

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-80-24>

УДК 339.13

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУ СТАРТАПІВ У СФЕРІ СТОМАТОЛОГІЧНОГО БІЗНЕСУ

MODELING THE FINANCIAL PLAN OF DENTAL BUSINESS STARTUPS

Сергійчук Сергій Ілліч

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4977-9484>

Гордіюк Любов Сергіївна

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
освітньо-професійної програми «Управління закладами охорони здоров'я»,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0220-6642>

Serhiichuk Serhii, Gordiyuk Lyubov

Admiral Makarov National University of Shipbuilding

У результаті дослідження розроблено науково обґрунтовану модель фінансового плану для стартапів у сфері стоматологічного бізнесу, що враховує специфіку діяльності медичних закладів у сучасних економічних умовах України. Доведено, що ефективне фінансове планування є ключовим чинником стійкості та конкурентоспроможності клінік, оскільки дозволяє прогнозувати витрати, визначати джерела фінансування й мінімізувати ризики. Модель поєднує класичні інструменти бізнес-планування з адаптацією до реалій стоматологічного ринку – високої капіталомісткості, регуляторних вимог і варіативності попиту. Практична апробація на прикладі клініки в м. Миколаєві підтвердила її ефективність. Отримані результати можуть бути використані як методична основа для бізнес-планування у сфері приватної медицини та розвитку стоматологічних стартапів.

Ключові слова: фінансове планування, стоматологічний бізнес, стартап, бізнес-план, інвестиції, фінансова модель, рух грошових коштів, ефективність інвестицій, медичні послуги, підприємницька діяльність, фінансова стійкість, стратегічний розвиток.

As a result of the conducted research, a scientifically grounded model of financial planning for startups in the field of dental business has been developed, taking into account the specific features of medical institutions operating under the modern wartime and post-war conditions in Ukraine. It has been proven that effective financial planning is a key factor in ensuring the stability and resilience of dental enterprises, as it enables forecasting of expenditures, determination of optimal sources of financing, assessment of the investment attractiveness of a project, and minimization of entrepreneurial risks. The proposed model integrates classical tools of business planning with adaptation to the realities of the dental services market, including high capital intensity, strict regulatory requirements, licensing obligations, and variability of service demand. Practical testing of the model, based on the example of establishing a dental clinic in Mykolaiv, confirmed its applicability and efficiency. The study included a detailed financial analysis, determination of cost structure, calculation of cash flow, profitability indicators, and investment payback period. The obtained results indicate that the developed model can serve as a methodological foundation for creating business plans in the healthcare sector, particularly for private dental clinics and startups. Its practical application contributes to improving financial management efficiency, optimizing resource allocation, and developing long-term strategies for sustainable growth. In today's environment of military instability, economic risks, and transformation of the healthcare industry, financial planning provides the ability to effectively forecast revenues, control costs, minimize risks, and create conditions for long-term investment stability. Future research should focus on digital transformation of the financial planning process, the use of modeling software, and the integration of risk management into financial strategies of dental businesses to enhance adaptability and competitiveness in the dynamically changing healthcare environment.

Keywords: financial planning, dental business, startup, business plan, investments, financial model, cash flow, investment efficiency, medical services, entrepreneurial activity, financial stability, strategic development.



