

ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
ФАКУЛЬТЕТ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Кафедра публічного управління та адміністрування

БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

**на тему: «Розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг на
регіональному рівні (на прикладі Вінницької області)»**

Виконала: студентка 4 курсу за
спеціальністю 242 Туризм денної форми
здобуття освіти

Євгенія ПЕТРЕНЧУК

Керівник: асистент кафедри
публічного управління та
адміністрування

Микола ЦЕГЕЛЬНИК

Рецензент: завідувач кафедри
публічного управління та
адміністрування, доктор наук з
державного управління, професор
Едуард ЩЕПАНСЬКИЙ

АНОТАЦІЯ

Петренчук Є.О. Розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг на регіональному рівні (на прикладі Вінницької області).

Бакалаврська робота за спеціальністю 242 Туризм. Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова. Хмельницький, 2026.

Бакалаврська робота присвячена дослідженню теоретичних і практичних аспектів розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг на регіональному рівні. У роботі розкрито сутність та особливості курортно-рекреаційних послуг, проаналізовано процеси формування і розвитку відповідного ринку, а також визначено чинники його функціонування.

Досліджено сучасний стан курортно-рекреаційної сфери Вінницької області, проведено SWOT-аналіз її розвитку та здійснено оцінку позиціонування санаторію «Хмільник» на регіональному ринку. Виявлено основні проблеми та конкурентні переваги підприємства.

Обґрунтовано напрями впровадження інновацій для підвищення конкурентоспроможності суб'єктів ринку курортно-рекреаційних послуг, зокрема шляхом цифровізації сервісів, розвитку реабілітаційних і wellness-послуг, удосконалення маркетингової діяльності та впровадження сучасних управлінських технологій. Запропоновано організаційно-економічний механізм реалізації інноваційних змін у курортно-рекреаційній сфері Вінницької області.

Ключові слова: курортно-рекреаційні послуги, ринок курортно-рекреаційних послуг, рекреація, туризм, регіональний розвиток, санаторно-курортні заклади, конкурентоспроможність, інновації, цифровізація, wellness-туризм, реабілітаційні послуги, Вінницька область, санаторій «Хмільник».

ANNOTATION

Petrenchuk, E.O. Development of the Resort and Recreational Services Market at the Regional Level (The Case of Vinnytsia Oblast).

Bachelor's thesis in the major 242 Tourism. Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law. Khmelnytskyi, 2026.

This bachelor's thesis examines the theoretical and practical aspects of the development of the resort and recreational services market at the regional level. The thesis explores the nature and characteristics of resort and recreational services, analyzes the processes of formation and development of this market, and identifies the factors influencing its operation.

The current state of the resort and recreational sector in Vinnytsia Oblast is examined, a SWOT analysis of its development is conducted, and an assessment of the positioning of the "Khmilnyk" sanatorium in the regional market is performed. The main problems and competitive advantages of the enterprise are identified.

Directions for implementing innovations to enhance the competitiveness of market participants in the resort and recreational services sector are substantiated, in particular through the digitization of services, the development of rehabilitation and wellness services, the improvement of marketing activities, and the implementation of modern management technologies. An organizational and economic mechanism for implementing innovative changes in the resort and recreational sector of the Vinnytsia region is proposed.

Keywords: resort and recreational services, resort and recreational services market, recreation, tourism, regional development, sanatorium and resort facilities, competitiveness, innovation, digitalization, wellness tourism, rehabilitation services, Vinnytsia region, "Khmilnyk" sanatorium.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ	9
1.1. Поняття та особливості надання курортно-рекреаційних послуг	9
1.2. Процеси формування й розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг на регіональному рівні	15
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	20
2.1. Загальна характеристика соціально-економічного розвитку і SWOT-аналіз курортно-рекреаційної сфери Вінницької області	20
2.2. Позичування санаторію «Хмільник» на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області	26
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ	39
3.1. Обґрунтування інноваційних підходів до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів регіонального ринку курортно-рекреаційних послуг (на прикладі санаторію «Хмільник»)	39
3.2. Організаційно-економічний механізм впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг регіону	45
ВИСНОВКИ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ	59

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В контексті сучасних суспільних змін економіки України відіграє ключову роль ефективне функціонування ринку курортно-рекреаційних послуг як складової туристичної індустрії та системи відновлення здоров'я населення. Курортно-рекреаційна сфера сприяє підвищенню якості життя населення, розвитку внутрішнього туризму, залученню інвестицій та формуванню позитивного іміджу регіонів. Особливої актуальності питання розвитку курортно-рекреаційних послуг набувають в умовах післявоєнного відновлення України, коли зростає потреба у медичній, фізичній та психологічній реабілітації населення.

Вінницька область володіє значним природно-рекреаційним потенціалом, важливе місце в якому займає курорт Хмільник із унікальними радоновими мінеральними водами. Проте для забезпечення сталого розвитку курортно-рекреаційної сфери регіону необхідним є впровадження сучасних інноваційних підходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі та удосконалення механізмів їх функціонування.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів розвитку туристичної та курортно-рекреаційної сфери зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як М. Мальська [37], Н. Кудла [35], В. Кифяк [26], І. Смаль [59], О. Любіцева [36], Т. Ткаченко, В. Федорченко, та інші. У наукових працях розглядаються питання формування ринку туристичних і рекреаційних послуг, підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі, розвитку санаторно-курортної діяльності та впровадження інноваційних технологій. Вагомий внесок у розвиток теорії туризму також зробили зарубіжні науковці Р. Батлер, Дж. Уокер [41], К. Купер [41], Дж. Рітчі [1] та Дж. Крауч, які досліджували питання сталого розвитку, управління туристичними дестинаціями та їх конкурентоспроможності. Водночас недостатньо дослідженими залишаються питання інноваційного розвитку регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг, зокрема в умовах сучасних соціально-економічних викликів та цифрової трансформації.

Це зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою бакалаврської роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення напрямків розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг на регіональному рівні.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання**:

1. Визначити сутність та особливості курортно-рекреаційних послуг;
2. Розкрити процеси формування та розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг;
3. Проаналізувати сучасний стан курортно-рекреаційної сфери Вінницької області та провести SWOT-аналіз її розвитку;
4. Оцінити стан позиціонування санаторію «Хмільник» на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області;
5. Обґрунтувати інноваційні підходи до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів регіонального ринку курортно-рекреаційних послуг на прикладі санаторію «Хмільник».
6. Розробити організаційно-економічний механізм впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області.

Об'єктом дослідження є ринок курортно-рекреаційних послуг Вінницької області.

Предметом дослідження є теоретичні, організаційно-економічні та прикладні аспекти розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг і впровадження інноваційних підходів до підвищення конкурентоспроможності його суб'єктів.

Методи дослідження. У процесі виконання бакалаврської роботи використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Метод аналізу та синтезу застосовано для вивчення теоретичних засад функціонування ринку курортно-рекреаційних послуг. Метод узагальнення використано для систематизації наукових підходів до визначення сутності

курортно-рекреаційних послуг та інноваційного розвитку галузі. Статистичний метод застосовано для аналізу показників розвитку курортно-рекреаційної сфери Вінницької області. Метод порівняння використано для оцінювання діяльності суб'єктів ринку та визначення їх конкурентних переваг. SWOT-аналіз застосовано для виявлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз розвитку курортно-рекреаційної сфери регіону. Метод моделювання використано під час розроблення організаційно-економічного механізму впровадження інновацій та обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності санаторію «Хмільник».

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативно-правові акти України, офіційні статистичні матеріали, дані Державної служби статистики України, матеріали Вінницької обласної військової адміністрації, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, монографії, статті у фахових виданнях, аналітичні матеріали, інформація офіційних вебсайтів туристичних і санаторно-курортних установ, а також матеріали діяльності санаторію «Хмільник».

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробленні рекомендацій щодо впровадження інноваційних підходів до підвищення конкурентоспроможності санаторію «Хмільник», а також формуванні організаційно-економічного механізму впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області. Запропоновані заходи можуть бути використані підприємствами курортно-рекреаційної сфери, органами місцевого самоврядування та регіональними органами управління для підвищення ефективності функціонування галузі та забезпечення її сталого розвитку.

Апробація результатів роботи. Основні результати бакалаврської роботи апробовано на III Міжнародній науково-практичній конференції «Туристично-рекреаційна сфера: виклики сучасності» (м. Хмельницький, 22 квітня 2026 року), де було представлено доповідь на тему «Розвиток ринку

курортно-рекреаційних послуг на регіональному рівні в умовах воєнного стану». Матеріали дослідження опубліковані у збірнику тез конференції.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг основного тексту роботи 54 сторінка. У роботі: 5 рисунків, 23 таблиць, список використаних джерел - 64 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

1.1. Поняття та особливості надання курортно-рекреаційних послуг

На сучасному етапі розвитку економіки сфера послуг займає провідне місце у структурі національного господарства більшості країн світу. Одним із важливих сегментів цієї сфери є ринок курортно-рекреаційних послуг, який поєднує економічні, соціальні, медичні, туристичні та екологічні аспекти розвитку територій. Зростання рівня урбанізації, підвищення психоемоційного навантаження населення, погіршення стану довкілля та збільшення потреби у відновленні фізичних і духовних сил людини зумовлюють постійне зростання попиту на рекреаційні послуги [12].

Як зазначає В.Ф. Кифяк, курортно-рекреаційна сфера виступає одним із визначальних чинників національної економіки, що забезпечує відтворення трудового потенціалу та підвищення якості життя населення [27]. Водночас В.С. Кравців підкреслює її роль як чинника регіонального розвитку [33], що сприяє активізації інвестиційної діяльності та формуванню локальних ринків праці.

Незважаючи на спільність підходів, позиції науковців дещо відрізняються: якщо В.Ф. Кифяк акцентує увагу на соціально-економічній функції курортно-рекреаційної сфери, то В.С. Кравців розглядає її передусім як інструмент регіонального розвитку. Така різниця підходів вказує на багатогранність досліджуваної категорії та необхідність її комплексного аналізу.

Курортно-рекреаційні послуги функціонують у межах ринкової системи, де їх вартість формується під впливом співвідношення попиту та пропозиції, рівня платоспроможності населення, конкуренції та якості інфраструктури [6]. Разом з тим, як наголошує П.В. Гудзь, ця сфера характеризується значним рівнем державного регулювання [11], що зумовлено її соціальною значущістю та необхідністю збереження природно-ресурсного потенціалу.

Курортно-рекреаційна сфера має тривалу історію розвитку [38]. Використання природних лікувальних ресурсів для оздоровлення населення відоме ще з часів античності, зокрема у Стародавній Греції та Римі, де функціонували перші термальні курорти [20]. У XIX–XX століттях курортна справа активно розвивалася в європейських країнах, а в умовах радянської економіки сформувалася система санаторно-курортного лікування, що забезпечувала масове оздоровлення населення. Сучасний етап становлення ринку курортно-рекреаційних послуг сформувався під впливом урбанізації, зростання доходів населення та розвитку культури відпочинку [39].

Курорт - освоєна природна територія на землях оздоровчого призначення, що має природні лікувальні ресурси, необхідні для їх експлуатації будівлі та споруди з об'єктами інфраструктури, використовується з метою лікування, медичної реабілітації, профілактики захворювань та для рекреації і підлягає особливій охороні [47].

У міжнародній практиці поняття «курорт» трактується по-різному. У країнах Європи курортний статус території визначається законодавчо та залежить від наявності природних лікувальних ресурсів і спеціалізованої інфраструктури. У США основний акцент робиться на рівні сервісу, розвитку wellness-напрямку та туристичній привабливості територій [28].

Таким чином, можна виокремити різні моделі розвитку курортної сфери: європейську, що базується на нормативному регулюванні та природно-ресурсному потенціалі, та американську, орієнтовану на ринкові механізми і якість сервісу. В умовах України доцільним є поєднання зазначених моделей із посиленням ролі держави у регулюванні та одночасним розвитком конкурентного середовища.

Узагальнюючи підходи вітчизняних і зарубіжних дослідників, рекреацію доцільно розглядати як систему діяльності, спрямовану на відновлення фізичних, психічних та соціальних ресурсів людини, яка реалізується у вільний час та водночас може розглядатися як окрема галузь економіки [13]. За визначенням І.В. Бережної, рекреаційна діяльність має міжгалузевий характер і

охоплює широкий спектр послуг [3], пов'язаних із лікуванням, відпочинком та дозвіллям.

Курортно-рекреаційна діяльність має значний мультиплікативний ефект для економіки, оскільки стимулює розвиток транспорту, зв'язку, готельно-ресторанного бізнесу, торгівлі, харчової промисловості, фінансового сектору та страхових послуг. Це сприяє створенню робочих місць, зростанню доходів населення та збільшенню надходжень до бюджетів різних рівнів.

Курортно-рекреаційні послуги (табл. 1.1) є комплексним видом діяльності, що включає послуги з оздоровлення, лікування, профілактики захворювань, відпочинку та відновлення працездатності із використанням природно-лікувальних ресурсів та спеціалізованої інфраструктури [22]. Курортний компонент охоплює використання мінеральних вод, лікувальних грязей, кліматичних ресурсів і природних ландшафтів, тоді як рекреаційний – організацію відпочинку, туризму, спорту та дозвілля [42].

Таблиця 1.1

Структура курортно-рекреаційних послуг

Основні	Додаткові	Забезпечувальні
Лікування	Екскурсії	Транспортне обслуговування
Реабілітація	SPA	Торгівельне обслуговування
Оздоровлення	Спортивно-розважальні заходи	Комунально-побутові послуги
Проживання	Культурно-дозвілєві програми	Інформаційне забезпечення
Харчування	Анімаційні послуги	Сервісна інфраструктура

Примітка. Складено автором

Структуризація курортно-рекреаційних послуг дозволяє визначити їх економічну природу, а також створює основу для управління якістю сервісу та розвитку інфраструктури курортних територій.

Існують різні підходи до трактування курортно-рекреаційних послуг: медичний, туристичний, економічний, соціальний та комплексний (табл. 1.2). Найбільш обґрунтованим є комплексний підхід, який розглядає їх як міжгалузеву сферу, що поєднує медицину, туризм, готельно-ресторанний бізнес, транспорт, культуру та природокористування.

Таблиця 1.2

Підходи до трактування курортно-рекреаційних послуг

Підхід	Характеристика
Медичний	Послуги лікування, реабілітації, профілактики.
Туристичний	Послуги відпочинку, дозвілля, подорожей.
Економічний	Вид господарської діяльності.
Соціальний	Інструмент підвищення якості життя.
Комплексний	Поєднання всіх вищезазначених.

Примітка. Систематизовано автором

Узагальнення підходів демонструє міждисциплінарний характер курортно-рекреаційної сфери та необхідність комплексного аналізу її розвитку.

Ключовим чинником функціонування є використання вільного часу населення, що визначає структуру попиту. За часово-територіальною ознакою рекреація поділяється на внутрішньолокальну, короткострокову приміську, сезонну регіональну, міжрегіональну та міжнародну (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Класифікація рекреації за часовими та територіальними характеристиками

Вид рекреації	Характеристика	Приклади
Внутрішньолокальна	Здійснюється в межах населеного пункту у повсякденний вільний час.	Міські парки, сквери, спортивні комплекси, SPA-центри, тощо.
Короткострокова приміська (вихідного дня)	Передбачає короткостроковий відпочинок поблизу місця проживання.	Бази відпочинку, заміські комплекси, лісопаркові зони.
Сезонна регіональна	Реалізується в межах області або економічного регіону під час відпустки чи сезонну відпочинку.	Санаторії області, регіональні курорти, туристичні маршрути.
Міжрегіональна	Пов'язана з переміщенням до інших регіонів країни з метою оздоровлення чи туризму.	Карпати, Трускавець, Моршин, узбережжя Чорного моря.
Міжнародна	Передбачає виїзд за межі країни з метою відпочинку, лікування чи туризму.	Курорти Європи, морські та гірські курорти світу.

