

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Економічний факультет
Кафедра статистики, обліку та аудиту

Презентація
звіту
про проходження виробничої практики
у ТОВ «Медліт»

Виконали:
студентки 4 курсу
групи ЕІ-41
Литвиненко Катерина Геннадіївна
Передера Альона Анатоліївна
Керівник: Кущенко О. І.



ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВ «МЕДЛІТ»

Спеціалізація – виготовлення та ремонт зубних протезів, ортопедичних конструкцій, стоматологічних виробів. Сучасне обладнання від італійської фірми «Манфреді» забезпечує точність, надійність та якість продукції.

Основний напрямок діяльності по КВЕД:

✓ 86.23 – Стоматологічна практика

Додаткові напрями діяльності:

✓ 23.44 – Виробництво керамічних виробів технічного призначення.

✓ 25.61 – Оброблення металів та нанесення покриття.

✓ 72.19 – Дослідження у сфері природничих та технічних наук.

✓ 32.50 – Виробництво стоматологічних інструментів та матеріалів.

Основні технологічні процеси:

- Виготовлення металевих каркасів для протезів з нержавіючих сплавів.
- Нанесення медичного захисного покриття нітридом титану для підвищення довговічності та біосумісності.



Історія створення та розвитку ТОВ «Медліт»



Заснування та перші кроки

- ✓ 1980-ті роки – заснування зубопротезної лабораторії головним стоматологом Харківської області.
- ✓ 1992 рік – офіційна реєстрація ТОВ «Медліт» (02.12.1992).

Розвиток у 1990-х – 2000-х роках

- ✓ Перші роки роботи – у складі медичного центру «Еввіва», обслуговування стоматологічних клінік Харкова.
- ✓ Початковий штат: 11 співробітників (зубні техніки, ливарники, бухгалтер).
- ✓ Використання сучасних технологій та імпортного обладнання (Італія, США).
- ✓ 2000-ті роки – приватизація та перехід до самостійної діяльності.

Сучасний стан

- ✓ Робота в обмеженому режимі, адаптація до змін ринку.
- ✓ Прийом студентів на виробничу практику, співпраця з випускниками економічного факультету.
- ✓ Керівник практики – Медяник Тетяна Борисівна, працює в компанії з 2001 року.



Під час проходження виробничої практики у ТОВ “Медліт”, нашим завданням було провести статистичне дослідження на тему:

“АНАЛІЗ КЛІЄНТСЬКОЇ ЗАДОВОЛЕНОСТІ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ ЗУБОПРОТЕЗНИХ ЛАБОРАТОРІЙ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОКРАЩЕННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН”



Метою нашого статистичного дослідження є аналітика рівня задоволеності клієнтів якістю послуг зубопротезних лабораторій та розробка шляхів її покращення з урахуванням економічних змін.

Основними завданнями статистичного дослідження є:

1. Оцінити поточний рівень задоволеності клієнтів послугами зубопротезних лабораторій на основі статистичних даних.
2. Виявити основні фактори, що впливають на рівень задоволеності , включаючи якість матеріалів, професійність персоналу, терміни виготовлення та економічні аспекти.
3. Виявити основні проблеми та фактори, що впливають на рівень задоволеності.
4. Дослідити вплив економічних змін на якість наданих послуг та рівень очікування клієнтів.
5. Розробити рекомендації для покращення якості послуг та підвищення рівня задоволеності клієнтів.





Об'єктом нашого дослідження є сукупність стоматологічних закладів та юридичних осіб, які користувалися послугами зубопротезних лабораторій Харкова, а **одиницею сукупності** – одна стоматологічна клініка (юридична особа), які користувалися послугами зубопротезної лабораторії в Харкові.

Панеллю аналітико-статистичного дослідження було обрано 5 зуботехнічних лабораторій, розташованих у різних районах міста, що дозволяє отримати репрезентативні дані щодо рівня послуг у різних частинах Харкова. Вибір лабораторій здійснювався з урахуванням їхньої популярності, різних цінових категорій та спектру наданих послуг.