Постановка проблеми. Сучасний розвиток стоматологічного бізнесу в Україні відбувається в умовах високої невизначеності, що зумовлено як внутрішніми економічними трансформаціями, так і зовнішніми викликами, пов'язаними з воєнним станом [5]. Для більшості стартапів у сфері стоматології ключовим бар'єром є відсутність системного фінансового планування, яке забезпечує обґрунтованість інвестиційних рішень, прогнозування доходів і витрат та оцінку ефективності проєкту. Недостатня увага до фінансового моделювання на початковому етапі створення клініки призводить до зростання ризиків неплатоспроможності, помилкових управлінських рішень і зниження інвестиційної привабливості. Тому актуальним завданням стає розробка моделі фінансового плану для стоматологічних стартапів, яка враховуватиме специфіку медичних послуг, особливості попиту на стоматологічному ринку України та потреби у стійкому функціонуванні бізнесу в умовах воєнного та повоєнного періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження, присвячені розвитку стоматологічного бізнесу та фінансового планування у сфері медичних послуг, свідчать про посилення уваги науковців до проблем підвищення економічної ефективності, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості приватних медичних закладів. Так, у роботі О. Денисюк і О. Власюк [1] розкрито особливості політики ціноутворення на стоматологічному ринку України, акцентовано на впливі платоспроможного попиту та вартості імпортованих матеріалів на формування вартості послуг. С. Довбня та О. Куяв [2] обґрунтували застосування системи збалансованих показників як інструменту стратегічного управління стоматологічним закладом, що дозволяє узгодити фінансові, клієнтські та внутрішні бізнес-цілі. У роботі І. Іртищевої та ін. [3] висвітлено значення цифрової трансформації охорони здоров'я як чинника модернізації бізнес-процесів та оптимізації управління медичними закладами. Аналіз тенденцій розвитку стоматологічного бізнесу в Україні здійснив Д. Московець [4], який наголосив на необхідності адаптації фінансових стратегій до ринкової турбулентності та економічних наслідків війни.

Зарубіжні дослідження С. Feldman [7] ще у 1980-х роках акцентували увагу на ролі фінансового планування й комп'ютерного моделювання як базових інструментів підвищення ефективності стоматологічної практики.

Сучасні праці А. Sitaru, М. Stoian-Albulescu, Т. Mihali та V. Hancu [8] розглядають стоматолога не лише як фахівця у сфері медицини, а і як підприємця, який має формувати власну бізнес-стратегію з урахуванням ризиків та економічної відповідальності. Отже, огляд наукових джерел свідчить, що сучасні дослідження дедалі частіше спрямовані на пошук ефективних моделей фінансового управління стоматологічними підприємствами, проте залишається потреба у створенні комплексної моделі фінансового плану для стартапів, адаптованої до умов воєнного та повоєнного періоду розвитку України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність наукових і практичних напрацювань у сфері фінансового планування, для стоматологічного бізнесу, особливо на етапі створення стартапу, залишаються відкритими низка ключових питань. По-перше, відсутня цілісна модель фінансового плану, яка б враховувала специфіку стоматологічних послуг – необхідність значних стартових інвестицій у приміщення, обладнання та матеріали, а також витрати на дотримання санітарних норм і стерилізаційних вимог. По-друге, не розроблено механізмів прогнозування доходів і витрат з урахуванням обмеженої кількості клієнтів на початковому етапі та високої чутливості попиту до економічної ситуації в країні. По-третє, у наукових працях недостатньо уваги приділено впливу воєнного та повоєнного факторів на фінансову стійкість приватних медичних закладів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка та обґрунтування моделі фінансового плану стартапів у сфері стоматологічного бізнесу, що дозволить підвищити їхню стійкість, забезпечити ефективне використання інвестиційних ресурсів і створити основу для довгострокового розвитку в умовах економічної нестабільності та повоєнного відновлення України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні українська стоматологічна галузь динамічно розвивається, пропонуючи ринку передові медичні технології та препарати, перевірені світовою медичною спільнотою. Стан розвитку стоматологічного бізнесу, що розвивається, є найефективнішим у структурі стоматологічної індустрії, і це завдяки високій ефективності та результативності наукових досліджень у цій галузі [4].

Фінансове планування у медичному бізнесі, зокрема у сфері стоматології, набуває

особливої актуальності в умовах воєнного та повоєнного періоду в Україні. Війна спричинила суттєві економічні втрати, скорочення платоспроможності населення, зростання витрат на забезпечення безпеки та перебої у функціонуванні інфраструктури [5]. Для медичних підприємств це означає необхідність адаптації фінансових стратегій до нових умов, пошуку джерел інвестування та оптимізації витрат. У період відновлення країни фінансове планування стає інструментом забезпечення стабільності бізнесу, формування довгострокових прогнозів та створення передумов для стійкого розвитку. Саме завдяки чіткому фінансовому плануванню клініки можуть не лише забезпечити безперервність надання медичних послуг населенню, а й підвищити свою конкурентоспроможність на локальному ринку охорони здоров'я.