Джерело: сформовано автором на основі [6].

Курортно-рекреаційні послуги характеризуються територіальною локалізацією, сезонністю попиту, залежністю від природних ресурсів та високими вимогами до якості сервісу.

Необхідною передумовою курортно-рекреаційних послуг є їх дуалістичний характер. З одного боку, вони мають матеріальну основу у вигляді природних ресурсів, будівель, обладнання, номерного фонду та транспортної інфраструктури. З іншого боку, результат споживання таких послуг проявляється у нематеріальній формі – покращенні здоров'я, самопочуття, психологічного стану та підвищенні якості життя людини.

Ще однією важливою особливістю є територіальна прив'язаність. Курортно-рекреаційні послуги надаються переважно в регіонах, які володіють відповідними природними ресурсами та сприятливими умовами для відпочинку і лікування [43]. Саме тому розвиток цієї сфери залежить від природно-ресурсного потенціалу території, стану довкілля, транспортної доступності, інвестиційної привабливості та рівня розвитку місцевої інфраструктури.

Характерною рисою є сезонність попиту [25]. Для багатьох рекреаційних територій спостерігається нерівномірність завантаження протягом року: літній сезон є активним для водного та зеленого туризму, зимовий – для гірськолижного відпочинку, міжсезоння – для санаторно-лікувальних програм та SPA-послуг. Це вимагає від суб'єктів господарювання гнучкої цінової політики, диверсифікації послуг та впровадження інноваційних форм обслуговування.

Водночас сучасний розвиток курортно-рекреаційної сфери супроводжується низкою проблем, серед яких варто виділити нерівномірність територіального розвитку, сезонну нестабільність доходів, недостатній рівень інвестицій, зношеність інфраструктури, а також дефіцит кваліфікованих кадрів. Зазначені проблеми потребують системного вирішення на державному та регіональному рівнях.

Суттєвою особливістю є високий рівень залежності від якості сервісу. Споживач оцінює не лише лікувальний чи оздоровчий ефект, а й рівень комфорту проживання, харчування, професійність персоналу, безпеку, атмосферу гостинності, додаткові послуги. У зв'язку з цим конкурентоспроможність закладів значною мірою визначається кадровим

потенціалом, рівнем менеджменту та здатністю адаптуватися до змін потреб споживачів.

Окремого значення набуває людський фактор, оскільки саме професійність медичного персоналу, рівень сервісної культури, комунікація з клієнтом та загальна атмосфера закладу формують споживчу лояльність і повторний попит. У зв'язку з цим кадрове забезпечення є одним із ключових чинників конкурентоспроможності підприємств курортно-рекреаційної сфери.

Функціонування курортно-рекреаційної сфери має багатовимірний характер, оскільки вона одночасно виконує соціальну, економічну та екологічну роль у розвитку суспільства та територіальних систем [45].

Курортно-рекреаційні послуги виконують важливі соціально-економічні функції. Соціальна функція полягає у зміцненні здоров'я населення, профілактиці захворювань, організації змістовного дозвілля та підвищенні рівня життя. Економічна функція проявляється у створенні робочих місць, формуванні доходів місцевих бюджетів, розвитку малого та середнього бізнесу, залученні інвестицій і зростанні туристичних потоків. Екологічна функція полягає у стимулюванні раціонального використання природних ресурсів та збереженні унікальних природних територій.

Сучасний етап розвитку курортно-рекреаційної сфери характеризується активними трансформаційними процесами, пов'язаними з цифровізацією, глобалізацією та зміною споживчих пріоритетів [60, 5].

В умовах трансформації економіки особливого значення набуває цифровізація сфери курортно-рекреаційних послуг [4]. Онлайн-бронювання, електронні системи управління клієнтським сервісом, цифровий маркетинг, персоналізовані оздоровчі програми, використання мобільних додатків значно підвищують доступність і якість послуг. Крім того, зростає попит на екологічний, медичний, wellness- та slow tourism, що відображає трансформацію споживчих пріоритетів.

Таким чином, проведений аналіз теоретичних підходів дозволяє стверджувати, що курортно-рекреаційні послуги є складною міжгалузевою

категорією, яка поєднує медичну, туристичну, соціальну та економічну складові. Їх специфіка визначається залежністю від природно-ресурсного потенціалу території, сезонністю попиту та високими вимогами до якості обслуговування. Для подальшого дослідження ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області важливим є врахування зазначених особливостей, оскільки саме вони визначають можливості використання регіонального рекреаційного потенціалу та формування конкурентних переваг регіону.

1.2. Процеси формування й розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг на регіональному рівні

Розгляд сутності та особливостей курортно-рекреаційних послуг дозволяє перейти до дослідження механізмів формування відповідного ринку. Оскільки ефективність функціонування курортно-рекреаційної сфери визначається не лише характеристиками послуг, але й умовами їх виробництва та реалізації, доцільним є аналіз факторів, закономірностей і сучасних тенденцій розвитку ринку на регіональному рівні.

Формування ринку курортно-рекреаційних послуг є складним багатофакторним процесом, що відбувається під впливом взаємопов'язаних економічних, соціальних, демографічних, природно-ресурсних та інституційних чинників [24]. Його становлення зумовлене зростанням ролі сфери послуг у структурі національної економіки та трансформацією потреб населення у відпочинку, оздоровленні та відновленні людського капіталу.

У науковій літературі, зокрема у працях Т.В. Момонт, фактори розвитку ринку поділяються на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) [39]. Зовнішні фактори формують макросередовище функціонування ринку (економічні, демографічні, політико-правові та технологічні умови), тоді як внутрішні визначають потенціал розвитку курортно-рекреаційної сфери та охоплюють природно-ресурсну базу, інфраструктуру, інвестиції та якість організації послуг.

Залежно від характеру впливу фактори розвитку також доцільно класифікувати на статичні та динамічні. До статичних належать природно-кліматичні та історико-культурні умови, які є відносно незмінними у часі, тоді як динамічні фактори (соціально-економічні, демографічні, технологічні) характеризуються високою мінливістю та визначають сучасні тенденції розвитку ринку.

Окрему групу становлять особистісно-поведінкові фактори, що впливають на формування попиту. Вони включають мотивацію споживачів, індивідуальні вподобання, рівень поінформованості та досвід споживання послуг. За нинішніх сучасних суспільних змін саме ці фактори відіграють дедалі важливішу роль у структурі попиту на курортно-рекреаційні послуги. Це зумовлює зростання ролі маркетингових стратегій, орієнтованих на персоналізацію послуг та формування лояльності споживачів.

Узагальнення підходів до класифікації факторів дозволяє систематизувати їх за напрямом впливу на розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Систематизація факторів розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг

Група факторів	Характеристика	Приклади
Зовнішні (екзогенні)	Формують макросередовище функціонування ринку	Демографічні зміни, економічна ситуація, державна політика, цифровізація
Внутрішні (ендогенні)	Визначають внутрішній потенціал розвитку сфери	Природні ресурси, інфраструктура, інвестиції, рівень сервісу
Статичні	Відносно незмінні у часі	Клімат, географічне положення, історико-культурна спадщина
Динамічні	Змінюються під впливом суспільного розвитку	Доходи населення, технології, урбанізація
Стимулюючі	Сприяють розвитку ринку	Зростання доходів, розвиток транспорту, держпідтримка
Стримуючі	Гальмують розвитку ринку	Економічна нестабільність, зношеність інфраструктури, екологічні проблеми
Особистісно-поведінкові	Визначають попит і споживчі рішення	Мотивація, очікування якості, досвід споживача

Примітка. Систематизовано автором на основі [22].

Таким чином, систематизація факторів дозволяє комплексно оцінити умови функціонування ринку та визначити ключові напрями його розвитку.

Ринок курортно-рекреаційних послуг функціонує як інтегрована багаторівнева система, що поєднує елементи медичної, туристичної, готельно-ресторанної, транспортної та культурно-дозвіллевої діяльності. Саме міжгалузевий характер зумовлює його складну структуру та специфіку функціонування. Структуру ринку курортно-рекреаційних послуг доцільно представити у вигляді інтегрованої системи взаємопов'язаних елементів (рис. 1.1).



Рис.1.1 Структура ринку курортно-рекреаційних послуг

Примітка. Складено автором на основі [63]

Визначальним чинником розвитку ринку є попит, який формується під впливом рівня доходів населення, структури вільного часу, стану здоров'я, демографічних змін і способу життя. Урбанізація та зростання психоемоційного навантаження сприяють підвищенню потреби у відновленні фізичних і психологічних ресурсів людини.

Пропозиція на ринку визначається природно-ресурсним потенціалом територій, рівнем розвитку інфраструктури та інвестиційною активністю. Наявність мінеральних вод, лікувальних грязей і сприятливих кліматичних умов створює основу для формування курортних територій, тоді як інфраструктура забезпечує можливість їх ефективного використання.

Важливу роль у функціонуванні ринку відіграє державне регулювання, яке охоплює нормативно-правове забезпечення, стандартизацію послуг, контроль за використанням природних ресурсів та стимулювання інвестиційної діяльності. Інвестиційна активність, у свою чергу, забезпечує модернізацію матеріально-технічної бази, впровадження інновацій та підвищення якості обслуговування. Водночас обмеженість інвестиційних ресурсів стримує розвиток галузі, особливо на регіональному рівні.

Нормативно-правове забезпечення є важливим елементом формування та розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг, оскільки визначає умови функціонування суб'єктів господарювання, стандарти якості послуг та механізми державного регулювання [14]. В Україні туристична та курортно-рекреаційна діяльність здійснюється в межах багаторівневої правової системи, що включає норми Конституції України, кодексів та спеціального законодавства у сфері туризму й курортів.

Ключові нормативно-правові акти, що регулюють розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг, наведено у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Нормативно-правове забезпечення розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг в Україні

Документ	Сфера регулювання
Конституція України [30]	Основні права громадян (відпочинок, підприємництво, свобода пересування)
Цивільний кодекс України [61]	Договірні відносини між суб'єктами ринку
ЗУ «Про туризм» [53]	Організація туристичної діяльності
ЗУ «Про курорти» [47]	Використання курортних територій
ЗУ «Про ліцензування видів господарської діяльності» [48]	Ліцензування туроператорів
ЗУ «Про стандартизацію» [51]	Якість та сертифікація послуг
ЗУ «Про страхування» [52]	Захист туристів
ЗУ «Про природно-заповідний фонд України» [50]	Охорона природних ресурсів
ЗУ «Про охорону культурної спадщини» [49]	Використання культурних ресурсів
Стратегія розвитку туризму та курортів [60]	Пріоритети розвитку галузі

Примітка. Складено автором

Сучасний розвиток ринку відбувається під впливом глобалізаційних процесів та цифровізації, що проявляються у зростанні мобільності населення, посиленні міжнародної конкуренції та формуванні нових стандартів якості послуг.

Особливого значення набуває цифровізація, яка сприяє підвищенню ефективності управління, розширенню каналів збуту та персоналізації послуг. Використання онлайн-платформ, CRM-систем і цифрового маркетингу дозволяє покращити взаємодію зі споживачами та підвищити конкурентоспроможність підприємств.

Разом із тим розвиток ринку супроводжується низкою проблем, серед яких варто виділити нерівномірність територіального розвитку, сезонність попиту, зношеність матеріально-технічної бази, дефіцит інвестиційних ресурсів і кадрового забезпечення. Зазначені фактори знижують конкурентоспроможність національного ринку та обмежують можливості його інтеграції у міжнародний туристичний простір.

Важливим напрямом розвитку є диверсифікація послуг, що передбачає впровадження нових видів діяльності, зокрема wellness-, медичного, екологічного та slow tourism, що сприяє зменшенню сезонності та підвищенню ефективності використання ресурсів.

Отже, формування та розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг залежить від комплексної взаємодії природно-ресурсних, економічних, соціальних та інституційних факторів. Аналіз механізмів функціонування ринку підтверджує що ключовими умовами його ефективного розвитку є модернізація інфраструктури, залучення інвестицій, цифровізація управлінських процесів та підвищення якості сервісу.

Проведене теоретичне дослідження дозволило встановити, що ринок курортно-рекреаційних послуг є складною відкритою соціально-економічною системою, функціонування якої ґрунтується на взаємодії природно-ресурсного потенціалу, інфраструктурного забезпечення, попиту споживачів та державного регулювання. Аналіз наукових підходів показав відсутність єдиного

трактування поняття курортно-рекреаційних послуг, однак більшість дослідників розглядають їх як комплекс заходів, спрямованих на відновлення фізичних, психологічних та соціальних ресурсів людини.

Визначено, що розвиток ринку значною мірою залежить від якості природних ресурсів, транспортної доступності територій, рівня інвестиційної активності, кадрового потенціалу та впровадження інноваційних технологій управління. Особливого значення набувають процеси цифровізації, які сприяють підвищенню ефективності маркетингової діяльності, персоналізації послуг та формуванню нових моделей взаємодії зі споживачами.

Узагальнення факторів розвитку ринку дозволило виокремити найбільш впливові серед них: природно-ресурсний потенціал, рівень соціально-економічного розвитку регіону, інвестиційне забезпечення, державну підтримку та якість сервісу. Водночас встановлено, що серед основних стримуючих чинників залишаються сезонність попиту, нерівномірність територіального розвитку, зношеність матеріально-технічної бази та недостатня інвестиційна активність.

Отримані результати створюють теоретико-методичне підґрунтя для подальшого аналізу сучасного стану ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області, оцінки ефективності використання її рекреаційного потенціалу та визначення перспективних напрямів розвитку галузі в регіоні.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

2.1. Загальна характеристика соціально-економічного розвитку і SWOT-аналіз курортно-рекреаційної сфери Вінницької області

У процесі цифрової трансформації економіки України курортно-рекреаційна сфера набуває стратегічного значення як важливий чинник забезпечення соціального добробуту населення, розвитку внутрішнього туризму та підвищення конкурентоспроможності регіонів. Її функціонування тісно пов'язане з рівнем соціально-економічного розвитку територій, станом інфраструктури, природно-ресурсним потенціалом та інвестиційною привабливістю регіонів.

Вінницька область є одним із соціально-економічно стабільних регіонів України (табл. 2.1), який характеризується розвиненою індустриально-аграрною структурою господарства та поступовим зростанням ролі сфери послуг [2]. Регіон має вигідне географічне положення у центральній частині Правобережної України, що сприяє розвитку міжрегіональних економічних зв'язків, транспортної доступності та формуванню туристичних потоків.

Економіка області базується на функціонуванні агропромислового комплексу, переробної промисловості, будівельної галузі та транспортно-логістичної інфраструктури. Водночас дедалі більшого значення набуває туристично-рекреаційна сфера, яка формує додаткові джерела економічного зростання регіону.

