

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та менеджменту  
Кафедра економіки, підприємництва та туризму

Кваліфікаційна робота  
на правах рукопису

**СТЕБЛЮК ДМИТРО МИХАЙЛОВИЧ**

УДК 33.021

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**«ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ  
ТОВ «ЦЕНТР ПРОФІЛАКТИЧНОЇ МЕДИЦИНИ»**

051 «Економіка»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_ Д.М. Стеблюк

Керівник роботи  
к.е.н., доцент кафедри економіки,  
підприємництва та туризму  
**Ходаківський В. М.**

Житомир – 2023

**Висновок кафедри** \_\_\_\_\_

за результатами попереднього захисту: \_\_\_\_\_

Протокол засідання кафедри \_\_\_\_\_

№ \_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(науковий ступінь, вчене звання)

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(прізвище ,ім'я, по батькові)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

### **Результати захисту кваліфікаційної роботи**

Здобувач вищої освіти \_\_\_\_\_ Стеблюк Дмитро Михайлович \_\_\_\_\_ захистив

(прізвище ,ім'я, по батькові)

кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою \_\_\_\_\_

за шкалою ECTS \_\_\_\_\_

за національною шкалою \_\_\_\_\_

Секретар ЕК

\_\_\_\_\_

(науковий ступінь, вчене звання)

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(прізвище ,ім'я, по батькові)

## АНОТАЦІЯ

Стеблюк Д. М. Економічна діагностика результатів діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини». – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 051 «Економіка». – Поліський національний університет, Житомир, 2023.

У кваліфікаційній роботі досліджені теоретичні, методичні та практичні аспекти економічної діагностики у господарській діяльності підприємства. Виконана діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Центр профілактичної медицини». Запропоновані заходи з удосконалення стратегічного розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини» та здійснено економічне їх обґрунтування. Здійснено економічне обґрунтування та розроблено систему управління проектами в медичному центрі, який передбачає аналіз фінансових показників, урахування потреб пацієнтів та ринкових тенденцій, а також забезпечення високого рівня якості наданих послуг.

Ключові слова: економічна діагностика, медичне підприємство, господарська діяльність, стратегічний розвиток, управління.

## SUMMARY

Steblyuk D. Economic diagnostics of the results of activity of LLC "Center of preventive medicine". - Qualification work on manuscript rights.

Qualification work for obtaining the Master's degree in the specialty 051 "Economics". – Polissia National University, Zhytomyr, 2023.

The theoretical, methodical and practical aspects of economic diagnostics in the economic activity of the enterprise are investigated in the qualification work. Diagnostics of the financial and economic condition of LLC "Center of Preventive Medicine" was carried out. Proposed measures to improve the strategic development of LLC "Center of Preventive Medicine" and their economic justification. An economic justification was carried out and a project management system was developed in the medical center, which involves the analysis of financial indicators, taking into account the needs of patients and market trends, as well as ensuring a high level of quality of the services provided.

Keywords: economic diagnosis, medical enterprise, economic activity, strategic development, management.

## ЗМІСТ

|   |    |
|---|----|
| ВСТУП .....   | 3  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ<br>ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА .....                                       | 6  |
| 1.1. Сутність та роль економічної діагностики у господарській<br>діяльності підприємства .....                  | 9  |
| 1.2. Механізм управління економічною діагностикою підприємства  | 9  |
| Висновки до розділу 1 .....   | 11 |
| РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТОВ «ЦЕНТР<br>ПРОФІЛАКТИЧНОЇ МЕДИЦИНИ» .....                                   | 12 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства .....   | 12 |
| 2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства .....  | 14 |
| Висновки до розділу 2 .....   | 23 |
| РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ<br>ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЦЕНТР ПРОФІЛАКТИЧНОЇ<br>МЕДИЦИНИ» ..... | 25 |
| 3.1. Система стратегічного розвитку ТОВ «Центр профілактичної<br>медицини» .....                                | 25 |
| 3.2. Економічне обґрунтування та управління проектами<br>ТОВ «Центр профілактичної медицини» .....              | 28 |
| Висновки до розділу 3 .....   | 31 |
| ВИСНОВКИ .....  | 33 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....  | 36 |
| ДОДАТКИ .....   | 40 |

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Успішна реалізація господарської діяльності підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та виходу на міжнародний ринок потребує ефективного управління, яке досягається шляхом розробки та прийняття ефективних та обґрунтованих управлінських рішень. Це заохочує підприємців та керівників постійно шукати можливості підвищення ефективності використання всіх ресурсів у своїй діяльності. Одночасно підвищення ефективності ведення вітчизняних підприємств сприятиме соціально-економічному розвитку національної економіки..