А. Сітару та ін. аналізуючи поведінку підприємств у стоматології Румунії, наголошуючи на потребі фінансової грамотності та бізнес-освіти серед стоматологів: управлінські та фінансові рішення румунських підприємств у сфері стоматології є довільними і не ґрунтуються на базових знаннях з фінансів або управління. З цієї причини багато підприємств періодично стикаються з фінансовими труднощами [8].

Фінансове планування для стоматологічних стартапів має низку специфічних рис, обумовлених високою капіталомісткістю галузі, потребою в суворому дотриманні медичних стандартів та наявністю значної регуляторної бази. Створення стоматологічної клініки вимагає комплексного підходу до формування бізнес-моделі, яка враховує як економічні, так і медико-технічні аспекти діяльності. На відміну від більшості сервісних підприємств, стоматологічний бізнес передбачає сертифікацію обладнання, ліцензування персоналу та приміщень, що істотно впливає на структуру початкових інвестицій і часові горизонти окупності проекту.

У контексті моделювання фінансового плану для стоматологічного стартапу особливого значення набувають питання ціноутворення та варіації цін, що безпосередньо впливають на прогнози доходів і прибутковості. Як зазначають О. Г. Денисюк та О. В. Власюк: «ціни на стоматологічні послуги значно варіюються залежно від клініки, форми власності, компетентності фахівців та репутації» [1]. Це означає, що при побудові моделі фінансового плану стартапу необхідно передбачити коридори цінових варіацій, провести чутли-

вий аналіз сценаріїв зі змінами ціноутворення та закласти механізми реагування на ринкові дисконти чи надбавки, щоб забезпечити реалістичність прогнозів і уникнути значних відхилень у фінансових результатах.

Ключові статті витрат для стоматологічного стартапу можна поділити на капітальні та операційні. До капітальних належать витрати на придбання меблів, стоматологічних установок, рентгенологічного обладнання, систем стерилізації, а також ремонт і адаптацію приміщень відповідно до санітарно-епідеміологічних вимог. Операційні витрати включають заробітну плату персоналу, витрати на матеріали (пломбувальні матеріали, інструменти, медикаменти), оренду, комунальні послуги, маркетинг і рекламу.

Більш деталізовано операційні витрати стоматологічної клініки розписано в роботі А. Сітару та ін.: непрямі витрати або накладні витрати – це фіксована щомісячна сума, необхідна для підтримки діяльності підприємства. Ці витрати можуть включати: комунальні послуги, податок на нерухомість, абонентську плату за охорону, обслуговування медичного обладнання, витратні матеріали для прибирання, дезінфекції, стерилізації, заробітну плату персоналу (з фіксованою заробітною платою), оплату послуг бухгалтера тощо; прямі операційні витрати – це витрати, пов'язані з медичною працею, які можуть складатися з: вартості використаних матеріалів, гонорару лікаря, вартості стоматологічної лабораторії, кур'єрських витрат; податки на стягнення – це відсоток комісійних та податків, що застосовуються до стягнення (банківські збори, комісія POS, податок на інкасацію або збір коштів) [8].

Джерела фінансування стоматологічних стартапів зазвичай поєднують власні кошти засновників, банківські кредити, інвестиції приватних партнерів або державні гранти для розвитку малого бізнесу. В умовах високих початкових витрат важливо сформулювати стратегію поступового виходу на ринок – із поетапним запуском кабінетів, що дозволяє оптимізувати фінансові потоки.