Програма спостереження складається з 6 блоків та містить питання різних типів. Анкетування проводиться за допомогою Google Forms, що дозволяє швидко та зручно збирати, аналізувати та обробляти отримані відповіді.

Розсилання анкет відбулось 24.02.2025 року. Проте, враховуючи, що виробнича практика передбачає збирання матеріалів для подальшого аналізу, остаточні результати двох наступних етапів нашого дослідження, зведення та групування зібраних матеріалів і аналіз результатів зведення, будуть представлені у контрольній роботі та використані для підготовки тез чи статті у рамках дисципліни "Статистика ринку товарів та послуг".



<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSePMJmB8GJ8Urn-aoB9CWFPaytk7a8fW1aHTK3fX9th84GDqw/viewform?usp=header>



Вплив економічних умов на діяльність лабораторії

Економічна ситуація в Україні значно впливає на роботу зуботехнічних лабораторій. Останніми роками спостерігається скорочення кількості таких підприємств через економічні труднощі, реорганізації та військові дії.

Основні виклики:

- Руйнування лабораторій – бойові дії спричинили значні пошкодження інфраструктури.
- Мобілізація працівників – багато фахівців були призвані до ЗСУ або задіяні в медичній сфері.
- Зниження доходів населення – скорочення купівельної спроможності зменшило попит на стоматологічні послуги.
- Відключення електроенергії – перебої з енергопостачанням ускладнюють виробничі процеси.
- Загроза життю персоналу – через обстріли та бойові дії багато працівників змушені змінювати місце проживання та роботи.