У сучасних умовах трансформаційні процеси істотно змінили реалії економічної діяльності, що призвело до кардинальних змін у умовах господарювання на всіх рівнях економіки. Ринкова економіка вимагає від підприємств підвищення ефективності та оптимізації виробництва, збільшення конкурентоспроможності продукції та послуг на основі використання досягнень науково-технічного прогресу, активізації виробництва, впровадження ефективних методів господарювання та управління виробництвом.

Діагностика виявляє проблеми, спричинені зовнішнім середовищем та взаємозв'язками з ним. Вона також реєструє відхилення від нормальних параметрів, які визначають ефективність діяльності підприємства. Процес діагностики внутрішнього середовища підприємства є складним і часом затратним, але важливим, оскільки його результати визначають стратегію розвитку організації та впливають на фінансові результати діяльності підприємства.

**Мета і завдання дослідження.** *Мета кваліфікаційної роботи* – обґрунтувати теоретичні положення та розробити практичні рекомендації для удосконалення ефективності господарської діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини» з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Кваліфікаційна робота включає в себе ряд важливих **завдань**:

- узагальнення теоретичних положень та уточнення економічної сутності та ролі економічної діагностики у господарській діяльності підприємства;
- дослідження механізму управління економічною діагностикою підприємства;
- організаційно-економічна характеристика ТОВ «Центр профілактичної медицини»;
- діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Центр профілактичної медицини»;
- дослідження системи стратегічного розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини»;
- економічне обґрунтування та управління проєктами ТОВ «Центр профілактичної медицини».

Вони спрямовані на узагальнення та вивчення теоретичних аспектів, які стосуються дослідження економічної діагностики результатів діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини», а також на розробку практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансового стану підприємства. Результати роботи, безсумнівно, будуть важливими для розвитку ефективної управлінської практики та допоможуть підприємству в управлінні його господарською діяльністю.

*Об'єктом дослідження* є система економічної діагностики результатів діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини».

*Предметом дослідження* є сукупність теоретико-методичних, організаційних та практичних питань, пов'язаних з економічною діагностикою результатів діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини».

**Методи дослідження.** Методологічною основою дослідження є використання загальнонаукових та спеціальних методів для розуміння процесів і явищ. Для обґрунтування теоретичних основ економічної діагностики результатів діяльності підприємства використали методи теоретичного узагальнення, індукції та дедукції, аналізу та синтезу. Дослідження сучасного стану об'єкту дослідження,

його структури та властивостей виконувалося за допомогою методів статистичного спостереження, групування даних, аналізу та синтезу, індукції та дедукції.

**Публікації.** Основні положення наукового дослідження опубліковані у вигляді тез міжнародних науково-практичних конференцій:

1) Стеблюк Д.М. Сутність економічної діагностики та її значення у господарській діяльності підприємств. Без коріння саду не цвісти: зб. наукових праць. Житомир: Поліський національний університет, 2022. С. 287-291.

2) Стеблюк Д.М. Обґрунтування реалізації проекту на базі ТОВ «Центр профілактичної медицини». Механізми управління розвитком територій: зб. наукових праць у 2 ч. Ч. 2. Житомир: Поліський національний університет, 2023. С. 65-67.

3) Стеблюк Д.М. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Центр профілактичної медицини». Студентські наукові читання – 2023: Збірник наукових праць Науково-практичної конференції «Студентські наукові читання – 2023» за результатами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт. Житомир: Поліський національний університет, 2023. С. 238-243.

**Практичне значення дослідження.** Теоретичні положення щодо економічної діагностики результатів діяльності мають безпосереднє практичне значення для підприємств. Впровадження результатів дослідження дозволить підвищити оперативність та аналітичність інформації, розуміння фінансової звітності підприємства та зміцнити контроль за економічною діагностикою результатів господарської діяльності. Отже, зазначені теоретичні підходи мають значення для підприємств, оскільки допомагають забезпечити фінансову стабільність та ефективне управління ресурсами суб'єкта господарювання.

**Структура та обсяг роботи.** Структура кваліфікаційної роботи включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел (41 джерела) та додатки. Загальний обсяг роботи складає 42 сторінку. У роботі міститься 2 рисунки, 9 таблиць.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність та роль економічної діагностики у господарській діяльності підприємства