У попередніх наукових дослідженнях було обґрунтовано необхідність розвитку бізнес-планування як ключового інструменту фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, у т. ч. стоматологічних стартапів. В роботі запропоновано підхід до систематизації джерел фінансування стартапів, зокрема за рахунок власних заощаджень, кредитних програм, грантів і краудфандингу, а також наголошено

на важливості підготовки бізнес-планів за міжнародними стандартами EBRD та UNIDO [6]. Ці положення є релевантними для моделювання фінансового плану стоматологічних стартапів, оскільки саме якість фінансового планування визначає можливість залучення інвестицій у медичний бізнес і забезпечує його стійкість на етапі становлення.

Бізнес-план відіграє вирішальну роль у процесі залучення інвестицій і стратегічного управління стоматологічною клінікою. Саме він є основним інструментом обґрунтування економічної доцільності стартапу, визначення його конкурентних переваг і прогнозування фінансових результатів. Для потенційних інвесторів бізнес-план стоматологічного проєкту має містити чітко розроблену фінансову модель, що включає аналіз беззбитковості, розрахунок строків окупності, прогноз грошових потоків і сценарне моделювання ризиків. Власникам клініки фінансове планування дозволяє ефективно керувати ліквідністю, оцінювати інвестиційні рішення та забезпечувати стабільність розвитку бізнесу особливо в умовах війни.

Як зазначає Фельдман, К. А., ще у 1986 році, на початку ери цифрової трансформації бізнесу: фінансовий план описує фінансову стратегію практики, прогнозує майбутній вплив стратегії на практику та встановлює цілі, за якими керівник практики може оцінювати подальші результати діяльності. Процес складання фінансового плану називається процесом фінансового планування. Він складається з (1) аналізу практики; (2) прогнозування майбутніх результатів рішень, які необхідно прийняти щодо фінансів, інвестицій та повсякденної діяльності; (3) вибору альтернативних варіантів; та (4) оцінки ефективності діяльності порівняно з цілями, встановленими у фінансовому плані. Комп'ютерні моделі фінансового планування можуть допомогти керівнику практики прогнозувати майбутні результати різних фінансових, інвестиційних та операційних рішень. Ці моделі можуть бути створені без великих витрат некомп'ютерними програмістами за допомогою комп'ютерного програмного забезпечення, яке сьогодні є на ринку [7].

Таким чином, розробка фінансового плану в еру масштабної цифрової трансформації бізнесу є ключовим етапом у створенні стоматологічного стартапу [3; 8], оскільки саме він визначає економічну доцільність, інвестиційну привабливість та перспективи подальшого розвитку майбутньої клініки. Модель фінансо-

вого плану дає можливість систематизувати основні статті витрат і доходів, спрогнозувати грошові потоки та оцінити ефективність вкладених інвестицій. Її застосування дозволяє визначити оптимальні шляхи використання ресурсів, сформувавши стратегію виходу на ринок та передбачити можливі ризики. Узагальнений підхід до побудови моделі фінансового плану стоматологічного стартапу представлено на рис. 1.

Варто наголосити, що фінансові рішення мають базуватися на стратегічних орієнтирах закладу, інтегрованих у систему показників бізнес-ефективності. Як зазначають С. Б. Довбня та О. В. Куюн: стратегічна орієнтація має будуватися на фінансових, клієнтських, внутрішніх та інноваційних вимірах ефективності (які формують систему збалансованих показників) [2]. У нашій моделі фінансового плану це означає, що прогноз доходів і витрат, кеш-фло й показники інвестиційної ефективності мають бути тісно пов'язані з довгостроковими стратегічними цілями клініки – не просто як набір чисел, а як інструмент управління, здатний формувати конкурентні переваги та забезпечувати стійке зростання.

Практична апробації моделі формування фінансового плану відбулася на основі стоматологічного стартапу в м. Миколаєві. У дослідженні здійснено комплексне обґрунтування фінансових аспектів запуску медичного бізнесу, що охоплює розробку системи економічних розрахунків, спрямованих на визначення обсягів інвестицій, структури витрат, прогнозів доходів і показників ефективності інвестування.