Таблиця 2.1

Основні соціально-економічні показники Вінницької області

Показники	Значення
Площа території	26,5 тис км ²
Чисельність населення	Близько 1,5 млн осіб
Кількість районів	6
Щільність населення	Близько 57 осіб/км ²
Частка території України	4,4%

Примітка. Систематизовано автором [7]

Показники, наведені в таблиці, підтверджують, що Вінницька область є густонаселеним та адміністративно структурованим регіоном із розвинутою системою управління та достатнім ресурсним потенціалом для розвитку різних видів економічної діяльності, включаючи курортно-рекреаційну сферу (рис.2.1).



Рис. 2.1 Карта курортно-рекреаційної сфери Вінницької області

Джерело: [8]

Область межує з сімома іншими регіонами, що забезпечує високий рівень міжрегіональних економічних зв'язків та транспортної доступності. Розвинена мережа автомобільних і залізничних шляхів сприяє формуванню стійких потоків внутрішнього туризму та підвищує інвестиційну привабливість території. Крім того, близькість до столиці та відносна наближеність до кордонів Європейського Союзу створюють додаткові можливості для розвитку міжнародного співробітництва.

Природно-ресурсний потенціал є одним із ключових чинників формування та розвитку курортно-рекреаційної сфери регіону, оскільки саме він визначає можливості території для організації оздоровчої, лікувальної та

туристичної діяльності. Вінницька область характеризується різноманітністю природних ресурсів, які включають лісові масиви, водні об'єкти, сприятливі кліматичні умови, родючі ґрунти та унікальні мінеральні джерела (табл. 2.2) [19].

Таблиця 2.2

Природно-ресурсний потенціал Вінницької області

Ресурс	Характеристика	Значення для рекреації
Лісові ресурси [44]	Площа лісів – 366,4 тис га, що складає 14,2 % території регіону	Формують умови для екологічного туризму, оздоровлення, рекреаційних зон відпочинку
Водні ресурси [18]	Близько 3,6 тис. річок загальною протяжністю 11,8 тис. км, які належать до басейнів трьох основних річкових систем України: Південного Бугу, Дністра та Дніпра; Понад 5 тис. ставків і водосховищ.	Використання для водного туризму, рибальства, пляжного відпочинку
Кліматичні умови [62]	Помірно-континентальний клімат; Середні температури: літо +18...+20 °С, зима -4... -6 °С; опади 520-590мм/рік.	Сприятливі умови для цілорічного функціонування санаторно-курортних закладів
Земельні ресурси [18]	Земельний фонд області складає 2649,2 тис. га. Близько 76% території зайнято сільськогосподарськими угіддями. Близько 50% території – чорноземи.	Розвиток агротуризму, сільського зеленого туризму, рекреації у сільській місцевості
Мінерально-сировинна база [21]	На території налічується близько 500 родовищ з 18 видами різноманітних корисних копалин, десятки родовищ торфу, а також унікальні поклади граніту, коаліну і флюориту.	Створює передумови для промислового розвитку та опосередковано сприяє рекреації через формування інфраструктури та розвиток регіональної економіки; особливе значення мають мінеральні води, зокрема радонові джерела у місті Хмільник, які формують основу розвитку санаторно-курортного лікування та медичної реабілітації.
Ландшафтні ресурси [2]	Лісостепова зона з поєднанням височин і річкових долин. В області налічується 420 об'єктів природно-заповідного фонду (43 загальнодержавного значення, з них 1 національний природний парк та 377 місцевого значення, з них 4 регіональних ландшафтних парки), загальною площею 62150,805 га, що складає 2,35% від площі області.	Формують привабливі природні умови для туризму, пішохідних маршрутів і оздоровлення

Примітка. Систематизовано автором на основі [2, 18, 21, 44, 62]

Аналіз природно-ресурсного потенціалу, що область має високий рівень забезпеченості ресурсами для розвитку медичного, оздоровчого та екологічного туризму. Особливо важливу роль відіграють радонові води міста Хмільник, які формують унікальну конкурентну перевагу регіону на національному ринку санаторно-курортних послуг.

З метою забезпечення комплексності дослідження та формування обґрунтованих стратегічних висновків щодо розвитку курортно-рекреаційної сфери Вінницької області було проведено експертне оцінювання факторів впливу на розвиток галузі. Дослідження здійснювалося у формі анкетного опитування 17 працівників ДП «Клінічний санаторій «Хмільник», серед яких були представники адміністративно-управлінського персоналу, керівники медичних підрозділів, лікарі-спеціалісти та фахівці фінансово-економічної служби. Стаж роботи експертів у сфері санаторно-курортної діяльності становив від 5 до 13 років.

Оцінювання здійснювалося за п'ятибальною шкалою, де 1 бал відповідав незначному впливу фактора на розвиток курортно-рекреаційної сфери, а 5 балів – максимально високому впливу. Кожному експерту пропонувалося оцінити значущість окремих економічних, соціальних, природних та інфраструктурних факторів.

Пріоритетність факторів визначалася шляхом обчислення середнього балу за результатами анкетування. Фактори з найвищими середніми оцінками було віднесено до пріоритетних, оскільки вони мають найбільший вплив на конкурентоспроможність та перспективи розвитку курортно-рекреаційної сфери регіону. Отримані результати стали основою для подальшого групування факторів та побудови схеми їх впливу. Зокрема, виокремлено економічні, соціальні, природні, інфраструктурні фактори. Метою опитування було визначення найбільш критичних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на ефективність реалізації інноваційних заходів у санаторії. Отримані результати дозволили розподілити питому вагу впливу ключових чинників (рис. 2.2).



Рис.2.2 Фактори впливу на туризм

Примітка. Складено автором за результатами опитування працівників ДП «Клінічний санаторій «Хмільник»

Фактори, представлені на рис. 2.2, сформовано на основі результатів експертного опитування працівників ДП «Клінічний санаторій «Хмільник», а також узагальнення наукових публікацій і статистичних матеріалів щодо розвитку туристично-рекреаційної сфери України та Вінницької області. Для забезпечення комплексного аналізу вони були об'єднані у чотири групи: економічні, соціальні, природні та інфраструктурні. Такий підхід дозволяє оцінити як внутрішні можливості регіону, так і зовнішні умови функціонування курортно-рекреаційної сфери. Результати експертного оцінювання показали, що найбільш вагомий вплив на розвиток галузі мають природні та інфраструктурні фактори, які формують базові конкурентні переваги регіону.

Економічні фактори охоплюють рівень інвестиційної активності, розвиток малого та середнього бізнесу, платоспроможність населення та структуру регіональної економіки. Соціальні фактори включають демографічні тенденції, рівень зайнятості та потребу населення у рекреаційних послугах. Природні фактори визначають ресурсну базу регіону, тоді як інфраструктурні характеризують транспортну доступність та стан туристичної інфраструктури.

Результати оцінювання засвідчили, що найбільш вагомими для розвитку туристично-рекреаційної сфери є природні фактори, які формують базові передумови функціонування галузі.

З урахуванням результатів комплексного аналізу природно-ресурсного потенціалу, соціально-економічних параметрів розвитку регіону та оцінювання ключових факторів впливу на функціонування курортно-рекреаційної сфери, обґрунтованим є узагальнення отриманих результатів із застосуванням інструментарію SWOT-аналізу як одного з базових методів стратегічної діагностики. Зазначений метод забезпечує структуровану ідентифікацію та систематизацію внутрішніх і зовнішніх детермінант розвитку галузі шляхом їх розподілу на сильні та слабкі сторони, а також можливості і загрози, що дозволяє сформувати цілісне уявлення про поточний стан і потенційні траєкторії трансформації досліджуваної сфери.

Об'єктом SWOT-аналізу визначено курортно-рекреаційну сферу Вінницької області як складну багаторівневу соціально-економічну систему, з виокремленням ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» як ключового інституційного суб'єкта регіонального ринку санаторно-курортних послуг. Така декомпозиція об'єкта дослідження забезпечує можливість одночасного врахування макрорегіональних тенденцій розвитку галузі та мікрорівневих особливостей функціонування окремого господарюючого суб'єкта в умовах трансформаційного середовища, зумовленого воєнно-економічними викликами та структурними змінами попиту на медико-реабілітаційні послуги.

Методологічною основою SWOT-аналізу виступає синтез результатів попередніх етапів дослідження, що включають системний аналіз статистичних показників, опрацювання нормативно-правових та аналітико-інформаційних джерел, а також результати експертного оцінювання ключових факторів впливу на розвиток курортно-рекреаційної сфери. Застосування інтегрованого підходу забезпечує підвищення рівня достовірності, валідності та наукової обґрунтованості отриманих аналітичних висновків.

Систематизовані результати SWOT-аналізу курортно-рекреаційної сфери Вінницької області наведено на рис. 2.3.



Рис. 2.3 SWOT – аналіз туристичного потенціалу Вінницької області

Примітка. Складено автором

Проведений SWOT-аналіз засвідчив, що Вінницька область має значний потенціал розвитку курортно-рекреаційної сфери. До ключових сильних сторін регіону належать сприятливі природно-кліматичні умови, вигідне географічне положення, розвинена транспортна інфраструктура та наявність унікальних природних лікувальних ресурсів, зокрема радонових вод міста Хмільник.

Водночас до основних слабких сторін відносяться недостатній рівень модернізації матеріально-технічної бази санаторно-курортних закладів, обмеженість інвестиційних ресурсів, низький рівень цифровізації послуг та недостатньо ефективного просування туристичного продукту регіону.

Аналіз зовнішнього середовища підтверджує наявність суттєвих можливостей для розвитку галузі, серед яких зростання попиту на медичну реабілітацію та оздоровчі послуги, розвиток внутрішнього туризму, впровадження цифрових технологій у сфері обслуговування, а також

активізація державно-приватного партнерства. Разом із тим ключовими загрозами залишаються воєнно-економічна нестабільність, інфляційні процеси, посилення конкуренції між регіонами та зниження платоспроможного попиту населення.

Отримані результати SWOT-аналізу мають практичне значення для визначення стратегічних напрямів розвитку курортно-рекреаційної сфери Вінницької області та діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник». Їх використання дозволяє більш ефективно реалізувати наявний природно-ресурсний потенціал, зосередивши увагу на розвитку медичного, реабілітаційного та оздоровчого туризму.

Водночас подальший розвиток галузі потребує модернізації інфраструктури, залучення інвестицій, впровадження цифрових рішень та удосконалення маркетингової політики регіонального туристичного продукту.

Таким чином, SWOT-аналіз підтвердив наявність значного потенціалу розвитку курортно-рекреаційної сфери Вінницької області та окреслив ключові напрями підвищення її конкурентоспроможності. Отримані результати можуть бути використані при формуванні регіональних програм розвитку туризму та стратегічному плануванні діяльності санаторно-курортних закладів.

У сучасних умовах розвиток курортно-рекреаційної сфери регіону визначається трансформацією попиту та переорієнтацією споживачів на послуги оздоровчого та реабілітаційного характеру. Зростає значення санаторно-курортного лікування для відновлення здоров'я військовослужбовців, внутрішньо переміщених осіб та інших соціальних груп, що потребують медичної і психологічної реабілітації. Це формує нові структурні тенденції функціонування галузі.

Водночас ефективний розвиток сфери стримується низкою системних проблем, серед яких недостатня модернізація інфраструктури, обмежене впровадження цифрових технологій, низький рівень інвестиційної активності та недостатня промоція регіонального туристичного продукту. Додатковий вплив мають сезонність попиту та зростання конкуренції з боку інших рекреаційних

регіонів України, що потребує підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту області.

Отже, курортно-рекреаційна сфера Вінницької області є перспективним, але складним сегментом регіональної економіки, який потребує системного розвитку та модернізації. Її ключовою конкурентною перевагою виступає унікальний природно-ресурсний потенціал, зокрема радонові води міста Хмільник, що формує основу для розвитку медичного та реабілітаційного туризму. Подальший розвиток галузі можливий за умови активного інвестування, впровадження інновацій та підвищення ефективності управління туристично-рекреаційною сферою.

2.2. Позичіонування санаторію «Хмільник» на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області

На сучасному етапі розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг особливого значення набуває забезпечення конкурентоспроможності санаторно-курортних підприємств. Посилення конкуренції, трансформація споживчих потреб, розвиток медичної реабілітації та цифровізація сфери послуг зумовлюють необхідність постійного вдосконалення діяльності таких закладів. Важливими чинниками формування конкурентних переваг є ефективне використання природно-рекреаційного потенціалу, якість лікувально-реабілітаційних послуг, рівень сервісу, стан матеріально-технічної бази та здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» ПрАТ «Укрпрофоздоровниця» – провідний бальнеологічний і реабілітаційний центр України, розташований у відомому курортному місті Хмільник на Вінниччині. Ефективність роботи закладу базується на інтеграції класичної медицини та лікувальних властивостей місцевих радонових джерел, що дозволяє надавати широкий спектр оздоровчих і відновлювальних послуг на загальнодержавному рівні. [16, 17]

Важливою особливістю позиціонування ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» є поєднання лікувально-оздоровчої та реабілітаційної спеціалізації із використанням унікальних природних лікувальних ресурсів. Саме наявність радонових мінеральних вод формує ключову конкурентну перевагу підприємства та забезпечує його впізнаваність на регіональному ринку санаторно-курортних послуг. Крім того, санаторій позиціонує себе як багатопрофільний лікувально-реабілітаційний комплекс, який забезпечує комплексне обслуговування пацієнтів, включаючи проживання, харчування, лікування, фізіотерапевтичні процедури та рекреаційні послуги [16].

Згідно з установчими документами, ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» здійснює багатопрофільну діяльність у сфері охорони здоров'я. Основним вектором підприємства є функціонування лікарняних закладів (КВЕД 86.10), що доповнюється загальною медичною практикою, діагностикою, фізіотерапією, а також організацією проживання та харчування відпочивальників.

Для оцінювання фінансово-економічної ефективності діяльності підприємства та виявлення тенденцій його розвитку здійснюється аналіз основних показників прибутковості. Це дозволяє встановити динаміку доходів і витрат, а також визначити фактори, що вплинули на формування фінансового результату.

Ефективність та фінансові результати діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» ПрАТ «Укрпрофоздоровниця» досліджено шляхом аналізу показників прибутку підприємства за 2023-2025 роки, що наведені в табл. 2.3.

Як свідчать дані табл. 2.3, діяльність ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» ПрАТ «Укрпрофоздоровниця» упродовж 2023–2025 років характеризується позитивною динамікою основних фінансових показників та поступовим зростанням прибутковості підприємства.

Таблиця 2.3

Аналіз показників прибутку ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» ПрАТ
«Укрпрофоздоровниця»

Показник	Рік			Темп зростання, %	
	2023	2024	2025	2024 р./ 2023 р.	2025 р./ 2024 р.
1 Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	108460	137496	207226	26,77	50,71
2 Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	109319	122050	189373	11,65	55,16
3 Адміністративні витрати, тис. грн	6906	8389	9848	21,47	17,39
4 Витрати на збут, тис. грн	415	797	1365	92,05	71,27
5 Прибуток від реалізації, тис. грн	-859	15446	17853	-1898,25	15,59
6 Інші операційні доходи, тис. грн	19583	4991	6504	-74,51	30,31
7 Інші операційні витрати, тис. грн	9814	9359	9374	-4,64	0,16
8 Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	1589	1892	3770	19,07	99,26
9 Інші фінансові доходи, тис. грн	0	0	0	0	0
10 Інші доходи, тис. грн	0	0	0	0	0
11 Фінансові витрати, тис. грн	0	0	0	0	0
12 Інші витрати, тис. грн	1174	1287	916	9,63	-28,83
13 Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	415	605	2854	45,78	371,74
14 Витрати (дохід) з податку на прибуток, тис. грн	-143	-204	-605	42,66	196,57
15 Чистий фінансовий результат, тис. грн	272	401	2249	47,43	460,85

Примітка. Складено на основі додатку А, Б, В

Як свідчать дані табл. 2.3, упродовж 2023–2025 років діяльність ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» характеризується стійкою позитивною динамікою фінансових результатів, що є наслідком розширення обсягів надання послуг, підвищення завантаженості санаторію та покращення ефективності управління витратами.