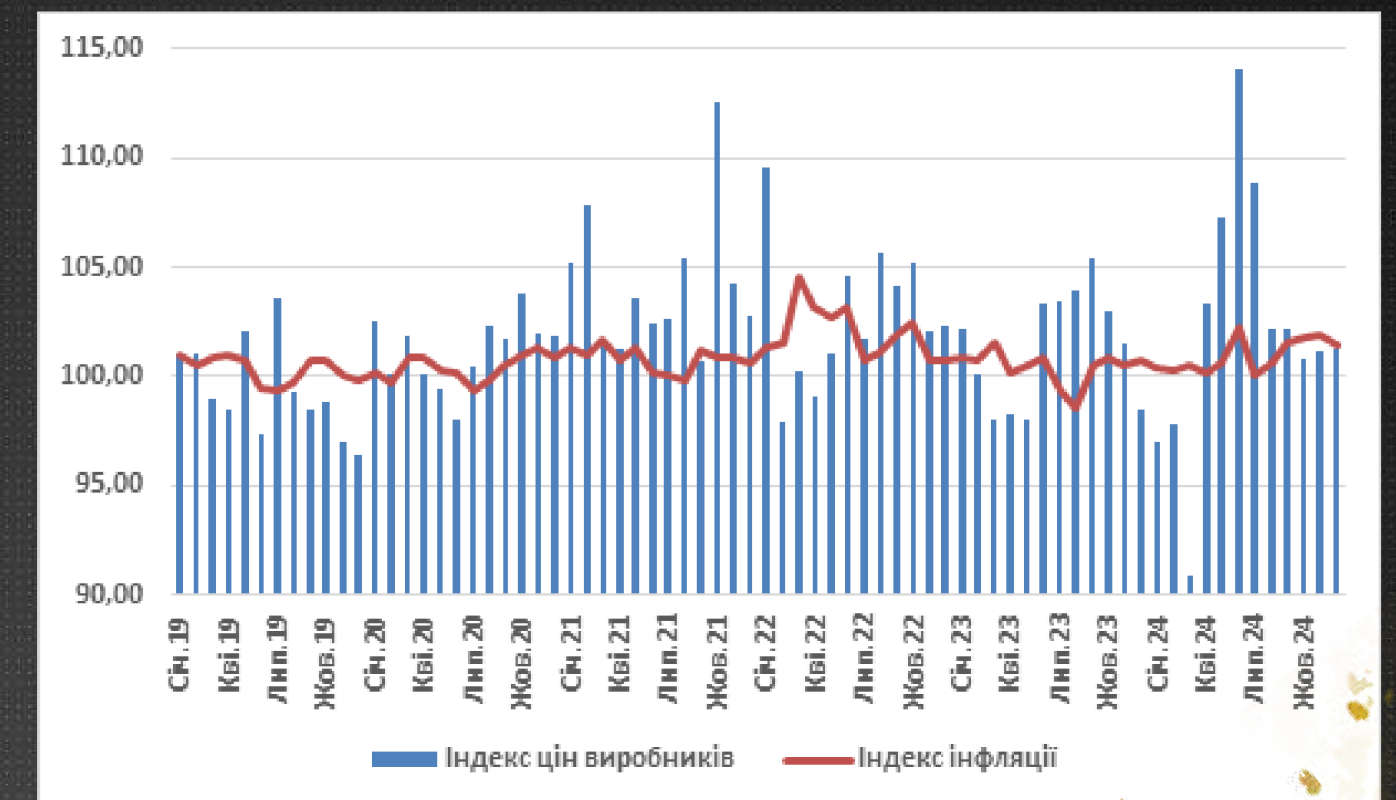
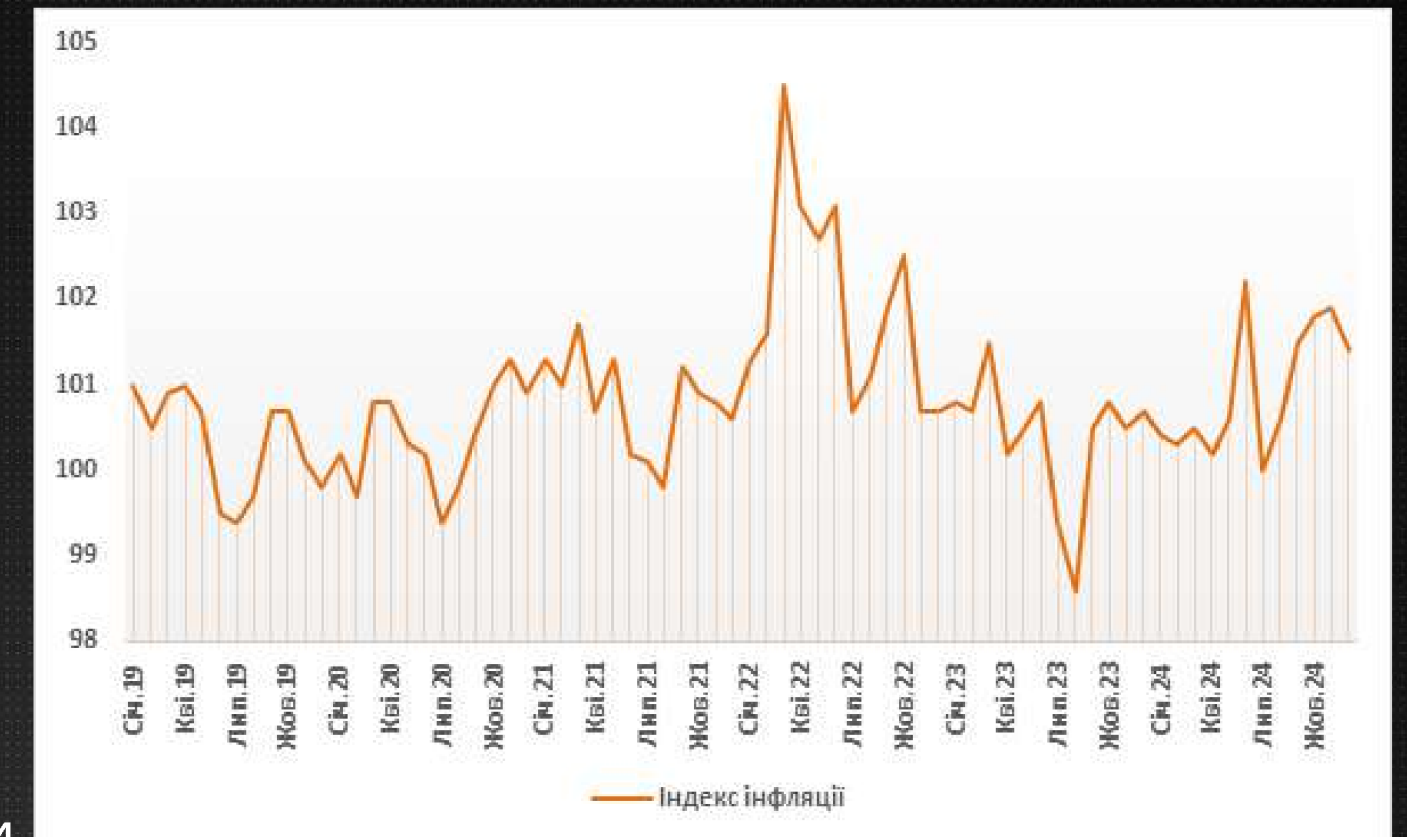
Інфляція – один із головних викликів для бізнесу, що впливає на всі аспекти діяльності лабораторії.