Зокрема, в дослідженні сформовано низку аналітичних таблиць, серед яких: кошторис інвестиційних витрат (з урахуванням купівлі приміщення), календарний план відкриття стоматологічної клініки, змінні витрати для терапевтичних послуг (150 клієнтів на місяць) та ортодонтичних послуг (60 клієнтів на місяць), постійні витрати клініки, штатний розпис і бюджет заробітної плати. Розраховано середній чек на терапевтичні, ортодонтичні та хірургічні послуги, обсяг продажів за видами послуг, податкові зобов'язання, звіт про прибутки та збитки, рух грошових коштів і показники ефективності інвестицій. Завершальним етапом фінансового планування виступає узагальнений проспект-резюме проєкту відкриття стоматологічної клініки в м. Миколаєві (табл. 1), який відображає ключові результати економічної моделі стартапу.



Рис. 1. Процес моделювання фінансового плану стоматологічного стартапу

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 6]

Оскільки реалізація проєкту клініки здійснюється виключно за рахунок власних коштів інвесторів (двох лікарів-засновників у рівних частках), залучення кредитних ресурсів

або зовнішніх інвестицій не передбачається. У зв'язку з цим ставка дисконту для розрахунків показників ефективності проєкту приймається на рівні 0%, що дозволяє оцінити реаль-

Таблиця 1

Резюме проєкта відкриття стоматологічної клініки в м. Миколаєві

Концепція проєкту	Проектом передбачається створення та розвиток стоматологічної клініки в Центральному районі м. Миколаєва	
Місцезнаходження	м. Миколаєві, у центральному районі, за адресою вул. 3-я Слобідська	
Графік реалізації проєкту	Проектний період	60 міс.
	Час, необхідний для підготовчих робіт	3 міс.
	Дата початку підготовчого етапу за проєктом	01.01.2026 р.
	Дата початку роботи стоматологічної клініки за проєктом	01.04.2026 р.
Бюджет проєкту	Вартість проєкту	4 412 000 грн
	У тому числі:	–
	Власні кошти двох лікарів	4 412 000
	Кредитні кошти	–
	Коефіцієнт автономії	100%
Прибутковість проєкту	Валовий дохід	33 017 100 грн
	Капіталізований чистий прибуток	866 686 грн
	Сукупний грошовий потік	5 278 686 грн
Інвестиційна привабливість проєкту	Ставка дисконту	0%
	DPP (дисконтований період окупності), років	55
	NPV (чиста приведена вартість)	866 686 грн
	IRR (внутрішня норма прибутковості)	5,96
	PI (прибутковість вкладень)	1,20

Джерело: сформовано авторами на основі [6; 7]

ний економічний ефект від діяльності клініки без урахування вартості позикового капіталу.

Результати розрахунків ефективності інвестиційного проєкту відкриття стоматологічної клініки свідчать про його високу фінансову стійкість та економічну доцільність. У сукупності всі розраховані показники демонструють інвестиційну привабливість проєкту, мінімальні ризики втрат та перспективу його сталого розвитку у середньостроковій перспективі, що робить відкриття клініки стратегічно виваженим і соціально значущим кроком.

Для ефективного реалізації проєкту стоматологічної клініки важливим етапом є аналіз можливих ризиків, які можуть вплинути на фінансові результати та стабільність діяльності. З метою їх систематизації проведено класифікацію основних ризиків за характером їх виникнення, визначено ймовірність настання та можливі наслідки, а також розроблено заходи щодо мінімізації негативного впливу. Узагальнені дані наведено у табл. 2.

Висновки. Проведене дослідження підтвердило, що фінансове планування є не

лише інструментом управління ресурсами, а й стратегічною основою сталого розвитку стоматологічного бізнесу в Україні. У сучасних умовах воєнної нестабільності, економічних ризиків і трансформації медичної галузі фінансове планування забезпечує можливість ефективно прогнозувати доходи, контролювати витрати, мінімізувати ризики та створювати умови для довгострокової інвестиційної стійкості.

