**Приклад**

Товариство з обмеженою відповідальністю «Медичний центр «Матерна»» – це медичний центр, що спеціалізується на проблемах репродукції людини. Це єдина клініка в Житомирській області, в якій проводиться повний цикл екстракорпорального запліднення (ЕКЗ). Центр знаходиться за адресою м.Житомир, провулок Меблевий 3-А.

Товариство створене з метою отримання прибутку шляхом здійснення виробництва, торговельної та посередницької діяльності, виконання робіт та надання послуг в різних сферах, здійснення зовнішньоекономічної діяльності. ТОВ «Матерна» може лікарські послуги відповідно до отриманої ліцензії.

Основними видами діяльності центру за КВЕД є:

- 86.10 «Діяльність лікарняних закладів»;

- 86.90 «Інша діяльність у сфері охорони здоров’я»;

- 68.20 «Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна».

|  |  |
| --- | --- |
| ***Сильні сторони*** | ***Слабкі сторони*** |
| Висококваліфікований колектив спеціалістів. Працівники постійно вдосконалюють свої знання та навички | Обмежена кількість лікарів порівняно із комунальними закладами охорони здоров’я |
| Застосування сучасних методів лікування | Труднощі із залученням нових клієнтів |
| Високоякісне обладнання для проведення досліджень і оперативного втручання | Нестабільна фінансова політика та монопольне становище Міністерства охорони здоров’я |
| Комфортні умови перебування у закладі | Вартість послуг вища в порівнянні із комунальними закладами охорони здоров’я |
| Використання індивідуального підходу до кожного пацієнта | Стаціонарність, відсутня можливість прийому пацієнтів в умовах надзвичайної ситуації |
| Добре і ввічливе обслуговування персоналу |
| Дотримання конфіденційності та медичної етики |
| ***Можливості*** | ***Загрози*** |
| Продаж послуг, що приносять дохід та виходять за рамки медичного страхування | Незбалансованість медичної реформи |
| Забезпечувати послугами інші медичні практики | Труднощі пов’язані з обслуговуванням пацієнтів та ефективністю лікування |
| Залучати кваліфікованих лікарів та персонал | Конкуренція на ринку послуг |
| Розширювати території надання послуг | Високі відсоткові ставки з кредитів |
| Запроваджувати успішні реферальні програми з іншими лікарями | Підвищена чутливість до економічної ситуації в секторі послуг |
| Використання сучасних інформаційних систем | Зниження доходів пацієнтів |
| Лояльність клієнтів | Відтік кадрів у зв’язку з війною на території України |

Рис. 1. SWOT-аналіз ТОВ «Медичний центр «Матерна»»