Зростання чистого доходу від реалізації (з 108460 тис. грн у 2023 році до 207226 тис. грн у 2025 році) зумовлене збільшенням попиту на санаторно-курортні та реабілітаційні послуги, розширенням клієнтської бази, а також активізацією відновлювального лікування в Україні, зокрема в умовах зростання потреби у медичній реабілітації.

Підвищення собівартості реалізованих послуг (до 189373 тис. грн у 2025 році) пов'язане не лише зі збільшенням обсягів діяльності, але й із подорожчанням енергоресурсів, медикаментів, витратних матеріалів та

зростанням витрат на утримання медичної інфраструктури. Одночасно зросли адміністративні витрати та витрати на збут, що відображає активізацію управлінської діяльності та маркетингових заходів.

Перехід від збитку у 2023 році до прибуткової діяльності у 2024–2025 роках пояснюється не лише зростанням доходів, а й поступовою стабілізацією структури витрат та підвищенням операційної ефективності. Особливо показовим є зростання чистого фінансового результату у 2025 році (2249 тис. грн), що свідчить про покращення рентабельності діяльності та посилення фінансової стійкості підприємства.

Отже, фінансовий стан підприємства демонструє позитивну динаміку, яка формується під впливом зростання попиту на послуги, розширення діяльності та поступового підвищення ефективності управління витратами.

Для комплексного розуміння функціонування санаторно-курортного підприємства важливим є дослідження його ключових функцій, які відображають зміст, напрями та специфіку діяльності закладу.

У межах дослідження узагальнено основні функціональні напрями діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник», які формують його комплексний санаторно-курортний продукт та визначають специфіку позиціонування на ринку. Комплексний характер діяльності санаторію поєднує медичну, оздоровчу та господарську складові [23], що відображається у його ключових функціях (табл.2.4).

Таблиця 2.4

Система ключових функцій ДП «Клінічний санаторій «Хмільник»

Назва функції	Зміст та спрямованість діяльності
Лікувально-оздоровча	Надання санаторно-курортних послуг із використанням бальнеологічних факторів та фізіотерапії.
Реабілітаційна	Медичне відновлення пацієнтів після перенесених захворювань, травм та оперативних втручань.
Профілактична	Запобігання хронічним патологіям через оздоровчі програми та популяризацію здорового способу життя.
Медико-діагностична	Проведення обстежень, діагностика та повний лікарський супровід пацієнтів під час курсу оздоровлення.
Рекреаційна	Створення умов для психологічного розвантаження та відновлення фізичного тону відпочивальників.

Продовження таблиці 2.4

Соціальна	Підвищення рівня здоров'я населення та забезпечення доступності лікування для різних категорій громадян.
Сервісна	Організація комфортного проживання, дієтичного харчування та побутового обслуговування гостей.
Організаційно-господарська	Менеджмент підприємства, розвиток матеріально-технічної бази та ефективне ведення бізнес-процесів.

Примітка. Систематизовано та узагальнено автором на основі Статуту.

Таким чином, діяльність ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» має багатофункціональний характер, що забезпечується поєднанням лікувальних, реабілітаційних, профілактичних та сервісних функцій, формуючи цілісний санаторно-курортний продукт.

З метою узагальнення організаційно-правових та функціональних характеристик підприємства доцільно сформувавши його загальну характеристику, яка охоплює ключові параметри діяльності, організаційний статус, стадію життєвого циклу та види економічної активності.

Узагальнюючи аналіз організаційно-правових засад діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник», можна сформувавши цілісну карту його ключових параметрів. Для підвищення наочності дослідження, основні характеристики підприємства – від його юридичного статусу до поточного ринкового стану – систематизовано у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5.

Загальна характеристика ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» ПрАТ
«Укрпрофоздоровниця»

Параметри, що характеризуються	Зміст та особливості
1 Організаційно-правова форма підприємства	Дочірнє підприємство
2 Форма власності	Колективна
3 Стадія життєвого циклу підприємства	Зрілість
4 Види діяльності, номенклатура продукції чи перелік послуг	Основний: 86.10 Діяльність лікарняних закладів Інші: 86.21 Загальна медична практика 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель

Примітка. Систематизовано автором

Отже, ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» є стабільним підприємством із чітко визначеною організаційно-правовою структурою, багатопрофільною

діяльністю та сформованою ринковою позицією, що відповідає стадії зрілості його життєвого циклу.

Споживачами послуг ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» є громадяни України та іноземні пацієнти, які потребують санаторно-курортного лікування, оздоровлення або медичної реабілітації. Основну частку клієнтів становлять особи із захворюваннями опорно-рухового апарату, нервової та серцево-судинної систем, а також пацієнти, які проходять відновлення після травм, оперативних втручань чи тривалого лікування. Крім лікувально-реабілітаційних послуг, санаторій забезпечує оздоровчий відпочинок для різних вікових категорій населення, що сприяє розширенню цільової аудиторії закладу та зміцненню його позицій на ринку курортно-рекреаційних послуг [9].

У науковій літературі наголошується, що саме комплексний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища дозволяє підприємству своєчасно виявляти ризики, оцінювати власні конкурентні переваги та формувати ефективну стратегію розвитку [34, 31].

Для оцінки конкурентних позицій ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» доцільним є комплексний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування. Внутрішнє середовище підприємства формується на основі матеріально-технічної бази, наявності кваліфікованого медичного персоналу, спеціалізованих реабілітаційних підрозділів та значного досвіду роботи у сфері санаторно-курортного лікування. Водночас зовнішні умови діяльності визначаються впливом державного регулювання сфери охорони здоров'я, рівнем платоспроможності населення, розвитком медичного туризму та інтенсивністю конкурентної боротьби на ринку [29].

Для систематизації зазначених характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства сформовано узагальнену характеристику, представлену у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Характеристика внутрішнього та зовнішнього середовища ДП «Клінічний санаторій «Хмільник»

Середовище	Основні характеристики
Внутрішнє середовище	Наявність сучасної матеріально-технічної бази, лікувальних корпусів та реабілітаційних відділень; кваліфікований медичний персонал; використання радонових мінеральних вод; сформована репутація та досвід роботи у сфері санаторно-курортного лікування.
Зовнішнє середовище	Попит на лікувально-реабілітаційні послуги; державне регулювання сфери охорони здоров'я; конкуренція серед санаторно-курортних закладів; вплив економічної ситуації, інфляції та воєнного стану; розвиток транспортної інфраструктури та медичного туризму.

Примітка. Систематизовано автором.

Важливим аналітичним етапом є подальше оцінювання сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз зовнішнього середовища. У цьому контексті SWOT-аналіз виступає ефективним інструментом стратегічного управління, що забезпечує комплексне розуміння конкурентних позицій підприємства та дозволяє обґрунтувати напрями його розвитку [32]. Результати SWOT-аналізу діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Вигідне розташування у межах курорту державного значення; • Використання природних лікувальних ресурсів (радонових вод); • Сформована репутація та багаторічний досвід роботи; • Широкий спектр лікувально-реабілітаційних послуг; • Кваліфікований медичний персонал; • Комплексний характер обслуговування пацієнтів. 	<ul style="list-style-type: none"> • Значні витрати на утримання матеріально-технічної бази; • Часткова зношеність окремих основних засобів; • Залежність від сезонності попиту; • Потреба у постійному оновленні медичного обладнання; • Високий рівень енерговитратності діяльності; • Обмеженість фінансових ресурсів для модернізації.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • Розвиток медичної реабілітації в Україні; • Зростання попиту на реабілітаційні послуги; • Участь у державних програмах оздоровлення; • Залучення інвестицій для модернізації; • Розвиток медичного туризму; • Розширення спектра медичних послуг. 	<ul style="list-style-type: none"> • Економічна нестабільність у державі; • Воєнний стан та його наслідки; • Посилення конкуренції на ринку санаторних послуг; • Зростання тарифів на енергоносії та комунальні послуги; • Зниження платоспроможності населення; • Зміни у законодавстві та податковій політиці.

Примітка. Складено автором.

Отже, результати проведеного SWOT-аналізу засвідчують, що ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» характеризується переважанням сильних сторін над слабкими та наявністю значного потенціалу розвитку за рахунок сприятливих ринкових можливостей. Водночас діяльність підприємства здійснюється в умовах впливу суттєвих зовнішніх загроз та наявності внутрішніх обмежень, пов'язаних із матеріально-технічною базою та фінансовими ресурсами. Найбільш перспективним напрямом розвитку є реалізація стратегій, орієнтованих на використання наявних конкурентних переваг для розширення ринку послуг та підвищення якості обслуговування. Отримані результати формують аналітичну основу для визначення стратегічних пріоритетів підприємства.

Для більш детального визначення стратегічних перспектив розвитку підприємства доцільно побудувати матрицю SWOT-аналізу (табл.2.8), яка дозволяє оцінити взаємозв'язок між внутрішніми та зовнішніми факторами функціонування санаторію.

Таблиця 2.8

Матриця SWOT-аналізу ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» ПрАТ
«Укрпрофоздоровниця»

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	Поле СіМ Використання природних лікувальних ресурсів та сформованої репутації підприємства створює можливості для розширення ринку реабілітаційних послуг, розвитку медичного туризму та залучення нових категорій клієнтів.	Поле СіЗ Наявність кваліфікованого персоналу, стабільної організаційної структури та багаторічного досвіду роботи дозволяє підприємству зберігати конкурентні позиції навіть в умовах економічної нестабільності та зростання конкуренції.
Слабкі сторони	Поле СлМ Залучення інвестицій та участь у державних програмах можуть сприяти оновленню матеріально-технічної бази, модернізації обладнання та підвищенню якості послуг.	Поле СлЗ Висока енерговитратність діяльності, обмеженість фінансових ресурсів і часткова зношеність основних засобів можуть посилити негативний вплив економічної нестабільності та зростання витрат підприємства.

Примітка. Складено автором.

Як свідчать дані табл. 2.8, найбільш перспективним напрямом розвитку підприємства є використання наявних сильних сторін для реалізації зовнішніх

можливостей, що дозволить зміцнити конкурентні позиції санаторію та забезпечити його довгостроковий розвиток.

Аналіз поля СіМ демонструє те, що наявні сильні сторони санаторію, зокрема використання природних лікувальних ресурсів, сформована репутація та багаторічний досвід роботи, створюють сприятливі передумови для розвитку медичного туризму, розширення ринку реабілітаційних послуг та залучення нових категорій споживачів. Це дозволяє підприємству посилювати власні конкурентні переваги та адаптуватися до сучасних тенденцій розвитку сфери охорони здоров'я.

Поле СіЗ відображає, що сильні сторони підприємства можуть частково компенсувати негативний вплив загроз зовнішнього середовища. Наявність кваліфікованого персоналу, стабільної організаційної структури та комплексного характеру обслуговування сприяє підтриманню конкурентоспроможності підприємства навіть в умовах економічної нестабільності, зростання конкуренції та впливу воєнного стану на економіку держави.

Аналіз поля СлМ вказує на можливість подолання окремих внутрішніх недоліків підприємства шляхом використання сприятливих зовнішніх можливостей. Зокрема, залучення інвестицій, участь у державних програмах оздоровлення та розвиток медичної реабілітації в Україні можуть сприяти модернізації матеріально-технічної бази, оновленню обладнання та підвищенню якості санаторно-курортних послуг.

Водночас поле СлЗ вказує на найбільш проблемні аспекти діяльності підприємства, оскільки поєднання внутрішніх слабких сторін із негативними факторами зовнішнього середовища може суттєво ускладнювати функціонування санаторію. Висока енерговитратність діяльності, часткова зношеність основних засобів та обмеженість фінансових ресурсів посилюють ризики, пов'язані зі зростанням тарифів на енергоносії, економічною нестабільністю та загальним погіршенням фінансового стану населення.

Отже, матриця SWOT-аналізу дозволила деталізувати стратегічні альтернативи розвитку ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» шляхом поєднання внутрішніх та зовнішніх факторів його функціонування. Результати свідчать про пріоритетність стратегій, орієнтованих на використання сильних сторін підприємства для реалізації ринкових можливостей. Водночас встановлено наявність напрямів, що потребують нейтралізації слабких сторін та мінімізації впливу загроз зовнішнього середовища. Отримані результати є основою для формування обґрунтованих стратегічних рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для оцінки позицій підприємства на регіональному ринку курортно-рекреаційних послуг доцільно провести порівняльний аналіз основних конкурентів санаторію у місті Хмільник. Основними конкурентами підприємства є санаторно-курортні заклади міста Хмільник, які також спеціалізуються на лікувально-реабілітаційних послугах із використанням радонових вод, а саме Санаторій «Поділля», Санаторій «Радон», Санаторій «Березовий гай» та Медичний центр реабілітації залізничників (Табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Порівняльна характеристика санаторно-курортних закладів м. Хмільник.

Показник	ДП «Клінічний санаторій «Хмільник»	Санаторій «Поділля»	Санаторій «Радон»	Санаторій «Березовий гай»	Медичний центр реабілітації залізничників
Основна спеціалізація	Санаторно-курортне лікування, медична реабілітація	Лікування та оздоровлення	Санаторно-курортне лікування	Оздоровлення та профілактика	Медична реабілітація
Використання радонових вод	Так	Так	Так	Так	Так
Основний лікувальний профіль	Опорно-руховий апарат, неврологія, серцево-судинні захворювання	Захворювання суглобів і нервової системи	Опорно-руховий апарат	Загальне оздоровлення	Реабілітація після травм і захворювань
Комплексність послуг	Висока	Висока	Висока	Середня	Середня
Наявність сучасної лікувальної бази	Висока	Висока	Висока	Середня	Висока
Рівень сервісу	Високий	Високий	Високий	Середній	Високий

Продовження таблиці 2.9

Наявність SPA / wellness-послуг	Частково	Так	Так	Частково	Частково
Розвиненість цифрового просування	Середня	Середня	Висока	Низька	Середня
Репутація та впізнаваність	Висока	Висока	Висока	Середня	Висока
Матеріально-технічна база	Потужна	Сучасна	Сучасна	Частково модернізована	Сучасна
Основні конкурентні переваги	Масштаб діяльності, комплексність лікування, клінічний профіль	Розвинений сервіс та SPA	Сучасна інфраструктура	Доступність вартості послуг	Реабілітаційна спеціалізація
Основні недоліки	Потреба у подальшій модернізації окремих об'єктів	Висока вартість окремих послуг	Значна конкуренція в premium-сегменті	Нижчий рівень сервісу	Вузька спеціалізація

Примітка. Складено автором за даними [16, 57, 58, 64]

Проведений порівняльний аналіз свідчить про те, що ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» займає одні з найсильніших позицій на регіональному ринку курортно-рекреаційних послуг. Основними конкурентними перевагами підприємства є масштаб діяльності, сформована репутація, значний досвід роботи у сфері санаторно-курортного лікування, комплексний характер послуг та потужна лікувально-діагностична база. Важливою перевагою підприємства також є функціонування у структурі ПрАТ «Укрпрофоздоровниця», що позитивно впливає на рівень впізнаваності санаторію та довіру споживачів.