Наслідки:

- Зростання цін на матеріали та енергоносії – дорожчають стоматологічні матеріали, такі як кераміка, металеві сплави та полімери.
- Збільшення витрат на технічне обслуговування – ремонт та заміна обладнання стають дорожчими.
- Необхідність коригування зарплат персоналу – зростання вартості життя змушує лабораторії переглядати оплату праці.
- Потреба змін у ціновій політиці – підвищення цін на послуги, щоб покрити витрати, при цьому зберігаючи доступність для клієнтів.

Індекс цін виробників – ключовий показник, який визначає витрати бізнесу.

- Випереджає рівень інфляції – зростання вартості матеріалів відбувається швидше, ніж коригування кінцевих цін на послуги.
- Підвищує собівартість продукції – зростання цін на матеріали впливає на кінцеву вартість протезування.
- Зменшує прибутковість бізнесу – якщо компанія не може швидко адаптувати ціни, рентабельність знижується.



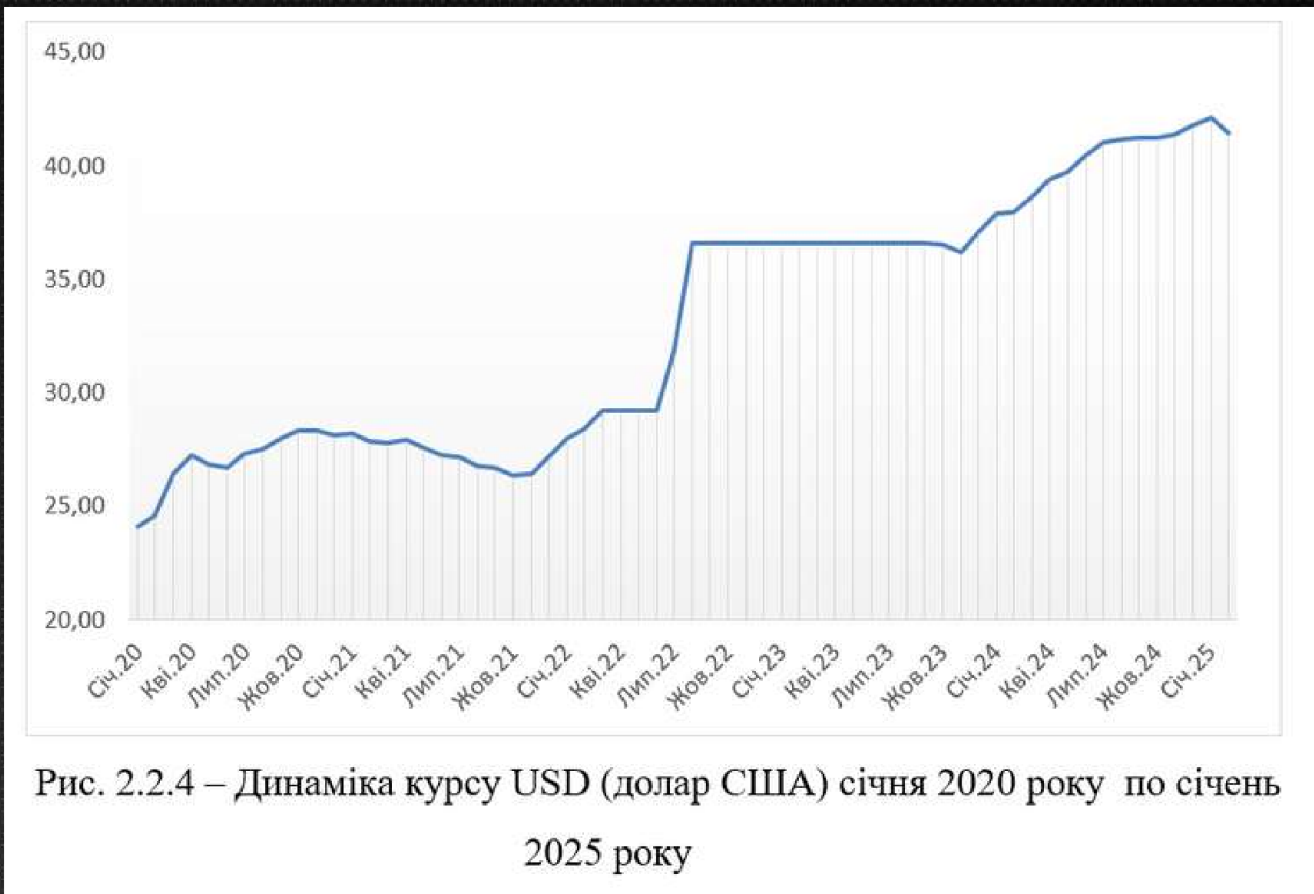
Вплив валютного курсу:

- Коливання курсу USD/EUR безпосередньо впливає на вартість імпортованих матеріалів та обладнання.
- Постійне зростання курсу робить закупівлі дорожчими, що підвищує фінансове навантаження на підприємство.
- У 2024 році курс долара суттєво зріс, що змушує лабораторії переглядати свою фінансову стратегію.

Стратегії адаптації до складних економічних умов:

- Оптимізація витрат – скорочення непотрібних витрат, ефективне використання ресурсів.
- Укладання довгострокових контрактів з постачальниками – дозволяє зафіксувати вигідні ціни на матеріали та зменшити вплив інфляції.
- Впровадження інноваційних технологій – використання нових методів виробництва для підвищення ефективності.
- Диверсифікація послуг – розширення спектра послуг для залучення нових клієнтів.
- Гнучке ціноутворення – адаптація вартості послуг відповідно до змін ринку.

Мета компанії – не лише зберегти фінансову стабільність, але й забезпечити якісні та доступні стоматологічні послуги для клієнтів навіть у складних умовах.



Проблемні аспекти розвитку ТОВ «Медліт»

Основні проблеми, що гальмують розвиток компанії:

Відсутність цифрової присутності

- Лабораторія не має сайту, сторінок у соціальних мережах та реєстрації на Google Maps. Це знижує впізнаваність бренду та обмежує доступ до нових клієнтів. Без маркетингових стратегій «Медліт» поступається конкурентам, які активно просувають свої послуги в інтернеті.

Висока конкуренція

- У Харкові працює велика кількість зуботехнічних лабораторій та стоматологічних клінік з власними технічними відділами. Відсутність реклами та онлайн-просування робить компанію менш помітною на ринку.