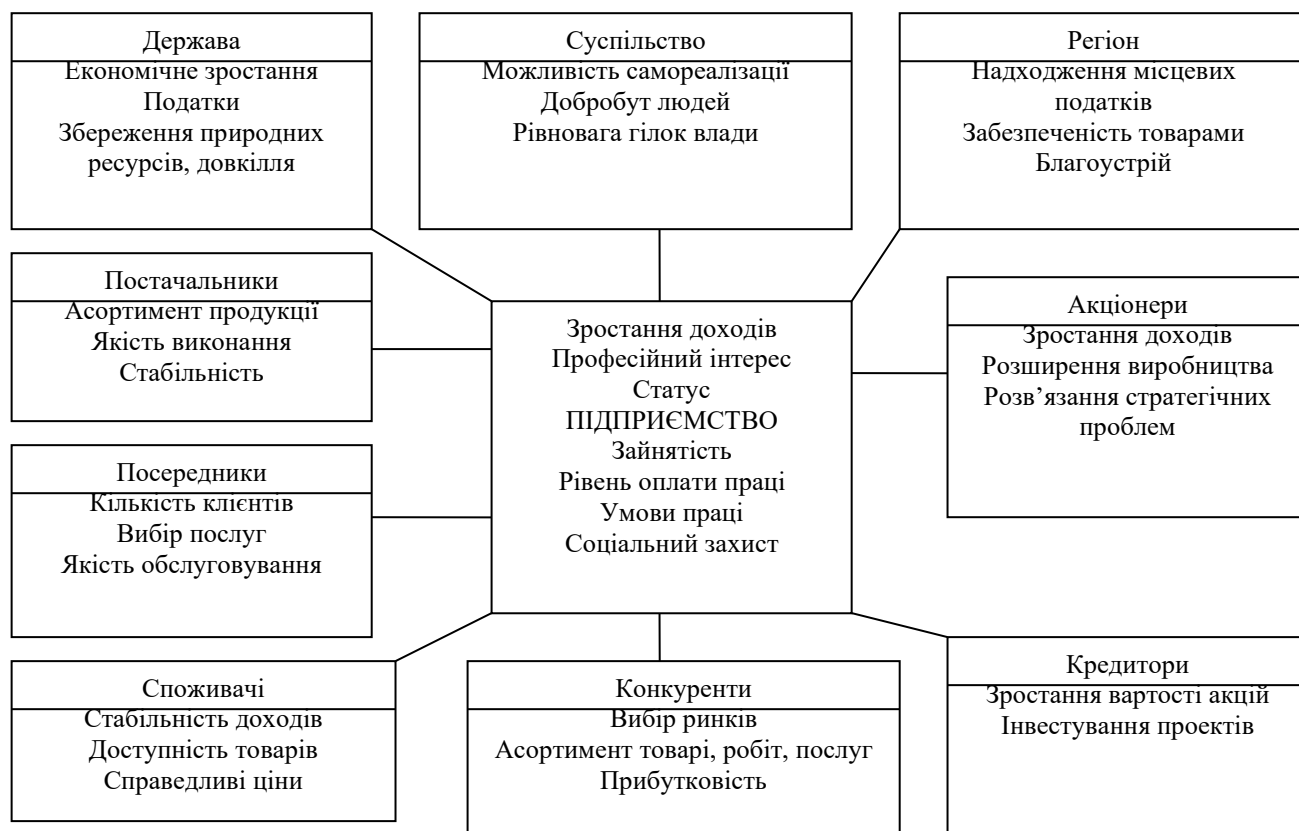
Ефективність системи управління господарською діяльністю проявляється не лише у тому, що керівництво приймає рішення та встановлює контрольні механізми, а працівники з відповідальністю виконують ці рішення. Важливо, щоб між рівнями управління (загальним, стратегічним та оперативним) існував зрозумілий та чіткий механізм взаємодії. Відсутність такого механізму може негативно позначитися на управлінській ефективності всієї системи управління [2].

Система управління суб'єктом господарювання включає в себе різноманітні функції, які потребують диференціації та координації. Основна мета системи управління господарською діяльністю підприємства – це досягнення підвищення результативності, рентабельності та ефективності виробництва, що призводить до збільшення прибутку.

Підприємство в системі інтересів суспільства відіграє ключову роль у забезпеченні різноманітних потреб громадян та розвитку економіки. Воно є важливим джерелом створення робочих місць, виробництва товарів та послуг, сприяє підвищенню рівня життя населення та забезпеченню зростання ВВП країни. Роль підприємства в системі інтересів суспільства узагальнено на рис. 1.1.

Господарська діяльність підприємства також є важливим джерелом податків для державного бюджету, що забезпечує фінансування різноманітних галузей, таких як освіта, охорона здоров'я, інфраструктура та соціальна допомога. Крім того, підприємства активно взаємодіють з громадськістю, будучи спонсорами культурних та соціальних програм, сприяючи вирішенню соціальних проблем.





*Рис. 1.1. Підприємство в системі інтересів суспільства*

Джерело: розроблено автором за джерелом [38; 39]

Суб'єкти господарювання також створюють робочі місця, надають можливості для заробітку та професійного розвитку для багатьох людей. Вони виробляють товари та послуги, які задовольняють потреби населення, сприяючи підвищенню якості життя та забезпеченню різноманітних потреб суспільства.

