вітчизняних і закордонних дослідників Є. О. Шелест і О. М.

**ХІІІ Всеукраїнська науково-практична дистанційна конференція
«Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія»
6 грудня 2024 року, м. Тернопіль**

Баксалова сформулювали визначення управління потенціалом конкурентоспроможності медичного закладу. Це багатогранний, поетапний і динамічний процес, який включає формування та реалізацію управлінських рішень і заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, примноження конкурентних переваг і розвиток компетенцій закладу. Управління здійснюється на інноваційній основі, орієнтуючись на поточний і перспективний періоди, з метою забезпечення соціально-економічної ефективності та підвищення інвестиційної привабливості медичного закладу [1, с. 229].

Збільшення конкурентоздатності є важливим завданням менеджменту медичного закладу. С. Г. Карабаш наголошує, що сучасні інформаційні мережі є ефективним інструментом для популяризації приватних медичних закладів. Для успішного розвитку та просування таких закладів важливо враховувати кілька ключових напрямів, які сприяють залученню нових клієнтів і підвищенню ефективності веб-сайту. Найпріоритетнішими напрямками автора вважає:

- ✓ збільшення кількості відвідувачів. Рекламування веб-сайту через пошукові системи, оптимізація пошукових запитів, активна присутність у соціальних мережах та запуск рекламних кампаній допомагають залучати додатковий трафік і збільшувати кількість потенційних клієнтів.
- ✓ оптимізація послуг на сайті. Зручний та інтуїтивно зрозумілий інтерфейс сприяє легкому доступу до інформації та мінімізує кількість зайвих дій. Простота навігації, швидкий пошук необхідних послуг і зрозумілі форми замовлення послуг підвищують імовірність, що клієнт звернеться до закладу.
- ✓ просування маловідомих послуг. Завдання веб-сайту — інформувати відвідувачів про специфічні послуги, їх актуальність та проблеми, які вони вирішують. Використання SEO-просування допомагає охопити цільову аудиторію та зацікавити клієнтів у конкретних послугах.
- ✓ формування позитивного іміджу та репутації. Створення довіри до бренду включає публікацію відгуків пацієнтів, інформацію про кваліфікацію медичного персоналу, участь у соціальних або благодійних ініціативах, а також активну комунікацію з клієнтами через різні канали [3].

Комплексний підхід до реалізації цих заходів не лише збільшує клієнтську базу, а й зміцнює довіру до закладу, забезпечуючи його конкурентоспроможність на ринку.

Список використаних джерел:

1. Баксалова О. М., Шелест Є. О. Теоретичні основи управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності медичного закладу. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2021. № 6(2). С. 226-234
2. Боденчук Л. Б., Радіонова М. І. Підвищення конкурентоспроможності медичних закладів за допомогою елементів стратегічного менеджменту. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 47(1). С. 114-117
3. Карабаш С. Г. Сучасні тенденції SEO просування сайтів медичних установ на

**ХІІІ Всеукраїнська науково-практична дистанційна конференція
«Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія»
6 грудня 2024 року, м. Тернопіль**

засадах системного підходу. Ефективна економіка. 2024. № 6.

4. Саченко С., Лінинський Т., Бица Р. Особливості аудиту цифрового маркетингу. ХІІ Всеукраїнська науково-практична дистанційна конференція «Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія» 15 грудня 2023 року, м. Тернопіль. ЗУНУ, 2023. С.89-90

5. Competitiveness and innovation: current trends in business Management. Collective monograph / scientific editorship by Doctor of Economic Sciences, Professor Mykhailo Luchko and Doctor Stanislaw Szmitka. Ternopil: WUNU, 2021. 228 p. <http://surl.li/pjzung>

Владислав МЕДВІДЬ

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль, Україна

ПОДАТКОВІ РОЗРАХУНКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Податкові розрахунки – це невід’ємна частина управління будь-яким підприємством. Вони дозволяють забезпечити фінансову стабільність, оптимізувати витрати, мінімізувати ризики і приймати обґрунтовані управлінські рішення. Їх правильність та своєчасність безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства та його взаємовідносини з державою. Обґрунтування сутності податків, податкової системи і політики, а також системи оподаткування залишається популярним напрямом наукових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних учених.

Однією з важливих умов формування цивілізованих ринкових відносин у державі є побудова і функціонування ефективної податкової системи, яка у ринкових умовах має вдосконалюватись в процесі реалізації податкового обліку та застосування методів розрахунків та сплати податків. Ефективність податкової системи багато в чому визначається процесом реалізації її функцій, через податковий облік, як інструмент відображення реальної економічної ситуації та забезпечення контролю за справлянням податкових платежів. Податкові розрахунки та достовірність відображення операцій у податковій звітності є однією з умов ефективності діяльності будь-якого підприємства, а тому облікове забезпечення звітності є надзвичайно важливим, з врахуванням системи фінансових санкцій за порушення правил її заповнення та доведення до аутентифікації у фіскальних органах [1, с. 4].

Податкові розрахунки виступають найважливішим елементом загальної системи управління і тісно пов’язані з аналізом, оцінкою, плануванням та контролем. За допомогою податкових розрахунків вимірюється, обробляється і надається конкретна інформація про об’єкти та базу оподаткування, розраховані суми податкового зобов’язання платником