Неефективний маркетинг та слабка цифрова присутність можуть обмежувати подальший розвиток бізнесу.



Перспективи розвитку «Медліт»

Шляхи покращення позицій на ринку:

1. Створення цифрової платформи

- Запуск офіційного вебсайту з описом послуг, відгуками клієнтів та контактною інформацією.
- Реєстрація на Google Maps для зручності пошуку лабораторії.
- Активна діяльність у соціальних мережах (Facebook, Instagram) для залучення нових клієнтів.

2. Маркетингові стратегії

- Використання таргетованої реклами та SEO-просування.
- Запуск рекламних кампаній у соціальних мережах та співпраця з стоматологічними клініками.
- Проведення акцій та спеціальних пропозицій для залучення нових партнерів.

3. Збільшення конкурентоспроможності

- Оптимізація виробничих процесів для підвищення якості та швидкості виконання замовлень.
- Впровадження нових технологій у зуботехнічному виробництві.
- Розширення клієнтської бази за рахунок активного просування.

Комплексний підхід до цифрової присутності та маркетингу сприятиме зростанню компанії та залученню нових клієнтів.



Тендери як можливість для зростання

Переваги участі в тендерах для «Медліт»:

1. Стабільний потік замовлень

- Співпраця з державними стоматологічними поліклініками та медичними закладами.
- Постійні контракти забезпечують фінансову стабільність компанії.