Таким чином, підприємства в системі інтересів суспільства виконують ключову роль у забезпеченні економічного та соціального розвитку, створюючи користь для суспільства в цілому.

В умовах сьогодення економічна діагностика господарської діяльності є надзвичайно важливою у контексті ролі підприємств у суспільстві. Вона дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства, його потенціал для подальшого розвитку, а також вплив на соціально-економічну сферу. Економічна діагностика надає можливість виявити проблемні аспекти в управлінні, ефективність використання ресурсів та допомогти виправити недоліки та недосягнення.

Це допоможе забезпечити стабільну та ефективну роботу підприємств, що в свою чергу сприятиме розвитку економіки, підвищенню рівня життя населення та задоволенню його потреб. Таким чином, ефективна економічна діагностика господарської діяльності підприємств є ключовим елементом для стабільного та успішного функціонування суспільства.

Сучасні умови вимагають від підприємства проведення системної економічної діагностики, оскільки це охоплює переважну частину аспектів його функціонування і потребує індивідуалізації управління. Економічна діагностика відіграє ключову роль у забезпеченні ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки дозволяє здійснити комплексний аналіз фінансово-майнового стану, визначити фактори внутрішнього та зовнішнього впливу і встановити стратегічні пріоритети для подальшого функціонування [15].

Економічна діагностика підприємства – це оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів його діяльності та неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив подальшого розвитку та наслідків ухвалення поточних управлінських рішень [18]

Під час діагностики, початкова інформація проходить аналітичну обробку, що включає порівняння результатів діяльності з минулими даними, показниками інших підприємств та середньогалузевими. Водночас, аналізується вплив різних чинників на результативні показники, виявляються недоліки, помилки, непотрібно використані можливості та перспективи [33].

Інформація з діагностики дозволяє керівництву підприємства побачити проблемні аспекти, оцінити поточний стан та тенденції розвитку комерційної, виробничої та фінансової діяльності підприємства. Це також дозволяє виявити слабкі місця в управлінні, встановити причини та джерела виникнення проблем і встановити пріоритети в роботі з ними. Аналіз допомагає розробити попередні рекомендації для стратегії розвитку підприємства на середньострокову та довгострокову перспективу.

Отже, за допомогою діагностики господарської діяльності керівництво вибирає обґрунтовані керівні рішення щодо підвищення ефективності підприємства шляхом використання виявлених резервів з передбачуваним економічним ефектом. Таким чином, економічну діагностику можна вважати діяльністю з підготовки необхідних даних для наукового обґрунтування та уточнення управлінських рішень.

## **1.2. Механізм управління економічною діагностикою підприємства**

Економічна діагностика результатів діяльності підприємства — це процес аналізу та оцінки фінансових та економічних показників, що вказують на ефективність його функціонування і досягнення поставлених цілей. Цей процес включає в себе збір, систематизацію, обробку та інтерпретацію фінансової та економічної інформації, а також виявлення проблемних аспектів та розробку рекомендацій щодо поліпшення діяльності підприємства.

Основні етапи економічної діагностики результатів діяльності підприємства передбачають:

1. Збір та аналіз фінансової інформації передбачає: оцінку фінансових звітів (балансу, звіту про прибутки та збитки, звіту про грошові потоки); аналіз фінансових показників (рентабельності, ліквідності, платоспроможності тощо); визначення тенденцій та змін у фінансових показниках.

2. Аналіз економічних показників передбачає: визначення обсягів виробництва та продажу продукції або послуг; оцінку динаміки цін на ринку, конкурентних умов та витрат; аналіз ринкової позиції підприємства та його стратегічного потенціалу.

3. Виявлення проблемних аспектів: виявлення недоліків у фінансовому стані підприємства передбачає: виявлення причин невдач або неефективної діяльності; визначення обмежень та ризиків, що впливають на досягнення цілей.

4. Розробка рекомендацій та стратегії розвитку: пропозиції щодо покращення фінансового стану та ефективності виробничих процесів; розробку стратегічного плану дій та корекція розглянутих показників; визначення можливостей для розширення діяльності та залучення інвестицій.

Отже, економічна діагностика допомагає виявити основні проблеми та причини їх виникнення, а також розробити ефективні заходи для поліпшення економічної ситуації підприємства. Вона є важливим інструментом стратегічного управління та прийняття управлінських рішень.

Основними методами одержання якісної інформації для діагностування є:

- кабінетні дослідження – робота з бухгалтерськими документами, статистичною та іншою внутрішньою інформацією;
- самодіагностика – оцінка відібраними керівником підприємства співробітниками стану різних систем і підсистем підприємства щодо відповідності поставленим цілям і завданням, наявності необхідних ресурсів, за допомогою різних методів і процедур;
- діагностичне інтерв'ю – бесіди з керівниками й фахівцями підприємства, експертами про їх розуміння проблем і шляхи їх вирішення, анкетні опитування працівників підприємства; - діагностичне спостереження - знайомство з зовнішніми проявами діяльності підприємства, роботою співробітників в офісах, на виробництві, присутність на нарадах, презентаціях, виставках тощо; - «мозковий штурм», конференції та інші методи групової роботи [22].