Отже, результати порівняльного аналізу санаторно-курортних закладів м. Хмільник свідчать, що ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» займає провідні конкурентні позиції на регіональному ринку завдяки комплексності послуг, потужній лікувально-діагностичній базі, високому рівню сервісу та сформованій репутації. Водночас окремі конкуренти демонструють вищу динаміку розвитку в частині цифрового просування, впровадження SPA-напрямів та модернізації інфраструктури, що формує для підприємства необхідність подальшого удосконалення маркетингової діяльності та оновлення матеріально-технічної бази.

Водночас аналіз конкурентного середовища показує, що сучасний ринок санаторно-курортних послуг міста Хмільника характеризується високим рівнем

конкуренції, особливо у сфері реабілітаційних та wellness-послуг. Окремі санаторії активно модернізують інфраструктуру, впроваджують SPA-напрями, розширюють цифрове просування та покращують рівень сервісу, що посилює конкурентний тиск на традиційні санаторно-курортні заклади.

Сучасні тенденції розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг характеризують поступову зміну споживчих пріоритетів. Якщо раніше основною метою відвідування санаторно-курортних закладів було переважно лікування, то сьогодні все більшого значення набувають комфортність проживання, рівень сервісу, індивідуалізація програм оздоровлення, наявність wellness- і SPA-послуг, цифрових сервісів та можливостей онлайн-комунікації з клієнтами. У зв'язку з цим підприємствам санаторно-курортної сфери необхідно адаптувати свою діяльність до сучасних ринкових тенденцій та підвищувати якість комплексного обслуговування споживачів.

Окремо слід відзначити зростання ролі реабілітаційного напрямку в структурі санаторно-курортних послуг. Після початку повномасштабної війни в Україні істотно підвищився попит на послуги фізичної та психологічної реабілітації, що формує додаткові можливості для розвитку санаторно-курортних підприємств. У зв'язку з цим ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» має значний потенціал для посилення конкурентних позицій шляхом розширення програм медичної реабілітації, впровадження сучасних фізіотерапевтичних методик та розвитку співпраці з медичними установами й державними програмами у сфері відновного лікування населення.

Крім того, важливим чинником формування конкурентних позицій підприємства є рівень маркетингової діяльності та цифрового просування послуг. Сучасний ринок курортно-рекреаційних послуг характеризується активним використанням цифрових комунікацій, онлайн-бронювання, соціальних мереж та інтернет-маркетингу. У порівнянні з окремими конкурентами ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» має дещо нижчий рівень цифрового просування, що може обмежувати можливості залучення нових

категорій споживачів послуг, особливо молодій аудиторії та клієнтів із інших регіонів України.

Для узагальнення конкурентних переваг та проблемних аспектів діяльності підприємства доцільно виділити основні фактори, що впливають на рівень його конкурентоспроможності (Табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Основні фактори конкурентоспроможності ДП «Клінічний санаторій
«Хмільник»

Фактор	Характеристика впливу
Природні лікувальні ресурси	Використання радонових мінеральних вод формує ключову конкурентну перевагу підприємства
Репутація та досвід діяльності	Багаторічний досвід роботи та впізнаваність санаторію підвищують довіру споживачів
Комплексність послуг	Поєднання лікування, реабілітації, проживання та харчування забезпечує комплексний характер обслуговування
Матеріально-технічна база	Наявність лікувально-діагностичної бази забезпечує широкий спектр медичних послуг
Кваліфікований персонал	Професійний медичний персонал забезпечує якість лікування та реабілітації
Рівень сервісу	Впливає на рівень задоволеності клієнтів та конкурентні позиції підприємства
Цифрове просування	Недостатній рівень онлайн-маркетингу обмежує залучення нових споживачів
Інвестиційні можливості	Потреба у модернізації інфраструктури вимагає залучення додаткових фінансових ресурсів

Примітка. Складено автором

Отже, ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» займає вагоме місце на регіональному ринку курортно-рекреаційних послуг завдяки використанню унікальних природних лікувальних ресурсів, сформованій репутації, комплексному характеру послуг та наявності потужної лікувально-реабілітаційної бази. Водночас сучасні умови функціонування ринку вимагають від підприємства активного впровадження інноваційних підходів до організації діяльності, розвитку цифрового маркетингу, модернізації інфраструктури, удосконалення рівня сервісу та розширення спектра реабілітаційних і wellness-послуг. Реалізація зазначених напрямів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності санаторію, зміцненню його позицій на ринку та забезпеченню подальшого ефективного розвитку підприємства.

Проведений аналіз засвідчив, що Вінницька область має значний потенціал для розвитку курортно-рекреаційної сфери завдяки вигідному географічному положенню, наявності природних лікувальних ресурсів, розвиненій транспортній мережі та сприятливим соціально-економічним умовам. Особливе значення для розвитку регіонального ринку мають радонові мінеральні води міста Хмільник, які забезпечують формування конкурентних переваг лікувально-оздоровчого туризму.

Аналіз діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» показав, що підприємство займає провідні позиції на регіональному ринку завдяки використанню унікальних природних ресурсів, комплексності послуг та сформованій репутації. Фінансові результати підприємства характеризуються позитивною динамікою, що свідчить про зростання ефективності господарської діяльності.

Разом із тим виявлено низку проблем, серед яких необхідність модернізації окремих об'єктів інфраструктури, підвищення рівня цифрового просування та залучення додаткових інвестицій. Це обумовлює потребу розроблення комплексу заходів щодо підвищення конкурентоспроможності санаторію та ефективності функціонування курортно-рекреаційної сфери Вінницької області, що стане предметом дослідження у наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

3.1. Обґрунтування інноваційних підходів до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів регіонального ринку курортно-рекреаційних послуг (на прикладі санаторію «Хмільник»)

У сучасних умовах розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг забезпечення конкурентоспроможності підприємств значною мірою залежить від їх здатності впроваджувати інновації та адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Посилення конкуренції, цифровізація економіки, зростання вимог споживачів до якості обслуговування та розширення ринку реабілітаційних послуг формують необхідність пошуку нових підходів до організації діяльності санаторно-курортних закладів.

Особливої актуальності питання інноваційного розвитку набуває для підприємств курортно-рекреаційної сфери Вінницької області, зокрема для ДП «Клінічний санаторій «Хмільник», який функціонує в умовах високої конкуренції на ринку санаторно-курортних та реабілітаційних послуг. Незважаючи на наявність значного природно-ресурсного потенціалу та сформованої репутації, підприємство потребує подальшого удосконалення системи управління, модернізації матеріально-технічної бази та впровадження сучасних цифрових технологій.

На основі результатів аналізу діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник», проведеному у попередньому розділі, було виявлено низку проблемних аспектів та визначено напрями їх вирішення, взаємозв'язок яких наведено в таблиці 3.1. Водночас підприємство володіє значними конкурентними перевагами, зокрема використанням унікальних радонових мінеральних вод, наявністю кваліфікованого медичного персоналу та потужною лікувально-діагностичною базою.

Таблиця 3.1

Взаємозв'язок проблем діяльності санаторію та запропонованих
інноваційних рішень

Виявлена проблема	Запропонований захід	Очікуваний результат
Недостатній рівень цифрового просування	Впровадження CRM та цифрового маркетингу	Зростання клієнтської бази
Висока енерговитратність	Енергоефективна модернізація	Зниження витрат
Обмежений перелік wellness-послуг	Створення SPA-комплексу	Залучення нових клієнтів
Потреба у сучасній реабілітації	Розширення програм фізичної та психологічної реабілітації	Підвищення конкурентоспроможності

Примітка. Складена автором.

Виявлені проблеми сформовано на основі результатів аналізу діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник», проведеного у другому розділі роботи. Зокрема, недостатній рівень цифрового просування обґрунтовується обмеженим використанням сучасних інструментів інтернет-маркетингу та відсутністю повноцінних цифрових сервісів для клієнтів. Висока енерговитратність пов'язана зі значною часткою експлуатаційних витрат на утримання інфраструктури санаторію. Обмежений перелік wellness-послуг знижує привабливість підприємства для молодшої категорії споживачів та клієнтів, орієнтованих на профілактичне оздоровлення. Потреба у розширенні реабілітаційних програм зумовлена зростанням попиту на фізичну та психологічну реабілітацію, що особливо актуалізувалося внаслідок воєнних подій в Україні. Таким чином, запропоновані інноваційні заходи безпосередньо впливають із виявлених проблем та спрямовані на усунення їх причин.

У сучасній практиці розвитку курортно-рекреаційної сфери інновації охоплюють не лише впровадження нових технологій, а й удосконалення організаційних процесів, маркетингових інструментів, сервісних рішень та моделей взаємодії зі споживачами. Саме комплексний підхід до інноваційного розвитку забезпечує стале функціонування підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності.

В умовах посилення конкуренції на ринку санаторно-курортних послуг та зростання вимог споживачів до якості сервісу особливого значення набуває

впровадження інноваційних рішень. Результати проведеного аналізу діяльності ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» дали змогу визначити перспективні напрями підвищення його конкурентоспроможності. З урахуванням виявлених проблем і потенційних можливостей розвитку сформовано комплекс інноваційних заходів, наведених у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Інноваційні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності ДП
«Клінічний санаторій «Хмільник»

Напрямок інновацій	Зміст заходу	Очікуваний результат	Пріоритет
Цифровізація послуг	Впровадження онлайн-бронювання, мобільного застосунку та електронного кабінету клієнта	Зростання кількості клієнтів, покращення сервісу	1 (високий)
Медичні інновації	Розширення програм фізичної та психологічної реабілітації	Підвищення якості лікування та розширення цільової аудиторії	1 (високий)
Маркетингові інновації	Активізація цифрового маркетингу та просування в соціальних мережах	Підвищення впізнаваності бренду	1 (високий)
Енергозберігаючі технології	Модернізація систем опалення та освітлення	Скорочення витрат підприємства	2 (середній)
Розвиток wellness-напрямку	Відкриття сучасного SPA-комплексу та програм здорового способу життя	Залучення нових категорій відвідувачів	2 (середній)
Інновації в управлінні	Використання CRM-систем та автоматизація бізнес-процесів	Підвищення ефективності управління	1 (високий)

Примітка. Складено автором.

Пріоритетність запропонованих заходів визначалася за трьома критеріями: рівнем впливу на конкурентоспроможність підприємства, обсягом необхідних інвестицій та швидкістю отримання результатів. До першочергових віднесено заходи, реалізація яких забезпечує швидкий позитивний ефект за відносно невеликих фінансових витрат, тоді як інвестиційно місткі проекти розглядаються як стратегічні напрями довгострокового розвитку.

Одним із найбільш перспективних напрямів розвитку підприємства є цифровізація процесів обслуговування клієнтів. Сучасні споживачі дедалі частіше здійснюють пошук інформації, бронювання послуг та оплату через

мережу Інтернет. Тому впровадження повноцінної цифрової екосистеми дозволить санаторію підвищити доступність послуг, спростити комунікацію з клієнтами та покращити якість сервісу.

Особливу увагу доцільно приділити створенню мобільного застосунку санаторію, який може включати функції онлайн-бронювання, формування індивідуального графіка процедур, доступу до медичних рекомендацій, отримання повідомлень та оцінювання якості послуг. Такі рішення широко використовуються провідними європейськими курортними центрами та сприяють підвищенню лояльності клієнтів.

Важливим напрямом інноваційного розвитку є впровадження сучасних реабілітаційних технологій. Зростання попиту на медичну реабілітацію в умовах війни та післявоєнного відновлення України формує додаткові можливості для розширення діяльності санаторію. Доцільним є впровадження сучасних методик фізичної терапії, ерготерапії, кінезіотерапії, психологічної реабілітації та телемедичного супроводу пацієнтів після завершення курсу лікування.

Не менш важливим напрямом є розвиток wellness-туризму. Сучасні тенденції свідчать про зростання попиту на профілактичні оздоровчі програми, спрямовані на підтримання здорового способу життя, зниження рівня стресу та покращення психоемоційного стану людини. У зв'язку з цим доцільним є розширення переліку SPA-послуг, програм детоксикації організму, антистресових програм та індивідуальних оздоровчих курсів.

Для підвищення ефективності управління підприємством доцільним є впровадження CRM-системи управління взаємовідносинами з клієнтами. Використання такої системи дозволить автоматизувати процеси бронювання, аналізувати потреби споживачів, здійснювати персоналізовані маркетингові комунікації та підвищувати рівень повторних звернень клієнтів.

Важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності є також удосконалення маркетингової діяльності. З цією метою підприємству необхідно активізувати присутність у соціальних мережах, розширити використання

цифрової реклами, впровадити контент-маркетинг та систему онлайн-відгуків клієнтів. Це сприятиме формуванню позитивного іміджу санаторію та розширенню ринку збуту послуг.

Для узагальнення запропонованих інноваційних рішень доцільно визначити їх стратегічний вплив на конкурентоспроможність підприємства (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Очікуваний вплив інновацій на конкурентоспроможність санаторію
«Хмільник»

Напрямок впливу	Результат
Економічний	Зростання доходів та прибутковості
Соціальний	Підвищення якості обслуговування та рівня задоволеності клієнтів
Маркетинговий	Посилення бренду та розширення клієнтської бази
Організаційний	Підвищення ефективності управління
Інноваційний	Формування сучасної моделі функціонування санаторію
Конкурентний	Посилення позицій на ринку курортно-рекреаційних послуг

Примітка. Складено автором.

Очікувані ефекти від впровадження інноваційних заходів визначалися на основі узагальненого підходу до прогнозного оцінювання, який передбачає порівняння поточного та очікуваного стану діяльності підприємства. У процесі оцінювання враховувалися результати аналізу фінансово-економічних показників, тенденції розвитку ринку санаторно-курортних послуг, тощо.

Зокрема, економічний ефект оцінювався через можливе зростання доходів і зниження витрат, організаційний – через підвищення ефективності управлінських процесів, а маркетинговий і соціальний – через розширення клієнтської бази та покращення якості обслуговування.

Для забезпечення практичної реалізації запропонованих інноваційних заходів необхідно визначити послідовність їх впровадження у діяльність підприємства. З цією метою доцільно розробити стратегічний план (табл. 3.4) реалізації інноваційних проєктів, який передбачає поетапне здійснення організаційних, технологічних та інвестиційних заходів.

Таблиця 3.4

Стратегічний план впровадження інновацій у ДП «Клінічний санаторій
«Хмільник»

Етап	Основні заходи	Термін реалізації	Відповідальні	Показники контролю
I етап	Впровадження CRM-системи та цифрового маркетингу	2026 рік	Керівництво, ІТ-фахівці	CRM введена в експлуатацію, зростання онлайн-заявок не менше 10 %
II етап	Створення мобільного застосунку та електронного кабінету клієнта	2026-2027	ІТ-відділ	Кількість зареєстрованих користувачів, частка онлайн-бронювань понад 20 %
III етап	Модернізація енергетичної інфраструктури	2027 рік	Технічна служба	Скорочення споживання енергії на 15-20%
IV етап	Створення SPA-комплексу та wellness-зони	2027-2028	Керівництво, адміністрація, інвестори	Зростання доходів від додаткових послуг на 15%
V етап	Розширення реабілітаційних програм і впровадження телемедицини	Постійно	Медичний персонал, адміністрація	Збільшення кількості пацієнтів та позитивних відгуків

Примітка. Складено автором.