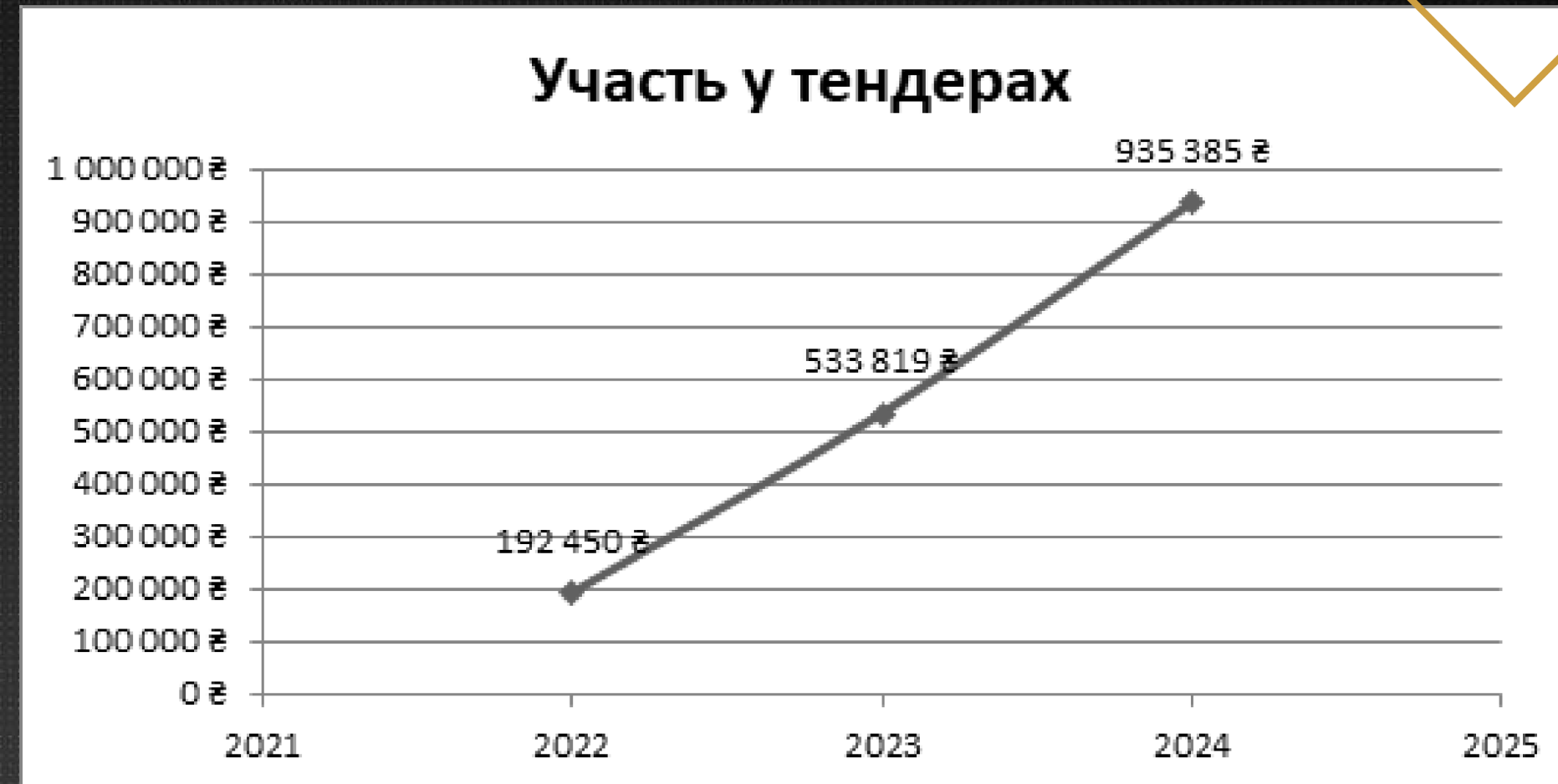
2. Масштабування бізнесу

- Участь у державних та приватних закупівлях дозволяє розширити клієнтську базу.
- Можливість збільшення обсягів виробництва та підвищення прибутковості.