Отже, постійна економічна діагностика підприємства є ключовим процесом у його управлінні, оскільки вона дозволяє відстежувати нові тенденції та потреби для оперативного втручання в управління. Діагностика також допомагає виявити широкий спектр проблем, що виникають у підприємствах, та вибрати оптимальний метод оцінки їх фінансового стану. З цього приводу економічна діагностика набуває переваги в порівнянні з іншими методами аналізу економічної інформації.

У сучасних умовах нестабільної економічної та політичної ситуації для

вітчизняних підприємств України надзвичайно важливим є освоєння методів фінансово-економічної діагностики. Методика діагностики враховує особливості функціонування підприємств у цій галузі, сприяє ефективній та якісній діагностиці і допомагає керівництву отримувати ключову інформацію для ефективного управління та уникнення ризиків у бізнесі.

### **Висновки до розділу 1**

Проведення економічної діагностики підприємства включає оцінку економічних показників його роботи на основі вивчення результатів діяльності та неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив і наслідків ухвалення управлінських рішень. Під час діагностики початкова інформація проходить аналітичну обробку, зокрема порівняння з минулими даними та результатами інших підприємств, а також виявлення недоліків, помилок та перспектив. Отримана інформація дозволяє керівництву підприємства виявити проблеми, оцінити поточний стан та розвиток його діяльності, аналіз виявлених проблем помагає розробити стратегію розвитку на майбутнє.

Використовуючи результати діагностики, керівництво може приймати обґрунтовані рішення для підвищення ефективності підприємства та використання нових можливостей. Таким чином, економічна діагностика слугує підготовці даних для наукового обґрунтування та поліпшення управлінських рішень.

В процесі проведеного дослідження можна зробити висновок, що систематична економічна діагностика підприємства є критичним процесом у його управлінні, оскільки вона дозволяє виявляти нові тенденції та потреби для швидкого реагування у управлінні. Діагностика також допомагає виявити широкий спектр проблем, що виникають у підприємствах, та вибрати оптимальний метод оцінки їх фінансового стану. У цьому контексті економічна діагностика стає важливим інструментом порівняння з іншими методами аналізу інформації.

## РОЗДІЛ 2

### СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ТОВ «ЦЕНТР ПРОФІЛАКТИЧНОЇ МЕДИЦИНИ»

#### 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

В сучасній Україні велика увага у розвитку медицини приділяється в державній політиці. Уряд та місцеві органи влади активно працюють над поліпшенням медичної системи, зокрема шляхом підвищення якості надання медичних послуг, модернізації медичної інфраструктури та підтримки медичного персоналу.

Останнім часом було зроблено значні зусилля для впровадження комплексних реформ у галузі охорони здоров'я, зокрема реформи фінансування та управління медичними закладами. Також активно впроваджуються програми з модернізації медичного обладнання та технологій, що сприяє покращенню діагностики та лікування пацієнтів.

Державна політика також спрямована на підвищення доступності медичних послуг для усіх верств населення, зокрема шляхом розвитку програм медичного страхування та підтримки вразливих категорій населення. Крім того, уряд активно сприяє розвитку наукових досліджень у галузі медицини та впровадженню новітніх методів лікування.

Загалом можна зазначити, що у державній політиці в Україні велика увага приділяється розвитку медичної галузі та поліпшенню якості медичних послуг для всього населення.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Центр профілактичної медицини». Організаційну структуру ТОВ «Центр профілактичної медицини» узагальнено в додатку А.

Відповідно до КВЕД здійснює такі види діяльності:

86.22 — Спеціалізована медична практика

81.29 — Інші види діяльності з прибирання

86.10 — Діяльність лікарняних закладів

86.21 — Загальна медична практика

86.23 — Стоматологічна практика

86.90 — Діяльність у сфері охорони здоров'я

Відповідно до покладених завдань ТОВ «Центр профілактичної медицини» розробляє і здійснює заходи щодо удосконалення системи проведення медичного огляду водіїв транспортних засобів і надає пропозиції органам виконавчої влади; координує діяльність медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів; вивчає та бере участь у впровадженні в Україні міжнародного досвіду у сфері медичного забезпечення безпеки дорожнього руху.

Центр профілактичної медицини в Житомирі – це заклад, який працює на благо здоров'я громади міста та навколишніх населених пунктів. Розташований на вулиці Михайла Грушевського, 60 цей центр є найкращим місцем для отримання медичної допомоги та поради від досвідчених лікарів з різних галузей медицини.