Запропонований стратегічний план забезпечує послідовність реалізації інноваційних заходів та дозволяє раціонально розподілити фінансові й організаційні ресурси підприємства. Поетапний характер упровадження сприятиме мінімізації ризиків та забезпеченню стабільного отримання економічних результатів.

Будь-який інноваційний проєкт пов'язаний із певними ризиками, які можуть впливати на строки реалізації заходів, рівень фінансових витрат та кінцеву ефективність впровадження. Тому важливим елементом процесу управління інноваційним розвитком є своєчасна ідентифікація можливих ризиків та визначення способів їх мінімізації. Для ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» впровадження інновацій (таких як CRM-система, мобільний застосунок чи SPA-комплекс) супроводжується як внутрішніми чинниками, пов'язаними з адаптацією персоналу, так і зовнішніми викликами, зумовленими макроекономічною ситуацією в країні. Комплексна оцінка та класифікація цих загроз дозволяє сформулювати превентивні заходи для забезпечення безперебійної

діяльності закладу. Своєчасна ідентифікація можливих ризиків та визначення способів їх мінімізації наведена в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Можливі ризики впровадження інноваційних заходів

Ризик	Ймовірність	Можливі наслідки	Способи мінімізації
Недостатність фінансування	Висока	Відтермінування реалізації проєктів	Пошук інвесторів та грантових програм
Зростання вартості обладнання	Середня	Перевищення бюджету проєкту	Етапне фінансування
Недостатня цифрова компетентність персоналу	Середня	Зниження ефективності цифрових рішень	Проведення навчання працівників
Воєнно-економічна нестабільність	Висока	Погіршення інвестиційного клімату	Диверсифікація джерел фінансування

Примітка. Складено автором.

Виявлені ризики впровадження інноваційних заходів мають різний ступінь впливу на діяльність підприємства. Найбільш суттєвими є фінансові та макроекономічні ризики, зокрема недостатність фінансування та воєнно-економічна нестабільність, які можуть обмежувати реалізацію інноваційної стратегії.

Операційні ризики, пов'язані зі зростанням вартості обладнання та недостатньою цифровою компетентністю персоналу, здебільшого мають внутрішній характер і можуть бути мінімізовані через управлінські заходи. Загалом ефективне управління ризиками сприяє зниженню їх негативного впливу та підвищенню стійкості підприємства до зовнішніх викликів.

З метою оцінки практичної доцільності запропонованих інноваційних заходів доцільно визначити їх очікуваний економічний та організаційний ефект. Це дозволить оцінити потенційний вплив інновацій на результати діяльності санаторію «Хмільник» та обґрунтувати доцільність їх впровадження. Узагальнення прогнозованих результатів наведено в таблиці 3.6.

Таблиця.3.6

Прогнозована ефективність запропонованих інновацій

Захід	Орієнтовані витрати, тис. грн	Очікуваний ефект
CRM-система	250	збільшення повторних продажів на 10–15 %

Продовження таблиці 3.6

Мобільний застосунок	400	зростання онлайн-бронювань на 20 %
Цифровий маркетинг	300	приріст клієнтів на 10–12 %
Енергоефективна модернізація	1200	економія енерговитрат до 20 %
SPA-комплекс	3500	збільшення доходів від додаткових послуг на 15–20 %

Примітка. Складено автором.

Наведені у таблиці 3.6 показники мають прогнозний характер і сформовані на основі аналізу ринкових пропозицій постачальників програмного забезпечення, вартості аналогічних проєктів у санаторно-курортній сфері та результатів впровадження подібних інновацій у вітчизняних і зарубіжних закладах. Очікуваний економічний ефект визначався шляхом оцінювання можливого приросту доходів від збільшення кількості клієнтів та додаткових послуг, а також прогнозованого скорочення витрат унаслідок підвищення енергоефективності та автоматизації бізнес-процесів.

За попередніми оцінками, реалізація комплексу інноваційних заходів може забезпечити збільшення обсягів реалізації послуг на 15-25 %, скорочення операційних витрат на 10-20 % та зростання чистого прибутку підприємства протягом 2-3 років.

Отже, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів регіонального ринку курортно-рекреаційних послуг потребує комплексного впровадження інноваційних підходів у сфері управління, маркетингу, медичної реабілітації та цифрових технологій. Запропоновані інноваційні заходи формують стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності санаторію «Хмільник». Проте ефективність їх реалізації залежить не лише від внутрішніх управлінських рішень підприємства, а й від наявності відповідних організаційних та економічних умов на регіональному рівні. Саме тому наступним етапом дослідження є розроблення організаційно-економічного механізму впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області.

3.2. Організаційно-економічний механізм впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг регіону

Ефективне функціонування ринку курортно-рекреаційних послуг в умовах посилення конкуренції та трансформації споживчих потреб потребує формування дієвого організаційно-економічного механізму впровадження інновацій. Саме інновації виступають одним із ключових чинників підвищення конкурентоспроможності підприємств курортно-рекреаційної сфери, забезпечення сталого розвитку території та покращення якості послуг.

Організаційно-економічний механізм впровадження інновацій являє собою систему взаємопов'язаних організаційних, економічних, фінансових, управлінських та інформаційних інструментів, спрямованих на створення умов для розроблення, впровадження та комерціалізації інноваційних рішень у діяльності суб'єктів ринку курортно-рекреаційних послуг.

У сучасних умовах розвитку Вінницької області особливого значення набуває формування регіональної моделі інноваційного розвитку курортно-рекреаційної сфери, яка повинна ґрунтуватися на ефективному використанні природно-ресурсного потенціалу, розвитку цифрових технологій, залученні інвестицій та активізації співпраці між органами влади, бізнесом і науковими установами.

Основними елементами організаційно-економічного механізму впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг є організаційна, економічна, фінансова, інформаційна та нормативно-правова складові (рис. 3.1).

Рисунок 3.1 сформовано на основі узагальнення наукових підходів до управління інноваційним розвитком підприємств сфери послуг та особливостей функціонування курортно-рекреаційного комплексу Вінницької області. Логіка побудови механізму ґрунтується на взаємодії організаційних, фінансово-економічних, інформаційних та нормативно-правових складових, які спільно забезпечують процес створення та впровадження інновацій.



Рис. 3.1 Організаційно-економічний механізм впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області

Примітка. Складено автором за даними [64]

Організаційна складова механізму передбачає формування ефективної системи взаємодії між усіма учасниками ринку. До них належать санаторно-курортні заклади, туристичні оператори, органи місцевого самоврядування, заклади охорони здоров'я, інвестори та громадські організації. Координація їх діяльності сприяє комплексному розвитку курортно-рекреаційної сфери та підвищенню ефективності використання ресурсів.

Одним із перспективних напрямів розвитку є створення туристично-рекреаційного кластера Вінницької області. Кластерний підхід дозволяє об'єднати потенціал санаторно-курортних закладів, туристичних підприємств, закладів харчування, транспортної інфраструктури та місцевих громад для формування комплексного туристичного продукту.

Важливим елементом механізму є економічне стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Для цього доцільно застосовувати систему економічних важелів, спрямованих на підвищення інвестиційної активності та модернізацію матеріально-технічної бази підприємств (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Економічні інструменти стимулювання інноваційного розвитку курортно-рекреаційної сфери

Інструмент	Механізм реалізації	Очікуваний результат
Інвестиційні проекти	Залучення внутрішніх та зовнішніх інвесторів	Оновлення інфраструктури
Грантове фінансування	Участь у міжнародних програмах підтримки	Розвиток інноваційних проектів
Державно-приватне партнерство	Спільна реалізація інфраструктурних проектів	Збільшення обсягів фінансування
Пільгове кредитування	Надання доступних кредитних ресурсів	Модернізація підприємств
Податкові стимули	Підтримка інноваційної діяльності	Підвищення інвестиційної активності

Примітка. Складено автором.

Фінансування запропонованих заходів доцільно здійснювати за рахунок поєднання власних коштів підприємств, банківських кредитів, механізмів державно-приватного партнерства, грантових програм Європейського Союзу, коштів міжнародних фінансових організацій та місцевих програм підтримки туристично-рекреаційної сфери. Для цифрових проектів (CRM-систем, онлайн-платформ, мобільних застосунків) найбільш доцільним є використання власних коштів підприємств і грантових програм цифрової трансформації, тоді як великі інфраструктурні проекти можуть реалізовуватися із залученням інвесторів та механізмів державно-приватного партнерства.

Особливу роль у сучасних умовах відіграє цифровізація курортно-рекреаційної сфери. Використання цифрових технологій забезпечує підвищення якості обслуговування клієнтів, автоматизацію бізнес-процесів та розширення ринків збуту послуг. Практична реалізація цифрових інструментів передбачає інтеграцію CRM-систем із офіційними вебсайтами санаторно-курортних закладів, автоматизацію процесів онлайн-бронювання та електронної оплати послуг, створення особистих кабінетів клієнтів для формування індивідуальних програм оздоровлення, а також використання аналітичних модулів для оцінювання поведінки споживачів і результативності маркетингових кампаній.

Це дозволить оперативно реагувати на зміни попиту та підвищити рівень персоналізації послуг.

Перспективним напрямом також є створення єдиного регіонального туристично-рекреаційного порталу, який об'єднуватиме інформацію про санаторно-курортні заклади, туристичні маршрути, культурні об'єкти, можливості бронювання та отримання супутніх послуг. Це сприятиме підвищенню туристичної привабливості регіону та покращенню доступності інформації для потенційних відвідувачів.

Значний вплив на розвиток інновацій має кадрове забезпечення. Впровадження сучасних технологій потребує наявності кваліфікованих фахівців у сфері менеджменту, маркетингу, цифрових технологій та медичної реабілітації. Тому основним напрямом механізму є організація систематичного професійного навчання персоналу, підвищення кваліфікації працівників та співпраця з закладами вищої освіти.

Для забезпечення ефективності впровадження інновацій доцільно визначити основні етапи реалізації механізму (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Етапи впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг
Вінницької області

Етап	Основні заходи
Діагностичний	Аналіз стану ринку та визначення потреб у модернізації
Проектний	Розроблення інноваційних проєктів та програм розвитку
Інвестиційний	Пошук джерел фінансування та залучення інвестицій
Реалізаційний	Впровадження інноваційних технологій та рішень
Контрольний	Оцінювання результативності та коригування заходів

Примітка. Складено автором.

Результатом функціонування запропонованого організаційно-економічного механізму має стати підвищення конкурентоспроможності суб'єктів ринку курортно-рекреаційних послуг, покращення якості обслуговування, зростання туристичних потоків, збільшення інвестиційної активності та формування позитивного іміджу Вінницької області як сучасного центру лікувально-оздоровчого та реабілітаційного туризму.

Перспективними напрямками розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області до 2030 року є розвиток медичного та реабілітаційного туризму, цифровізація процесів обслуговування, створення туристично-рекреаційних кластерів, впровадження екологічно орієнтованих технологій та інтеграція регіонального туристичного продукту до міжнародного ринку оздоровчих послуг. Реалізація зазначених напрямів сприятиме формуванню конкурентоспроможного курортного регіону європейського рівня.

Отже, у процесі дослідження обґрунтовано напрями вдосконалення ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області на основі впровадження інноваційних підходів до розвитку підприємств галузі. Проведений аналіз дозволив встановити, що ключовими факторами підвищення конкурентоспроможності санаторно-курортних закладів є цифровізація процесів обслуговування, модернізація інфраструктури, розвиток реабілітаційних та wellness-послуг, удосконалення маркетингової діяльності та впровадження сучасних управлінських технологій.

Для ДП «Клінічний санаторій «Хмільник» запропоновано комплекс інноваційних заходів, реалізація яких дозволить підвищити ефективність використання ресурсів, розширити клієнтську базу, покращити якість обслуговування та зміцнити ринкові позиції підприємства. Визначено послідовність впровадження інновацій, прогнозовані економічні результати та можливі ризики реалізації проєктів.

Розроблений організаційно-економічний механізм інноваційного розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг регіону базується на поєднанні організаційних, фінансово-економічних, інформаційних та нормативно-правових інструментів. Його практична реалізація сприятиме активізації інвестиційної діяльності, розвитку туристично-рекреаційних кластерів, впровадженню цифрових технологій та формуванню сучасної моделі функціонування курортно-рекреаційної сфери.

Очікується, що впровадження запропонованих заходів забезпечить зростання обсягів реалізації послуг, підвищення інвестиційної привабливості підприємств, покращення якості рекреаційного продукту та посилення конкурентних переваг Вінницької області на національному й міжнародному ринках лікувально-оздоровчого та реабілітаційного туризму. Це створить передумови для довгострокового соціально-економічного розвитку регіону та більш ефективного використання його природно-рекреаційного потенціалу.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг та обґрунтовано напрями впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області. За результатами проведеного дослідження сформульовано такі висновки:

1. З'ясовано сутність та особливості курортно-рекреаційних послуг. Встановлено, що курортно-рекреаційні послуги являють собою комплекс лікувальних, оздоровчих, реабілітаційних, туристичних та супутніх сервісних послуг, спрямованих на відновлення фізичного й психоемоційного стану людини. Їх специфіка полягає у використанні природних лікувальних ресурсів, поєднанні медичних і туристичних функцій, сезонності попиту та високій залежності від якості обслуговування.

2. Розкрито процеси формування та розвитку ринку курортно-рекреаційних послуг. Визначено, що розвиток ринку відбувається під впливом соціально-економічних, демографічних, інвестиційних, екологічних та технологічних чинників. Встановлено, що сучасними тенденціями розвитку галузі є цифровізація послуг, зростання попиту на медичну реабілітацію, персоналізацію сервісу, розвиток wellness-туризму та впровадження інноваційних технологій управління.

3. Проаналізовано сучасний стан курортно-рекреаційної сфери Вінницької області та проведено SWOT-аналіз її розвитку. Визначено, що регіон має значний природно-ресурсний потенціал, представлений мінеральними водами, сприятливими природно-кліматичними умовами та мережею санаторно-курортних закладів. Водночас виявлено проблеми, пов'язані з недостатнім рівнем інвестицій, потребою модернізації інфраструктури, посиленням конкурентного середовища та необхідністю активнішого використання сучасних цифрових технологій.

4. Оцінено стан позиціонування санаторію «Хмільник» на регіональному ринку курортно-рекреаційних послуг. Встановлено, що підприємство займає провідні позиції завдяки використанню унікальних радонових мінеральних вод, сучасній лікувально-діагностичній базі та кваліфікованому медичному персоналу. Разом із тим виявлено необхідність підвищення рівня цифровізації сервісу, удосконалення маркетингової діяльності, розширення спектра реабілітаційних послуг і модернізації окремих об'єктів інфраструктури.

5. Обґрунтовано інноваційні підходи до підвищення конкурентоспроможності суб'єктів регіонального ринку курортно-рекреаційних послуг на прикладі санаторію «Хмільник». Запропоновано впровадження системи онлайн-бронювання, мобільного застосунку та CRM-системи, розвиток цифрового маркетингу, розширення програм фізичної та психологічної реабілітації, створення сучасного SPA-комплексу, а також впровадження енергоощадних технологій. Реалізація зазначених заходів сприятиме підвищенню якості послуг, розширенню клієнтської бази та зміцненню ринкових позицій підприємства.

