

Отже, управління змінами на підприємствах України за умов воєнного стану має ґрунтуватися, перш за все, на розгляді можливості релокації бізнесу, забезпеченні якнайшвидшого переформатування команди співробітників, налаштування ведення підприємницької діяльності на ситуаційний підхід до управління, впровадження інструментів стрес-менеджменту та проведення ідентифікації ризиків задля пристосування бізнесу до мінливих умов господарювання.

Список використаних джерел:

1. Онешко С., Башлай С., Короленко О. Особливості збереження та підтримання економічного потенціалу України в умовах війни. *Електронний журнал «Економіка та суспільство»*. 2022. Вип. 40. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-4>
2. Галушка З. Стратегія управління змінами в умовах невизначеності. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (24-26 травня 2022 року) «Теорія та практика менеджменту». 2022. Луцьк. С. 102-104.
3. Тимошенко М.В. Ідентифікація ризиків та особливості антикризового управління в умовах війни. V міжнародна науково-практична конференція «Підприємництво і торгівля: тенденції розвитку». 2022. Одеса: Державний університет «Одеська політехніка». С. 52-54.
4. Гринько Т.В. Управління змінами на підприємствах – необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Бізнес Інформ: Науковий журнал*, 2013. №10. С. 247-252.
5. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Методичний підхід до управління змінами в діяльності суб'єктів підприємництва. *Економіка розвитку*. 2017. № 3(83). С. 59-66.

Д-р екон. наук Гринько Т. В., Маліновський С. Л.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ЦІНОВА ПОЛІТИКА МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК ФАКТОР ЯКОСТІ

Ціноутворення – один із ключових компонентів успішної системи маркетингу. Однак ціноутворення, стратегії та тактики не можуть бути ізольовані одна від одної. Щоб бути ефективною, ціна має працювати в гармонії з іншими видами маркетингової та управлінської діяльності. Незважаючи на свою важливість, використання ціноутворення як інструмент управління охороною здоров'я обмежене порівняно з іншими галузями. Цій ситуації сприяють багато факторів, у тому числі структура процесу медичної допомоги, обмежені знання споживачів та можливості для вимірювання витрат, а також конкурентоздатність серед приватних клінік. Задоволеність пацієнтів, що є

найважливішим елементом у питанні оцінки ефективності, заслуговує на розгляд як одного з базових показників ефективності будь-якої приватної лікарні, особливо невеликої через менші оберти ургентних та планових втручань. Сприйняття пацієнтом якості медичної допомоги стає все більш центральним у концептуальних та операційних моделях вимірювання ефективності. Іншими словами, задоволеність клієнтів відноситься до пацієнта та його сім'ї і включає різні аспекти, починаючи від аспектів «готельного» обслуговування (наприклад, послуги харчування або паркування) до медичних аспектів, таких як захворюваність, використання ряду лікарських препаратів або послуги медсестри.

Вартість відіграє важливу роль у ціноутворенні на медичні послуги. При встановленні цін адміністративне управління повинне враховувати корпоративні цілі, а також витрати на обладнання, закупівлю лікарських засобів, предмети медичного призначення, вартість комунальних послуг та оплату медичних фахівців, котрі насамперед є надавачами цих медичних послуг. Чисте покриття витрат є незадовільним, оскільки лікарням необхідно виконувати свої фінансові завдання та отримувати прибуток та забезпечувати гідну заробітну плату своїм робітникам. Крім урахування витрат, на стратегію ціноутворення лікарень зазвичай впливає еластичність споживчих цін. Цінова еластичність попиту вимірює реакцію споживачів, тобто пацієнтів, актуальність послуг та будь-які зміни на медичному ринку. Підхід сегментації підтримує уявлення, що різні групи споживачів будуть мати різну фінансову спроможність і, отже, вимагатимуть різних стратегій ціноутворення.

Враховуючи вищевказані фактори, перед керівництвом маленької приватної лікарні постає завдання визначити за рахунок чого і якою ціною це співвідношення досягається та які у нього є плюси й мінуси з точки зору медичного персоналу. З одного боку маленька лікарня може намагатися зменшити витрати на закупівлю усіх раніше перелічених речей, але це призведе до погіршення якості медичної допомоги за рахунок лімітів її надання; чи залишити закупівлі на тому ж рівні разом із відсутністю перегляду заробітної плати, що також буде мати схожі наслідки через відтік людського капіталу та професійне вигорання. З протилежного боку, залежачи від моральних та

етичних принципів будь-якого керівництва, такі рішення можуть дійсно збільшити прибутки, але ця стратегія з високою вірогідністю не залишиться життєздатною у довгостроковій перспективі та виявляє себе шкідливою для здоров'я як медичних фахівців, так і пацієнтів згідно зі стандартами медичної практики та її контролю.

Таким чином можна стверджувати, що медична допомога не може переслідувати та керуватися виключно комерційними цілями та зобов'язана дотримуватися інтересів та потреб своїх пацієнтів, так само як заклад охорони здоров'я повинен піклуватися про стан штату своїх співробітників.

Список використаних джерел:

1. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З., Піндич А.С. Професійний розвиток середнього та молодшого персоналу закладів охорони здоров'я. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*, 2022. № 5. Т. 1. С. 276-281. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5\(1\)-44](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-310-5(1)-44)
2. Гринько Т.В., Савченко К.С. Науково-методичні підходи до оцінки кадрового потенціалу медичного закладу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. Острог: НаУОА, 2017. № 7(35). С. 23-27.

Д-р екон. наук Гринько Т. В., Русан О. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПРЕВЕНТИВНЕ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ТА РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство, за своєю властивістю, потребують управління для існування у швидкоплинному сучасному середовищі і отримання прибутку. Для ефективної діяльності підприємства кожне вище керівництво розробляє певні заходи для забезпечення розвитку підприємства. Зазвичай, основою чіткого регламенту управління виступає стратегія підприємства. Однак, не існує жодної стратегії, яка гарантовано убезпечила юридичну особу від поширеного для підприємницької діяльності явища, як ризики.

В минулий і теперішній час тлумачення поняття ризик на є загально-прийнятним. Д. Рікардо та А. Сміт, представники ранньої класичної політекономії, вважали під ризиком величину очікуваних витрат, які можуть виникнути