Центр профілактичної медицини Житомира надає високоякісні медичні послуги, щоб забезпечити максимальний комфорт та задоволення потреб пацієнтів. Використовуючи найсучасніші медичні технології та методики лікування, наші спеціалісти здійснюють діагностику, профілактику та лікування всіх захворювань.

Центр профілактичної медицини створений для того, щоб допомогти клієнтам зберегти та підтримувати своє здоров'я та добробут. Центр пропонує безкоштовну консультацію та надаємо детальну інформацію про найбільш ефективні методи профілактики захворювань.

З центром профілактичної медицини в Житомирі ви можете бути впевнені у своєму здоров'ї та добробуті, оскільки наші лікарі надають найкращу медичну допомогу та поради на будь-яку тему.

## 2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства

Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Центр Профілактичної медицини» включає оцінку різноманітних показників, що дозволяють зрозуміти фінансове здоров'я підприємства та його ринкову конкурентоспроможність.

Оцінка фінансового стану включає аналіз таких показників, як прибутковість, ліквідність, платоспроможність, фінансовий стан, структура активів та пасивів, забезпеченість власними оборотними коштами та інші. Також, важливо провести аналіз витрат та доходів, щоб з'ясувати ефективність управління фінансами.

Діагностика економічного стану включає в себе аналіз ринкової діяльності, конкурентоспроможності продукції чи послуг, оцінку ринкової позиції, перспективи розвитку та планування фінансових ресурсів.

Також важливо враховувати зовнішні та внутрішні фактори, які можуть вплинути на фінансово-економічний стан підприємства, такі як політична ситуація, законодавство, конкуренція на ринку, технологічні зміни та інші аспекти.

У результаті діагностики фінансово-економічного стану ТОВ «Центр Профілактичної медицини» можуть бути виявлені сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, що дозволяє розробити стратегію для підвищення його фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Динаміка активів ТОВ «Центр Профілактичної медицини» за 2020-2022 роки наведена в табл. 2.1.

Аналіз основних показників економічного потенціалу ТОВ «Центр Профілактичної медицини» дав наступні результати. Загальна сума активів в 2022 році збільшилась порівняно з 2020 роком на 4207.4 тис. грн. (770.44 %), а в порівнянні з 2021 роком збільшення склало 4231.2 тис. грн. (810.11 %) та дорівнювала 4753.5 тис. грн.



Таблиця 2.1

## Динаміка активів ТОВ «Центр Профілактичної медицини» за 2020-2022 роки

| Показники                                      | Роки  |       |        | Відхилення 2022 р. від |          |                  |         |
|--|-------|-------|--------|------------------------|----------|------------------|---------|
|  | 2020  | 2021  | 2022   | 2020 р.                |          | 2020 р.          |         |
|  |       |       |        | абс.<br>тис,грн,       | відн. %  | абс.<br>тис,грн, | відн. % |
| Незавершені капітальні інвестиції              | 3,3   | 3,3   | 3,3    | 0,0                    | 0,00     | 0,0              | 0,00    |
| Основні засоби                                 | 347,3 | 259,9 | 1302,5 | 955,2                  | 275,04   | 1042,6           | 401,15  |
| Необоротні активи                              | 350,6 | 263,2 | 1305,8 | 955,2                  | 272,45   | 1042,6           | 396,12  |
| Дебіторська заборгованість за товари і послуги | 56,2  | 1,1   | 92,6   | 36,4                   | 64,77    | 91,5             | 8318,18 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість        | 9,5   | 0,0   | 3106,4 | 3096,9                 | 32598,95 | 3106,4           | -       |
| Гроші та їх еквіваленти                        | 121,8 | 253,8 | 248,7  | 126,9                  | 104,19   | -5,1             | -2,01   |
| Витрати майбутніх періодів                     | 8,0   | 4,2   | 0,0    | -8,0                   | -100,00  | -4,2             | -100,00 |
| Оборотні активи                                | 195,5 | 259,1 | 3447,7 | 3252,2                 | 1663,53  | 3188,6           | 1230,64 |
| Активи   | 546,1 | 522,3 | 4753,5 | 4207,4                 | 770,44   | 4231,2           | 810,11  |

*Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»*

Це відбулось внаслідок збільшення необоротних активів ТОВ «Центр Профілактичної медицини» за останні три роки на 955.2 тис. грн. (272.45 %), а порівняно з 2021 роком необоротні активи збільшились на 1042.6 тис. грн. (396.12 %). У складі необоротних активів найбільшого збільшення зазнала сума основних засобів. Вона зросла протягом 2020-2022 років на 955.2 тис. грн. (275.04 %), а протягом останніх двох років, що аналізуються, ріст склав 1042.6 тис. грн. (401.15 %).