6. Розроблено організаційно-економічний механізм впровадження інновацій на ринку курортно-рекреаційних послуг Вінницької області. Визначено, що його основу повинні становити організаційна, економічна, фінансова, інформаційна та нормативно-правова складові, які забезпечують взаємодію між органами влади, суб'єктами господарювання, інвесторами та освітньо-науковими установами. Запропоновано інструменти інвестиційної підтримки, державно-приватного партнерства, грантового фінансування, пільгового кредитування та цифровізації бізнес-процесів. Реалізація запропонованих заходів сприятиме формуванню конкурентоспроможного регіонального ринку курортно-рекреаційних послуг, розвитку медичного та реабілітаційного туризму, зростанню інвестиційної активності та

забезпеченню сталого розвитку курортно-рекреаційної сфери Вінницької області.

Таким чином, поставлену мету бакалаврської роботи досягнуто, а визначені завдання виконано. Запропоновані рекомендації мають практичне значення та можуть бути використані суб'єктами курортно-рекреаційної діяльності Вінницької області для підвищення ефективності функціонування, конкурентоспроможності та забезпечення інноваційного розвитку галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.

1. Charles R. Goeldner. J.R. Brent Ritchie. Tourism: Principles, Practices, Philosophies. *John Wiley and Sons LTD*, 2011.
2. Аналітично-описова частина до Стратегії регіонального розвитку Вінницької області на період до 2027 року / Вінницька обласна військова адміністрація URL: https://www.vin.gov.ua/images/doc/vin/ODA/strategy/CEanaliz_.pdf (дата звернення 20.04.2026)
3. Бережна І.В. Теоретико-методичні підходи забезпечення збалансованого розвитку курортно-рекреаційних територій Криму : монографія. Сімферополь : *АРІАЛ*, 2013. 231 с.
4. Білоус В., Кушнірук В. Діджиталізація курортно-рекреаційної сфери як фактор підвищення економічної ефективності регіональних оздоровчих комплексів України. *Матеріали Першої Міжнародної науково-практичної конференції*, 2024. м. Одеса. с 57-58.
5. Васютинська Л.А., Коева Х.О. Тригери розвитку курортно-рекреаційної сфери: публічно-управлінський аспект. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. Вип. №4(32).10 С. 248-260. URL: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-4\(32\)-248-260](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-4(32)-248-260) (дата звернення 22.04.2026)
6. Величко В.В. Організація рекреаційних послуг: навч. посіб. *Харків:ХНУМГ ім. О.М. Бекетова*, 2013. 202 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi51/0039345.pdf> (дата звернення 08.04.2026)
7. Вінницька область. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B0_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C (дата звернення 16.04.2026)

8. Вінницька область. Туристична карта. URL: <https://ruraltourism.com.ua/?a=oblastmap&id=05> (дата звернення 16.04.2026)
9. Головна – Укрпрофздоровниця. Офіційна сторінка. URL: <http://ukrzdrav.com/>
10. Гринів В.А., Цесьців Д.С., Кучер П.В. Інноваційний розвиток туризму в умовах нестабільності: управління проектами в туризмі, використання туристичних ресурсів та роль орієнтування і топографії. *Економіка та суспільство*, 2025. Вип. 77. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-77-115>
11. Гудзь П.В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій. Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2001. 269 с.
12. Гуменюк В.В. Економічні передумови становлення ринку санаторно-курортних послуг в Україні. *Схід*. 2014. № 3(129). С. 113–117.
13. Гурбик Ю.Ю., Яценко А.Д., Сальнікова М.В. Глумачення поняття «Рекреація». *Science, research, development* №25. С.31-32. URL: <https://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/8861/1/%D0%91%D0%B5%D1%80%D0%BB%D1%96%D0%BD%2030.01.%2020%20%D0%A2%D0%B5%D0%B7%D0%B8.pdf> (дата звернення 05.05.2026)
14. Долинська О.О. Нормативно-правове забезпечення туристичної діяльності в Україні. *Економіка та суспільство*. 2025. Вип. №79. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-79-82> (дата звернення 12.04.2026)
15. ДП "КЛІНІЧНИЙ САНАТОРІЙ "ХМІЛЬНИК" ПРАТ"УКРПРОФОЗДОРОВНИЦЯ". YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/02583187
16. ДП Клінічний санаторій «Хмільник». Укрпрофздоровниця – Офіційний сайт. URL: <http://ukrzdrav.com/dp-klinichnij-sanatorij-khmilnik.html>
17. Дроботова М.В., Опалько В.В., Омельченко А.П. Інноваційні об'єкти курортно-рекреаційної сфери України: тенденції та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 65. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-87> (дата звернення 01.05.2026)

18. Екологічний паспорт Вінницької області / Вінницька обласна військова адміністрація URL: https://www.vin.gov.ua/images/UPRTER/oholoshennia/2023_%20Vinnitska_08.12.2023_F.pdf (дата звернення 16.04.2026)
19. Завадських Г.М. Регіональна економіка: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. 556 с
20. Заваріка Г.М. Курортна справа: навч. посіб. «Центр учбової літератури», 2015. 264 с. URL: <http://elibrary.collegesnau.com/wp-content/uploads/2025/06/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8-%D0%9A%D1%83%D1%80%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%A1%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8-%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%97.pdf>
21. Інвестиційний атлас Вінницької області. // База даних «Державна служба геології та надр України» URL: <https://www.geo.gov.ua/wp-content/uploads/presentations/atlas/invest-atlas-vinnytsia-oblast.pdf>
22. Камінецький В.В. Особливості розробки системи просування ринку курортно-рекреаційних послуг регіону. *Державне управління: удосконалення та розвиток* 2017. Вип. №10. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1647> (дата звернення 08.04.2026)
23. Каричина Н.П., Сметанюк О.А., Крепкий П.В. Комплексне аналітичне оцінювання розвитку підприємств санаторно-курортної галузі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. №12. С. 54-59. DOI: 10.32702/2306-6814.2024.12.54
24. Кислий В.М., Шевченко Г.М. Аналіз передумов формування ринку рекреаційних послуг в Україні. *Механізм регулювання економіки*. 2007. № 2. С. 27–36.
25. Кифор М.В. Аналіз сезонності та мінливості туристичних потоків на прикладі західних регіонів України. *БізнесІнформ*. 2020. Вип. №5.

26. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: *Книги – XXI*, 2003. 300 с.
27. Кифяк В.Ф. Стратегія розвитку територіальних рекреаційних систем: теорія, методологія, практик : монографія. Чернівці : *Книги – XXI*, 2010. 427 с.
28. Кізюн А.Г. Аналітичний огляд глобальних туристично-рекреаційних ресурсів та їх вплив на розвиток міжнародного туризму. *Академічні візії*. 2023. Вип. №17. URL: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.8251837> (дата звернення 13.05.2026)
29. Конкурентоспроможність туристично-рекреаційної сфери Карпатського регіону України: оцінка, перспективи: монографія ред. В. С. Кравців; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». Львів, 2024. 223 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»). URL: <https://ird.gov.ua/irdp/p20240002.pdf> (дата звернення 22.04.2026)
30. Конституція України від 28 червня 1996 року №254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 11.04.2026)
31. Копчак Ю.С., Дорошенко Т.М., Біланич Л.В. Формування організаційної культури підприємства в умовах нестабільного внутрішнього середовища. *Наукові перспективи*. 2022. №4(22). URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-4\(22\)-156-167](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-4(22)-156-167) (дата звернення 13.04.2026)
32. Копчак Ю.С., Лобунець Т.В., Луковський Р.І. SWOT-аналіз як важливий інструмент у розробці стратегії бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2024. №61. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-146> (дата звернення 17.04.2026)
33. Кравців В.С. Рекреаційний потенціал Львівської області та стратегія його освоєння. *Регіональна економіка*. 2002. № 2. С. 134-143.

34. Кривобок К.В. Групування факторів середовища та їх вплив на адаптаційні процеси підприємств в умовах кризи. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2022. Том 7. № 1. С. 143-149.
35. Кудла Н.С. Менеджмент туристичного підприємства. Київ: *Знання*. 2012. 343 с.
36. Любіцева О.О. Туристичні ресурси України: навч. посіб. Київ: *Альтерпрес*, 2007. 369 с.
37. Мальська М., Паньків Н. Туристично-ресурсний потенціал території. Київ: Видавець *ФОП Піча Ю.В.*, 2022. 534 с.
38. Мальська М.П., Бригілевич Г.М. Міжнародний курортний спа-менеджмент: навчально-методичний практикум. Київ: *Вид-во «Каравела»*, 2025. 114с. URL: https://geography.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2025/05/Malska_Bryhilevych_-Mizhn_kurortn_spa-mendzhment_praktykum_2025.pdf
39. Мамонт Т.В. Основні фактори розвитку ринку туристичних послуг. *Економіка. Управління. Інновації*. 2012. Вип. №1(7). URL: https://tourlib.net/statti_ukr/momont4.htm (дата звернення 27.04.2026)
40. Мельник Л.А. Теоретичні засади державного регулювання курортно-рекреаційної сфери. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2018. Вип. №8. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/34.pdf (дата звернення 26.04.2026)
41. Міжнародний туризм та його значення. URL: <https://buklib.net/books/33402/>
42. Носирев О.О. Особливості організації та перспективи розвитку рекреації та туризму на курортних територіях. *Економіка та суспільство*. 2025. Вип. № 81. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-81-138> (дата звернення 15.04.2026)
43. Носирев О.О. Туристично-рекреаційний комплекс як складова активізації регіонального розвитку. *Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції*. Харків, 2023. С. 606-612.

44. Окрушко С.Є. Аналіз стану лісового господарства у Вінницькій області. *ВНАУ*, 2015.
45. Підвальна О.Г. Рекреаційно-туристичні комплекси в соціально-економічному розвитку країни та її регіонів. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. 2019. Том 30 (69). Вип. №5. С. 150-154. URL: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-5-54> (дата звернення 11.05.2026)
46. Підгірна В.Н., Паламарюк М.Ю., Ячнюк М.О. Менеджмент туристичної індустрії Вінницької області. *Інфраструктура ринку*, 2023. Вип. 75. С. 44-50 URL.: <https://doi.org/10.32782/infrastruct75-8>
47. Про курорти: Закон України від 05.10.2000 №2026-III // База даних «Законодавство України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2026-14#Text> (дата звернення 11.04.2026)
48. Про ліцензування видів господарської діяльності: Закон України від 02 березня 2015 року №222-VIII // База даних «Законодавство України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text> (дата звернення 11.04.2026)
49. Про охорону культурної спадщини: Закон України від 08 червня 2000 року №1805-III. // База даних «Законодавство України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1805-14#Text> (дата звернення 11.04.2026)
50. Про природно-заповідний фонд України: Закон України від 16 червня 1992 року №2456-XII // База даних «Законодавство України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-12#Text> (дата звернення 11.04.2026)
51. Про стандартизацію: Закон України від 05 червня 2014 року №1315-VII // База даних «Законодавство України» URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18#Text> (дата звернення 11.04.2026)
52. Про страхування: Закон України від 18 листопада 2021 року №1909-IX. // База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення 11.04.2026)
53. Про туризм: Закон України від 15 вересня 1995 року №324/95-ВР // База даних «Законодавство України» URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 12.04.2026)

54. Програма розвитку туризму у Вінницькій області на 2021-2027 роки / Вінницька обласна військова адміністрація URL: <https://www.vin.gov.ua/images/doc/vin/ODA/ogoloshenia/programa-turizm2020.pdf> (дата звернення 23.04.2026)

55. Пшемінський Н.О., Коломієць К.В. Рекреаційно-туристичне районування Вінницької області. *Вісник ОНУ*, 2025. Т.30, вип. 2(47). С. 255-265. URL.: [https://doi.org/10.18524/2303-9914.2025.2\(47\).344764](https://doi.org/10.18524/2303-9914.2025.2(47).344764)

56. Роль інновацій для розвитку туризму. Камінов Н.С., Медвідь Л.І., Касинець О.В., Махлинець С.С.. Науковий вісник Мукачівського державного університету. С. 246-255. URL: <http://dspace.s.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/2664/1/n23-246-255.pdf>

57. Санаторії Хмільника. Ціни 2026 на путівки. Санаторії Карпат. Найкращі путівки в Україні. URL: <https://sanatorii-karpat.com/ua/sanatorii-hmilnyka>

58. Санаторії Хмільника. Ціни 2026 на путівки. Санаторії України. URL: <https://sanatorii.in.ua/sanatorii-khmilnyk>

59. Смаль І.В. Туристичні ресурси світу. Ніжин: *Видавництво Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя*, 2010. 336 с. URL: https://tourlib.net/books_ukr/smal.htm (дата звернення 18.05.2026)

60. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження КМУ від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#n9> (дата звернення 18.04.2026)

61. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV // База даних «Законодавство України» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 11.04.2026)

62. Цицюра Я.Г., Броннікова Л.Ф., Пелех Л.В. Ґрунтовий покрив Вінничини: генезис, склад, властивості та напрями ефективного використання: монографія. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 452 с.

63. Язіна В. А., Острянин С.О., Завадська А.О., Аналіз системи забезпечення інклюзивних рекреаційних послуг: проблеми та перспективи. *Економіка та суспільство*, 2024. Вип. № 66. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-58>

64. Як вибрати санаторій на курорті Хмільник. ZDRAVNICA.COM. URL: <https://zdravnica.com/ua/sanatorii-hmelnika>

ДОДАТКИ

Додаток А



Повне досьє на кожну
компанію України

0 800 309 077
youcontrol.com.ua

**ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "КЛІНІЧНИЙ САНАТОРІЙ "ХМІЛЬНИК" ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО
ТОВАРИСТВА ЛІКУВАЛЬНО - ОЗДОРОВЧИХ ЗАКЛАДІВ ПРОФСПІЛОК УКРАЇНИ
"УКРПРОФОЗДОРОВНИЦЯ"
ДП "КЛІНІЧНИЙ САНАТОРІЙ "ХМІЛЬНИК" ПРАТ"УКРПРОФОЗДОРОВНИЦЯ"**

Код ЄДРПОУ 02583187

Зареєстровано

Фінансова звітність за 2023 рік *

Дата та час подачі звіту	06.02.2024 08:50
Керівник	Галаченко Олександр Олександрович
Головний бухгалтер	Ліпінська Раїса Станіславівна
Вид економічної діяльності	86.10 Діяльність лікарняних закладів
Телефон	22162
КАТОТГГ	UA05120170010081140
Середня кількість працівників	342

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2023 року *

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Актив			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 019	945
• первісна вартість	1001	2 079	2 152
• накопичена амортизація	1002	1 060	1 207
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 206	1 257
Основні засоби	1010	27 337	28 205
• первісна вартість	1011	61 405	65 774
• знос	1012	34 068	37 569
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
• первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
• знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
• первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
• накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-

Довгострокові фінансові інвестиції:

• які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
• інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	31 562	30 407

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 414	3 295
• виробничі запаси	1101	3 414	3 295
• незавершене виробництво	1102	0	-
• готова продукція	1103	0	-
• товари	1104	0	-
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестраховання	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	16	16
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
• за виданими авансами	1130	417	146
• з бюджетом	1135	155	662
• у тому числі з податку на прибуток	1136	155	12
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11	3
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	312	1 007
• готівка	1166	6	4
• рахунки в банках	1167	306	1 003
Витрати майбутніх періодів	1170	42	2
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
• резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-

• резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
• резервах незароблених премій	1183	0	-
• інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	253	312
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	4 620	5 443
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	36 182	35 850