Запропонована модель фінансового плану для стоматологічних стартапів довела свою практичну цінність, оскільки поєднує системність бізнес-планування з гнучкістю адаптації до реальних умов функціонування приватних медичних закладів. Вона дозволяє формувати комплексний фінансовий прогноз, визначати джерела фінансування, розраховувати показники ефективності інвестицій та розробляти економічно обґрунтовані стратегії розвитку клініки.

Перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямі пов'язані з удосконаленням цифрових підходів до фінансового

Таблиця 2

Класифікацію основних ризиків для стоматологічної клініки

Вид ризику	Приклади прояву	Ймовірність	Можливі наслідки	Заходи мінімізації
Фінансові	Зростання цін на матеріали, підвищення тарифів на оренду чи комунальні послуги	Середня	Збільшення собівартості, зниження прибутку	Формування резервного фонду, укладення довгострокових договорів з постачальниками
Ринкові	Зниження попиту через економічну кризу, поява нових конкурентів	Середня	Зменшення обсягів продажів, падіння доходів	Активний маркетинг, розширення спектру послуг, програми лояльності для клієнтів
Організаційні	Труднощі з підбором персоналу, плинність кадрів	Середня	Зниження якості послуг, втрата клієнтів	Конкурентна система оплати, мотиваційні програми, навчання та підвищення кваліфікації
Правові	Зміни у медичному чи податковому законодавстві	Низька–середня	Додаткові витрати на відповідність вимогам	Юридичний супровід, моніторинг змін у законодавстві
Технологічні	Вихід з ладу обладнання, моральне старіння технологій	Середня	Зупинка роботи клініки, додаткові витрати	Технічне обслуговування, страхування обладнання, інвестиції у нові технології
Репутаційні	Негативні відгуки, невдалі випадки лікування	Середня–висока	Зменшення клієнтської бази, втрати прибутку	Система контролю якості, робота з відгуками, страхування професійної відповідальності

Джерело: сформовано авторами на основі [4; 7; 8]

планування та запровадження інтелектуальних аналітичних систем для прийняття управлінських рішень у сфері медичного бізнесу. Доцільним є розвиток моделей динамічного планування на основі сценарного аналізу, що враховує зміни у макроекономічному середовищі, попиті на стоматологічні послуги та вартості медичних матеріалів. Також перспективним напрямом є розробка інтегрованих фінансових платформ для малих медичних

підприємств, які поєднують облік, прогнозування, ризик-менеджмент і маркетингову аналітику. Важливим завданням майбутніх досліджень є створення механізмів державної підтримки стоматологічних стартапів – через пільгове кредитування, податкові стимули та грантові програми, що дозволить активізувати розвиток приватної медицини та підвищити рівень доступності якісних стоматологічних послуг в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Денисюк О. Г., Власюк О. В. Особливості політики ціноутворення на стоматологічному ринку України. *Економіка. Фінанси. Право*, 2020, № 10. С. 32–37. <https://doi.org/10.37634/efp.2020.10.6>
2. Довбня С., Куюн О. Конкретизація стратегії стоматологічного закладу за допомогою системи збалансованих показників. *Економіка та суспільство*, 2022, № 46. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-1>
3. Іртіщева І. О., Сергійчук С. І., Рябець Д. М. Стан і перспективи цифрової трансформації індустрії охорони здоров'я в Україні. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного універ-*

ситету імені Дмитра Моторного (економічні науки). 2020. № 1. С. 76–83. <http://dx.doi.org/10.31388/2519-884X-2020-41-70-77>

4. Московець Д. О. Аналіз розвитку стоматологічного бізнесу в Україні. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2024. № 1. <https://doi.org/10.33271/ebdut/85.171>

5. Сергійчук С. І., Сергійчук Д. І. Сучасні виклики і перспективи для розвитку вітчизняного підприємництва в умовах війни і повоєнного відновлення. *Економіка та суспільство*. 2024. № 63. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-43>