Аналіз стану оборотних активів ТОВ «Центр Профілактичної медицини» показав, що їх сума за 2020-2022 роки зросла на 3252.2 тис. грн. (1663.53 %), а протягом 2021-2022 років збільшення склало 3188.6 тис. грн. (1230.64 %).

Ці зміни в оборотних активах сталися завдяки зростанню вартості іншої поточної дебіторської заборгованості. Вона зросла протягом 2020-2022 років на

3096.9 тис. грн. (32598.95 %), а протягом останніх двох років, що аналізуються, ріст склав 3106.4 тис. грн.

Таку ж тенденцію до збільшення обсягу як і вся сума оборотних активів мали: дебіторська заборгованість за товари і послуги на 36.4 тис. грн. (64.77 %), гроші та їх еквіваленти на 126.9 тис. грн. (104.19 %). В той же час в складі оборотних активів протягом 2020-2022 років скоротилась вартість витрат майбутніх періодів на -8.0 тис. грн. (-100.00 %).

На наступному етапі аналізу балансу ТОВ «Центр Профілактичної медицини» здійснимо оцінку показників пасиву за 2020-2022 роки за допомогою табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка пасивів ТОВ «Центр Профілактичної медицини» за 2020-2022 роки**

| Показники  | Роки   |        |        | Відхилення 2022 р. від |         |                  |         |
|--|--------|--------|--------|------------------------|---------|------------------|---------|
|  | 2020   | 2021   | 2022   | 2020 р.                |         | 2020 р.          |         |
|  |        |        |        | абс.<br>тис. грн       | відн. % | абс.<br>тис. грн | відн. % |
| Зареєстрований капітал   | 162,5  | 162,5  | 5264,5 | 5102,0                 | 3139,69 | 5102,0           | 3139,69 |
| Додатковий капітал   | 489,5  | 489,5  | 0,0    | -489,5                 | -100,00 | -489,5           | -100,00 |
| Нерозподілений прибуток  | -152,1 | -146,5 | 2153,9 | 2306,0                 | -       | 2300,4           | -       |
| Власний капітал  | 499,9  | 505,5  | 4739,9 | 4240,0                 | 848,17  | 4234,4           | 837,67  |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 12,1   | 16,8   | 13,6   | 1,5                    | -12,4   | -3,2             | -19,05  |
| Поточні зобов'язання   | 46,2   | 16,8   | 13,6   | -32,6                  | -70,56  | -3,2             | -19,05  |
| Пасив  | 546,1  | 522,3  | 4753,5 | 4207,4                 | 770,44  | 4231,2           | 810,11  |

*Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»*

Після аналізу показників джерел фінансування ТОВ «Центр Профілактичної медицини» можна зробити наступні висновки. Сума пасивів в 2022 році становила 4753.5 тис. грн, що на 770.44 % більше, ніж в 2020 році, та на 810.11% більше, ніж в 2021 році.

Це зумовлено зростанням власного капіталу на 4240.0 тис. грн (848.17 %) за останні три роки та на 4234.4 тис. грн (837.67 %) порівняно з 2021 роком. Найбільше збільшення мала вартість зареєстрованого капіталу, який зріс на 3139.69 % за три роки. Також збільшилися сума нерозподіленого прибутку на 2306.0 тис. грн, неоплачений капітал на 2678.5 тис. грн. Проте сума додаткового капіталу зменшилась на -489.5 тис. грн. (-100.00 %).

Також спостерігалось скорочення об'єму поточних зобов'язань та забезпечень. Їх вартість у 2022 році склала - 13.6 тис. грн, що є спадом на -70.56 % порівняно з 2020 роком та на -19.05 % за останні два роки. Найбільший вплив на цей показник мало скорочення поточної кредиторської заборгованості перед бюджетом, що склав -12.4 % за останні три роки та -19.05 % за останні два роки. Також зменшилися поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на -100.00 % та за розрахунками з оплати праці на -100.00 %.

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Центр Профілактичної медицини» за 2020-2022 роки наведена в табл. 2.3.

Після аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки встановлено наступні тенденції. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 2669,6 тис. грн. порівняно з 2020 роком і на 1482,2 тис. грн. порівняно з 2021 роком, досягнувши 4931,3 тис. грн. У той ж час собівартість знизилась на 25,6 тис. грн, складаючи 109,2 тис. грн. Зменшення собівартості продукції призвело до збільшення валового прибутку в 2022 році до 4822,1 тис. грн., що є на 2695,2 тис. грн. більше, ніж в 2020 році. Один з важливих показників, прибуток від операційної діяльності в 2022 році становив 2426,2 тис. грн. Це покращення на 2458,3 тис. грн. порівняно з 2020 роком та на 2247,2 тис. грн. у порівнянні з 2021 роком. Фінансовий результат до оподаткування в 2022 році склав 2426,2 тис. грн, що означає підвищення на 2458.3 тис. грн. за останні три роки та на 2247,2 тис. грн. за 2021-2022 роки.