Пасив

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	14 480	19 980
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	970	970
• емісійний дохід	1411	0	-
• накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	750	750
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 563	4 835
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	20 763	26 535

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-

Страхові резерви	1530	0	-
<i>у тому числі:</i>			
• резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
• резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
• резерв незароблених премій	1533	0	-
• інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	0	0
<hr/>			
	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
• довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
• товари, роботи, послуги	1615	2 711	2 988
• розрахунками з бюджетом	1620	2 014	173
• у тому числі з податку на прибуток	1621	0	-
• розрахунками зі страхування	1625	0	-
• розрахунками з оплати праці	1630	1 602	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	570	1 692
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	5 533	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	1 994	2 792
Доходи майбутніх періодів	1665	919	1 646
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	76	24
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	15 419	9 315
<hr/>			
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
<hr/>			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-

Баланс (Усього пасивів)	1900	36 182	35 850
-------------------------	------	--------	--------

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2023 рік *

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Фінансові результати			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	108 460	93 689
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
• премії підписані, валова сума	2011	-	0
• премії, передані у перестраховання	2012	-	0
• зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
• зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	109 319	93 870
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
• прибуток	2090	-	-
• збиток	2095	859	181
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
• зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
• зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	19 583	15 310
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
• дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
• дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	6 906	6 189
Витрати на збут	2150	415	374
Інші операційні витрати	2180	9 814	8 592
<i>у тому числі:</i>			
• витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0

• витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
• прибуток	2190	1 589	-
• збиток	2195	-	26
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	-	0
Інші доходи	2240	-	0
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	-	0
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	1 174	15
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
• прибуток	2290	415	-
• збиток	2295	-	41
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-143	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
• прибуток	2350	272	-
• збиток	2355	-	41
	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Сукупний дохід			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	272	-41

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Елементи операційних витрат			
Матеріальні затрати	2500	75 738	64 319
Витрати на оплату праці	2505	29 272	26 738
Відрахування на соціальні заходи	2510	6 779	6 921
Амортизація	2515	4 091	1 967
Інші операційні витрати	2520	10 560	9 068
Разом	2550	126 440	109 011

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Розрахунок показників прибутковості акцій			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2023 рік *

I. Рух коштів у результаті операційної діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	142 538	119 716
Повернення податків і зборів	3005	-	0
• у тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	-	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	0
Надходження від повернення авансів	3020	-	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	0
Надходження від операційної оренди	3040	-	0

Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	0
Надходження від страхових премій	3050	-	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	2	2
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(68 274)	(55 183)
Праці	3105	(24 081)	(21 930)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(7 133)	(6 957)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(23 700)	(17 120)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(143)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(13 533)	(8 147)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(10 024)	(8 973)
Витрачання на оплату авансів	3135	(14 038)	(17 474)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(0)
Інші витрачання	3190	(374)	(317)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	4 940	737

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від реалізації:			
• фінансових інвестицій	3200	-	0
• необоротних активів	3205	-	0
• відсотків	3215	-	0
• дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	-	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	-	0
Витрачання на придбання:			
• фінансових інвестицій	3255	(-)	(0)
• необоротних активів	3260	(2 889)	(519)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(0)

Витрачання на надання позик	3275	(-)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(0)
Інші платежі	3290	(-)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-2 889	-519

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	5 500	0
Отримання позик	3305	-	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	-	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(0)
Погашення позик	3350	(5 500)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(-)	(228)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(0)
Інші платежі	3390	(1 356)	(83)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-1 356	-309
Чистий рух грошових коштів за звітний період			
Залишок коштів на початок року	3405	312	403
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	0
Залишок коштів на кінець року	3415	1 007	312

Додаток Б



Повне досьє на кожному
компанію України

0 800 309 077
youcontrol.com.ua

**ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "КЛІНІЧНИЙ САНАТОРІЙ "ХМІЛЬНИК" ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО
ТОВАРИСТВА ЛІКУВАЛЬНО - ОЗДОРОВЧИХ ЗАКЛАДІВ ПРОФСПІЛОК УКРАЇНИ
"УКРПРОФОЗДОРОВНИЦЯ"**

ДП "КЛІНІЧНИЙ САНАТОРІЙ "ХМІЛЬНИК" ПРАТ"УКРПРОФОЗДОРОВНИЦЯ"

Код ЄДРПОУ 02583187

Зареєстровано

Фінансова звітність за 2024 рік *

Дата та час подачі звіту	11.02.2025 15:46
Керівник	Галаченко Олександр Олександрович
Головний бухгалтер	Ліпінська Раїса Станіславівна
Вид економічної діяльності	86.10 Діяльність лікарняних закладів
Телефон	22162
КАТОТТГ	UA05120170010081140
Середня кількість працівників	273

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2024 року *

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
АКТИВ			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	945	832
• первісна вартість	1001	2 152	2 141
• накопичена амортизація	1002	1 207	1 309
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 257	1 257
Основні засоби	1010	28 205	27 680
• первісна вартість	1011	65 774	67 650
• знос	1012	37 569	39 970
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
• первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
• знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
• первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
• накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-

Довгострокові фінансові інвестиції:			
• які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
• інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	30 407	29 769

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 295	3 986
• виробничі запаси	1101	3 295	3 986
• незавершене виробництво	1102	0	-
• готова продукція	1103	0	-
• товари	1104	0	-
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестраховання	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	16	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
• за виданими авансами	1130	146	76
• з бюджетом	1135	662	934
• у тому числі з податку на прибуток	1136	12	181
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 007	348
• готівка	1166	4	3
• рахунки в банках	1167	1 003	345
Витрати майбутніх періодів	1170	2	70
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
• резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-

• резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
• резервах незароблених премій	1183	0	-
• інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	312	405
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	5 443	5 819
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	35 850	35 588

Пасив

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	19 980	19 980
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	970	970
• емісійний дохід	1411	0	-
• накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	750	764
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 835	5 113
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	26 535	26 827

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-

Страхові резерви	1530	0	-
<i>у тому числі:</i>			
• резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
• резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
• резерв незароблених премій	1533	0	-
• інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	0	0

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
• довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
• товари, роботи, послуги	1615	2 988	2 396
• розрахунками з бюджетом	1620	173	268
• у тому числі з податку на прибуток	1621	0	-
• розрахунками зі страхування	1625	0	-
• розрахунками з оплати праці	1630	0	342
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 692	1 169
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	22
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	2 792	1 178
Доходи майбутніх періодів	1665	1 646	3 380
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	24	6
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	9 315	8 761
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-

Баланс (Усього пасивів)	1900	35 850	35 588
-------------------------	------	--------	--------

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2024 рік *

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Фінансові результати			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	137 496	108 460
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
• премії підписані, валова сума	2011	-	0
• премії, передані у перестраховування	2012	-	0
• зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
• зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	122 050	109 319
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
• прибуток	2090	15 446	-
• збиток	2095	-	859
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
• зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
• зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	4 991	19 583
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
• дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
• дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	8 389	6 906
Витрати на збут	2150	797	415
Інші операційні витрати	2180	9 359	9 814
<i>у тому числі:</i>			
• витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0

• витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
• прибуток	2190	1 892	1 589
• збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	-	0
Інші доходи	2240	-	0
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	-	0
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	1 287	1 174
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
• прибуток	2290	605	415
• збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-204	-143
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
• прибуток	2350	401	272
• збиток	2355	-	-
	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Сукупний дохід			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	401	272

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Елементи операційних витрат			
Матеріальні затрати	2500	81 308	75 738
Витрати на оплату праці	2505	38 702	29 272
Відрахування на соціальні заходи	2510	8 569	6 779
Амортизація	2515	2 931	4 091
Інші операційні витрати	2520	9 064	10 560
Разом	2550	140 574	126 440

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Розрахунок показників прибутковості акцій			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2024 рік *

I. Рух коштів у результаті операційної діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	158 332	142 538
Повернення податків і зборів	3005	-	0
• у тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	-	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	0
Надходження від повернення авансів	3020	-	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	0
Надходження від операційної оренди	3040	-	0

Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	0
Надходження від страхових премій	3050	-	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	3	2
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(76 799)	(68 274)
Праці	3105	(30 344)	(24 081)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(8 683)	(7 133)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(22 442)	(23 700)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(401)	(143)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(11 966)	(13 533)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(10 075)	(10 024)
Витрачання на оплату авансів	3135	(16 866)	(14 038)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(0)
Інші витрачання	3190	(271)	(374)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	2 930	4 940

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від реалізації:			
• фінансових інвестицій	3200	-	0
• необоротних активів	3205	-	0
• відсотків	3215	-	0
• дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	-	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	-	0
Витрачання на придбання:			
• фінансових інвестицій	3255	(-)	(0)
• необоротних активів	3260	(2 188)	(2 889)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(0)

Витрачання на надання позик	3275	(-)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(0)
Інші платежі	3290	(-)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-2 188	-2 889

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	5 500
Отримання позик	3305	-	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	-	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(0)
Погашення позик	3350	(-)	(5 500)
Сплату дивідендів	3355	(109)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(0)
Інші платежі	3390	(1 292)	(1 356)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-1 401	-1 356
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-659	695
Залишок коштів на початок року	3405	1 007	312
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	0
Залишок коштів на кінець року	3415	348	1 007

Додаток В



Повне досьє на кожну
компанію України

0 800 309 077
youcontrol.com.ua

**ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КЛІНІЧНИЙ САНАТОРІЙ "ХМІЛЬНИК" ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО
ТОВАРИСТВА ЛІКУВАЛЬНО - ОЗДОРОВЧИХ ЗАКЛАДІВ ПРОФСПІЛОК УКРАЇНИ
"УКРПРОФОЗДОРОВНИЦЯ"**

ДП "КЛІНІЧНИЙ САНАТОРІЙ "ХМІЛЬНИК" ПРАТ"УКРПРОФОЗДОРОВНИЦЯ"

Код ЄДРПОУ 02583187

Зареєстровано

Фінансова звітність за 2025 рік *

Дата та час подачі звіту	17.02.2026 15:31
Керівник	Галаченко Олександр Олександрович
Головний бухгалтер	Ліпінська Раїса Станіславівна
Вид економічної діяльності	86.10 Діяльність лікарняних закладів
Телефон	22162
КАТОТТГ	UA05120170010081140
Середня кількість працівників	290

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2025 року *

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Актив			
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	832	870
• первісна вартість	1001	2 141	2 277
• накопичена амортизація	1002	1 309	1 407
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 257	1 257
Основні засоби	1010	27 680	38 568
• первісна вартість	1011	67 650	80 816
• знос	1012	39 970	42 248
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
• первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
• знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
• первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
• накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-

Довгострокові фінансові інвестиції:			
• які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
• інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	29 769	40 695

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3 986	6 359
• виробничі запаси	1101	3 986	6 359
• незавершене виробництво	1102	0	-
• готова продукція	1103	0	-
• товари	1104	0	-
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестраховання	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
• за виданими авансами	1130	76	2 055
• з бюджетом	1135	934	157
• у тому числі з податку на прибуток	1136	181	157
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	348	1 557
• готівка	1166	3	14
• рахунки в банках	1167	345	-
Витрати майбутніх періодів	1170	70	17
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
• резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-

• резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
• резервах незароблених премій	1183	0	-
• інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	405	1 050
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	5 819	11 195
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	35 588	51 890

Пасив

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	19 980	19 980
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	970	970
• емісійний дохід	1411	0	-
• накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	764	784
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 113	7 161
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	26 827	28 895

	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	3 534
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-

Страхові резерви	1530	0	-
<i>у тому числі:</i>			
• резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
• резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
• резерв незароблених премій	1533	0	-
• інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1695	0	3 534
	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
• довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	982
• товари, роботи, послуги	1615	2 396	5 701
• розрахунками з бюджетом	1620	268	1 507
• у тому числі з податку на прибуток	1621	0	-
• розрахунками зі страхування	1625	0	-
• розрахунками з оплати праці	1630	342	1 454
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 169	3 139
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	22	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	1 178	3 446
Доходи майбутніх періодів	1665	3 380	2 902
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	6	330
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	8 761	19 461
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-

Баланс (Усього пасивів)	1900	35 588	51 890
-------------------------	------	--------	--------

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2025 рік *

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Фінансові результати			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	207 226	137 496
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
• премії підписані, валова сума	2011	-	0
• премії, передані у перестраховання	2012	-	0
• зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
• зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	189 373	122 050
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
• прибуток	2090	17 853	15 446
• збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
• зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
• зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	6 504	4 991
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
• дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
• дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	9 848	8 389
Витрати на збут	2150	1 365	797
Інші операційні витрати	2180	9 374	9 359
<i>у тому числі:</i>			
• витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0

• витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
• прибуток	2190	3 770	1 892
• збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	-	0
Інші доходи	2240	-	0
<i>у тому числі:</i>			
• дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	-	0
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	916	1 287
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
• прибуток	2290	2 854	605
• збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-605	-204
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
• прибуток	2350	2 249	401
• збиток	2355	-	-
	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Сукупний дохід			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	2 249	401

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Елементи операційних витрат			
Матеріальні затрати	2500	134 037	81 308
Витрати на оплату праці	2505	50 874	38 702
Відрахування на соціальні заходи	2510	10 711	8 569
Амортизація	2515	3 320	2 931
Інші операційні витрати	2520	10 959	9 064
Разом	2550	209 901	140 574

	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Розрахунок показників прибутковості акцій			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2025 рік *

I. Рух коштів у результаті операційної діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	246 109	158 332
Повернення податків і зборів	3005	-	0
• у тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	-	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	0
Надходження від повернення авансів	3020	-	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	0
Надходження від операційної оренди	3040	-	0

Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	0
Надходження від страхових премій	3050	-	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	4	3
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(116 508)	(76 799)
Праці	3105	(37 536)	(30 344)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(10 443)	(8 683)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(32 142)	(22 442)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(605)	(401)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(18 853)	(11 966)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(12 536)	(10 075)
Витрачання на оплату авансів	3135	(31 439)	(16 866)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(-)	(0)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(0)
Інші витрачання	3190	(367)	(271)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	17 678	2 930

II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від реалізації:			
• фінансових інвестицій	3200	-	0
• необоротних активів	3205	-	0
• відсотків	3215	-	0
• дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	-	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	-	0
Витрачання на придбання:			
• фінансових інвестицій	3255	(-)	(0)
• необоротних активів	3260	(13 856)	(2 188)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(0)

Витрачання на надання позик	3275	(-)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(0)
Інші платежі	3290	(-)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-13 856	-2 188

III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	0
Отримання позик	3305	1 000	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	-	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(0)
Погашення позик	3350	(2 144)	(0)
Сплату дивідендів	3355	(181)	(109)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(0)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(0)
Інші платежі	3390	(1 288)	(1 292)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-2 613	-1 401
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	1 209	-659
Залишок коштів на початок року	3405	348	1 007
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	0
Залишок коштів на кінець року	3415	1 557	348

Виконала: студентка бакалаврату
за спеціальністю 242 Туризм денної
форми здобуття освіти

_____ Євгенія ПЕТРЕНЧУК

Науковий керівник: асистент
кафедри публічного управління та
адміністрування

_____ Микола ЦЕГЕЛЬНИК

Робота допущена до захисту:

завідувач кафедри публічного
управління та адміністрування,
доктором наук з державного
управління, професор

_____ Едуард ЩЕПАНСЬКИЙ