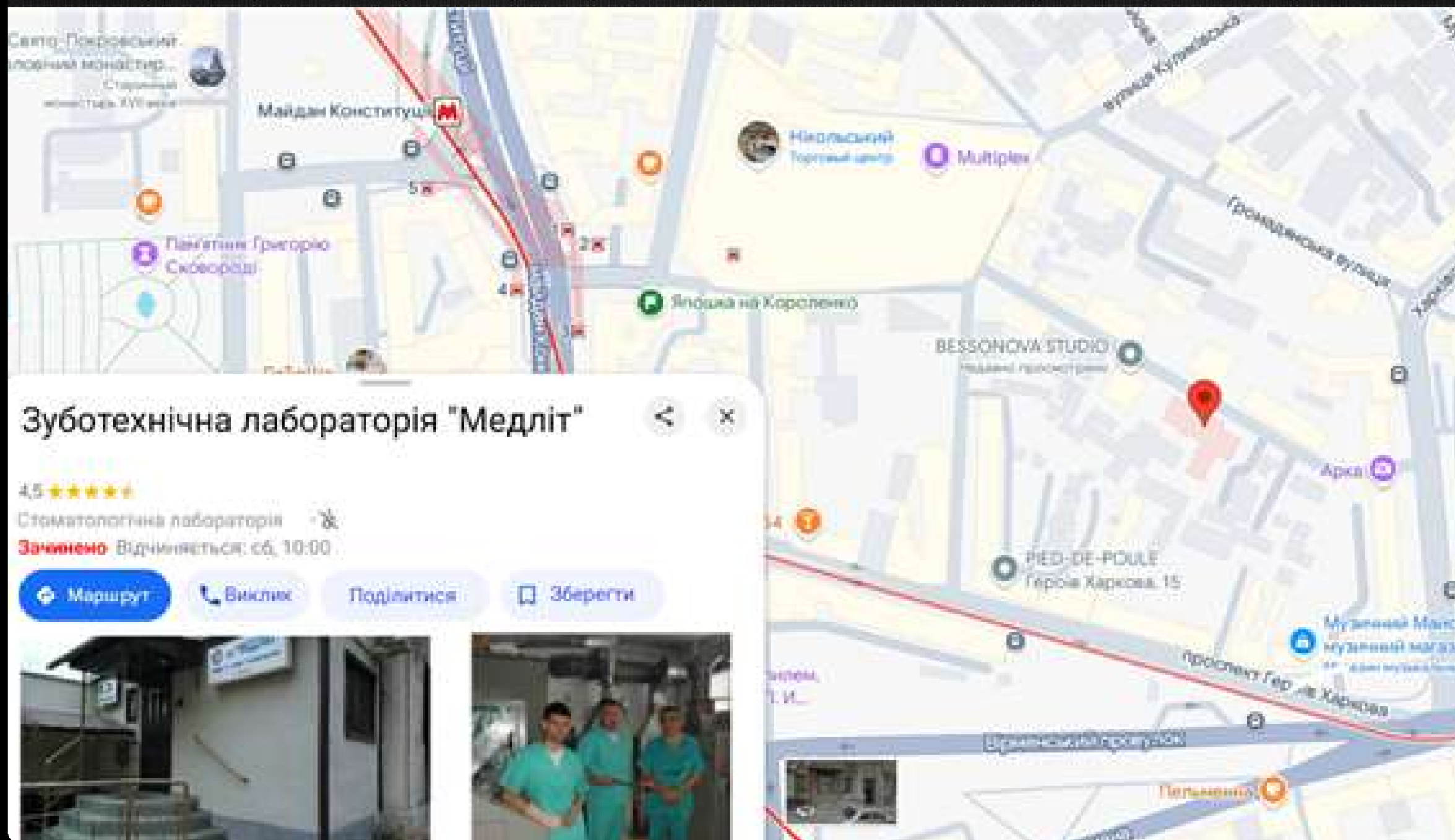
3. Зміцнення репутації

- Співпраця з державними установами підвищує рівень довіри до компанії.
- Участь у тендерах демонструє надійність та конкурентоспроможність.

На сьогодні компанія вже бере участь у тендерах. У майбутньому варто розширювати цю діяльність, адаптуючи пропозиції під потреби ринку та підвищуючи конкурентоспроможність.



Пілотний проект позначки на Google Maps





Другою рекомендацією є створення **власного сайту**, який міститиме перелік послуг, контактну інформацію, портфоліо робіт та можливість відслідковувати статус виготовлення зуботехнічних конструкцій.

Послуги

1

Металеві каркаси для коронки та мостів

Стоматологічний каркас – це основа зубного протеза, яка забезпечує його міцність і стабільність. Він слугує опорою для фіксації всіх інших елементів реставрації. Каркас може мати спеціальні конструктивні елементи, такі як прорізи чи корисуючі візерунки, що підвищують жорсткість виробу.

[Дізнатися більше](#)

2

Керамічні накладуки

Керамічна накладука – це сучасна ортопедична конструкція, що виготовляється з високоякісної кераміки за спеціальною лабораторною технологією. Вона призначена для відновлення анатомічної форми зуба у випадку пошкодження його верхньої частини, а також для захисту від подальшого руйнування.

[Дізнатися більше](#)

3

Нанесення титанового покрива

Нітрид-титанове покриття (UN) наноситься на незнімні конструкції з метою збільшення тривалості використання зубних протезів, зменшуючи дозу дорожочіних металів, адже це покриття імітує колір золота. Покриття з нітриду титану є найтоншою плівкою завтовшки 3 мікрона з високою твердістю.

[Дізнатися більше](#)

Головна

Про нас

Послуги

Більше про нас

Контакти

Контакти



Україна, Харківська обл., м. Харків,
вул. Миколаївська, 20



+380958881777



medlit1@ukr.net



Ім'я

Прізвище

Телефон

Привітання

Надіслати

Медліт - це ...

35

Понад 35 років на ринку
зуботехнічних послуг

44

Виконані тендери



Приклад логотипу та його застосування





10:07



medlit_kharkiv ▾



36
posts

100
followers

154
following

medlit_kharkiv
Зубопротезна лабораторія

edit profile



1 3





Дякуємо
за увагу!!!

