

буде враховувати не лише досягнення фінансових показників, а й інші, наприклад, кількість запроваджених новацій.

Формування здорового робочого середовища через фокусування уваги на фізичному та емоційному добробуті працівників, включаючи програми з підтримки ментального здоров'я, що безпосередньо впливають на їхню продуктивність і креативність. Створення безпечного та стимулюючого робочого середовища, яке надихає на креативні ідеї.

Таким чином, управління талантами та розвиток креативного потенціалу взаємопов'язані та становлять важливі елементи стратегії успішного підприємства в сучасному бізнес-середовищі.

Список використаних джерел

1. The Future of Jobs Report 2023. (2023, April 30). World Economic Forum. [weforum.org](https://www.weforum.org) [Електронний ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/in-full/4-skills-outlook/>.
2. Prodius O. I., Zhuravel A. I., & Sitor M. O. (2013). Talant-menedzhment yak nevidiemna skladova uspiyku orhanizatsii [Talent management as an integral part of success of the organization]. *Ekonomika: realii chasu – Economics: time realities*, 1(6), 172-177 [Електронний ресурс]. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.html>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НА РИНКУ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Д. О. Шмиголь, спеціальність Менеджмент освіти програма «Бізнес-адміністрування», БАМ-21

*Т. О. Гусаковська, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Полтавський університет економіки і торгівлі*

Конкурентоспроможність на ринку медичних послуг визначається, як здатність закладу охорони здоров'я або спеціалізованого центру надавати послуги, що відповідають очікуванням споживачів та дозволяють утримувати або покращувати ринкові позиції.

Основними елементами конкурентоспроможності є якість наданих послуг, ціна, репутація закладу, доступність для клієнтів та інноваційність. У сфері медичних послуг особливе зна-

чення надається персоналізованому підходу, професіоналізму медичного персоналу, а також дотриманню стандартів безпеки і комфорту [1].

Конкурентоспроможність масажних центрів як частини медичних послуг залежить від здатності поєднувати індивідуальний підхід до кожного клієнта з інноваційними методами лікування і профілактики. Важливо, щоб центр масажу зміг не тільки задовольнити потреби клієнта в релаксації або оздоровленні, але й перевищити очікування щодо якості послуг і забезпечити високий рівень обслуговування [2].

Особливості управління конкурентоспроможністю у медичному секторі:

Комплексний підхід до управління якістю: управління якістю медичних послуг охоплює не лише контроль за виконанням стандартів, але й постійну оцінку задоволеності пацієнтів, підвищення кваліфікації персоналу та модернізацію обладнання.

Маркетинг та залучення пацієнтів: в умовах конкурентного середовища медичні центри повинні активно використовувати маркетингові інструменти для просування своїх послуг, формування позитивного іміджу та залучення нових клієнтів.

Впровадження інновацій: управління інноваційними процесами у медичних закладах включає дослідження нових методів лікування, підвищення рівня автоматизації процесів, впровадження сучасних інформаційних систем для оптимізації роботи закладу.

Фінансове планування: збалансоване фінансове управління є основою для довгострокового розвитку медичного центру. Планування інвестицій у матеріально-технічну базу та інновації, а також контроль за витратами є важливими складовими ефективного управління конкурентоспроможністю [3].

Дані фактори формують конкурентну перевагу медичних закладів та вимагають постійного моніторингу та управління для досягнення стійкого розвитку.

Конкурентоспроможність масажних центрів формується під впливом комплексу внутрішніх та зовнішніх факторів. До основних факторів можна віднести:

Якість послуг: якість масажу, дотримання санітарно-гігієнічних стандартів, професіоналізм і кваліфікація персоналу мають вирішальне значення для формування конкурентних переваг.

Цінова політика: правильне ціноутворення дозволяє центру залишатися привабливим для різних категорій клієнтів і водночас забезпечувати належний рівень рентабельності.

Інновації: впровадження нових технологій, методик масажу та процедур значно підвищує конкурентоспроможність центру. Використання сучасного обладнання та технологічних підходів сприяє залученню клієнтів, які цінують інновації в сфері оздоровлення.

Маркетинг і брендинг: успішне просування послуг масажного центру, формування впізнаваності бренду та розвиток системи лояльності клієнтів забезпечують центр сталими конкурентними перевагами.

Локація та інфраструктура: доступність масажного центру для клієнтів, комфортність приміщень та атмосфера під час процедури значно впливають на конкурентоспроможність.

Репутація: позитивні відгуки клієнтів і створення стабільного іміджу на ринку є ключовими для забезпечення тривалого успіху і залучення нових клієнтів.

Конкурентоспроможність масажного центру, здатність підприємства ефективно функціонувати на ринку, забезпечуючи високий рівень якості послуг та задоволення потреб клієнтів, що дозволяє йому утримувати або покращувати свої ринкові позиції [4]. Основними чинниками, що впливають на конкурентоспроможність масажних центрів, є якість обслуговування, професіоналізм персоналу, використання інновацій, цінова політика, репутація та маркетингові стратегії. Особлива увага приділяється персоналізованому підходу до кожного клієнта та постійному вдосконаленню послуг.

Конкурентоспроможність формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, серед яких важливу роль відіграють стан ринку медичних послуг, потреби споживачів, а також здатність підприємства швидко адаптуватися до змін ринкових умов [5].

Отже, управління конкурентоспроможністю є комплексним процесом, що вимагає постійного аналізу ринкових тенденцій, вдосконалення послуг та впровадження нових підходів до розвитку бізнесу. Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності масажних центрів необхідно продовжувати вдосконалювати якість послуг, впроваджувати інновації, а також активно розвивати маркетингові стратегії з метою залучення нових клієнтів та утримання існуючих.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Маркетинг послуг. Київ : Альпіна, 2020. 320 с.
2. Мельник О. І. Конкуреноспроможність у сфері послуг: теорія і практика. Львів : Львівська політехніка, 2019. 470 с.
3. Тарнавська Н. П. Управління конкуреноспроможністю підприємства: теорія, методологія, практика : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2008. 570 с.
4. Конкуреноспроможність у сфері медичних послуг: проблеми і шляхи підвищення. Харків : ХНМУ, 2018. 50 с.
5. Драчук О. В., Павлов С. Е. Стратегії підвищення конкуреноспроможності на ринку медичних послуг. Харків : Університетська книга, 2021. 230 с.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В РАМКАХ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

*В. Г. Штефан, аспірант спеціальності Менеджмент
Полтавський університет економіки і торгівлі*

Розробка стратегій розвитку територіальних громад ґрунтується на європейському досвіді регіональної політики планування сталого розвитку. Саме впровадження європейських підходів до процесів стратегічного розвитку територіальних громад в Україні актуалізує необхідність широкого і прозорого залучення представників бізнесу до цього процесу [3].

Ключовий закон, що визначає базові юридичні, економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та організаційні засади державної регіональної політики в Україні, як складової частини внутрішньої політики України, є Закон України «Про засади державної регіональної політики».

У нашій державі впродовж останніх 6-8 років накопичено практику у галузі розробки стратегій розвитку територіальних громад. У 2022 році зміни, внесені до Закону України «Про засади державної регіональної політики», призвели до появи системи трірівневого стратегічного планування (державо-область-місцева громада). При цьому всі територіальні громади Законом зобов'язані розробляти стратегії розвитку. Розробка стратегій відбувається у відповідності до методики, затвердженої Наказом № 265 від 21 грудня 2022 року «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку розроблення,