6. Сергійчук С.І., Іщенко О. А., Дубинська І. І. Розвиток бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. *Збірник наукових праць "Економічний аналіз"*, 2020, том 30, № 1(2). URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1798/6565656875>

7. Feldman, C. A. Financial Planning and Computer Modeling In Dental Practice. *Dental Clinics of North America*, vol. 30, issue 4, 1986, pages 657-672. [https://doi.org/10.1016/S0011-8532\(22\)00428-1](https://doi.org/10.1016/S0011-8532(22)00428-1)

8. Sitaru, A., Stoian-Albulescu, M., Mihali, T., & Hancu, V. (2024). Romanian dentist: between entrepreneurship and dentistry. *Romanian Journal of Stomatology/Revista Romana de Stomatologie (AMALTEA Medical Publishing House)*. Vol. 70, Iss: 4, pp. 373–376. <https://doi.org/10.37897/RJS.2024.4.4>

REFERENCES:

1. Denysiuk, O. H., & Vlasiuk, O. V. (2020). Osoblyvosti polityky tsinoutvorennia na stomatolohichnomu rynku Ukrainy [Features of pricing policy in the dental market of Ukraine]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, (10), 32–37. <https://doi.org/10.37634/efp.2020.10.6> [in Ukrainian]

2. Dovbnia, S., & Kuiun, O. (2022). Konkretizatsiia stratehii stomatolohichnoho zakladu za dopomohoiu systemy zbalansovanykh pokaznykiv [Specification of the dental clinic strategy using the balanced scorecard system]. *Ekonomika ta Suspilstvo*, (46). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-1> [in Ukrainian]

3. Irtysheva, I. O., Serhiichuk, S. I., & Riabets, D. M. (2020). Stan i perspektyvy tsyfrovoy transformatsii industrii okhorony zdorovia v Ukraini [State and prospects of digital transformation of the healthcare industry in Ukraine]. *Zbirnyk Nauk. Prats Tavriiskoho Derzhavnoho Ahrotekhnolohichnoho Universytetu im. Dmytra Motornoho (Ekonomichni Nauky)*, (1), 76–83. <http://dx.doi.org/10.31388/2519-884X-2020-41-70-77> [in Ukrainian]

4. Moskovets, D. O. (2024). Analiz rozvytku stomatolohichnoho biznesu v Ukraini [Analysis of the development of the dental business in Ukraine]. *Ekonomichni Visnyk Dniprovskoi Politekhniky*, (1). <https://doi.org/10.33271/ebdut/85.171> [in Ukrainian]

5. Serhiichuk, S. I., & Serhiichuk, D. I. (2024). Suchasni vyklyky i perspektyvy dlia rozvytku vitchyznianoho pidpriemnytstva v umovakh viiny i povoiennoho vidnovlennia [Modern challenges and prospects for the development of domestic entrepreneurship in the conditions of war and post-war recovery]. *Ekonomika ta Suspilstvo*, (63). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-43> [in Ukrainian]

6. Serhiichuk, S. I., Ishchenko, O. A., & Dubynska, I. I. (2020). Rozvytok biznes-planuvannia v sferi finansovo-kredytnoi pidtrymky maloho pidpriemnytstva [Development of business planning in the field of financial and credit support of small business]. *Ekonomichni Analiz*, 30(1(2)). <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1798/6565656875> [in Ukrainian]

7. Feldman, C. A. (1986). Financial planning and computer modeling in dental practice. *Dental Clinics of North America*, 30(4), 657–672. [https://doi.org/10.1016/S0011-8532\(22\)00428-1](https://doi.org/10.1016/S0011-8532(22)00428-1) [in English]

8. Sitaru, A., Stoian-Albulescu, M., Mihali, T., & Hancu, V. (2024). Romanian dentist: Between entrepreneurship and dentistry. *Romanian Journal of Stomatology*, 70(4), 373–376. <https://doi.org/10.37897/RJS.2024.4.4> [in English]