Таблиця 2.3

**Динаміка фінансових результатів ТОВ «Центр Профілактичної медицини» за  
2020-2022 роки**

| Показники  | Роки   |        |        | Відхилення 2022 р. від |         |                  |          |
|--|--------|--------|--------|------------------------|---------|------------------|----------|
|  | 2020   | 2021   | 2022   | 2020 р.                |         | 2020 р.          |          |
|  |        |        |        | абс.<br>тис. грн       | відн. % | абс.<br>тис. грн | відн. %  |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2261,7 | 3449,1 | 4931,3 | 2669,6                 | 118,04  | 1482,2           | 42,97    |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 134,8  | 204,9  | 109,2  | -25,6                  | -18,99  | -95,7            | -46,71   |
| Валовий прибуток (збиток)                                      | 2126,9 | 3244,2 | 4822,1 | 2695,2                 | 126,72  | 1577,9           | 48,64    |
| Інші операційні витрати  | 2159,0 | 3065,2 | 2395,9 | 236,9                  | 10,97   | -669,3           | -21,84   |
| Фінансовий результат від операційної діяльності                | -32,1  | 179,0  | 2426,2 | 2458,3                 | 7658,26 | 2247,2           | 1255,42  |
| Фінансовий результат до оподаткування                          | -32,1  | 179,0  | 2426,2 | 2458,3                 | 7658,26 | 2247,2           | 1255,42  |
| Витрати з податку на прибуток                                  | 110,9  | 173,4  | 125,8  | 14,9                   | 13,44   | -47,6            | -27,45   |
| Чистий прибуток (збиток)                                       | -143,0 | 5,6    | 2300,4 | 2443,4                 | 1708,67 | 2294,8           | 40978,57 |

*Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»*

Таким чином, фінансові результати діяльності ТОВ «Центр Профілактичної медицини» протягом 2020-2022 років можна оцінити позитивно. В 2022 році підприємство отримало чистий прибуток, сума якого зростає протягом всього періоду, що аналізується.

SWOT-аналіз – це оцінка поточного стану та стратегічних перспектив компанії на основі аналізу сильних і слабких сторін, ринкових можливостей та факторів ризику. Сильні сторони допомагають підприємству успішно працювати на ринку, слабкі сторони гальмують розвиток. Аналізування можливостей і загроз діяльності підприємства дозволяє визначити потенційне зростання фірми та

створення конкурентних переваг. На основі виявлених факторів сплануємо розширену SWOT-матрицю для ТОВ «Центр профілактичної медицини». Це допоможе всебічно оцінити сильні та слабкі сторони, а також переглянути можливості та загрози (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

### SWOT-аналіз ТОВ «Центр профілактичної медицини»

|                      | Можливості   | Загрози   |
|----------------------|--|---|
| Зовнішнє середовище  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розширення спектру представлених медичних послуг та програм профілактики.</li> <li>2. Розвиток співпраці з роботодавцями для надання корпоративних медичних програм.</li> <li>3. Впровадження технологій телемедицини для отримання консультацій та дистанційного моніторингу стану пацієнтів.</li> <li>4. Підвищення інформованості громадськості про важливість профілактичних заходів та програм охорони здоров'я.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення змін у законодавстві щодо медичної діяльності.</li> <li>2. Застосування технологій телемедицини може призвести до зменшення кількості особистих візитів до медичних установ.</li> <li>3. Підвищення конкуренції через входження нових учасників на ринок медичних послуг.</li> </ol> |
|                      | Сильні сторони   | Слабкі сторони  |
| Внутрішнє середовище | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кваліфікований медичний персонал.</li> <li>2. Широкий спектр послуг і програм профілактики.</li> <li>3. Добре обладнані медичні приміщення та лабораторії.</li> <li>4. Добре розроблена система контролю якості наданих послуг.</li> <li>5. Добра репутація та відома бренд компанії в місті та регіоні.</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Висока конкуренція на ринку медичних послуг.</li> <li>2. Обмежені можливості маркетингу та просування бренду.</li> <li>3. Відсутність спеціалізованих медичних програм для певних категорій пацієнтів.</li> <li>4. Низька усвідомленість громадськості про наявність певних послуг.</li> </ol>  |

*Джерело: розроблено автором*

SWOT-аналізу ТОВ «Центр профілактичної медицини» показує, що компанія має значні сильні сторони, такі як кваліфікований персонал, широкий спектр послуг та добре обладнані медичні приміщення, що дозволяє їй підтримувати добру репутацію та бути відомою в регіоні. Однак, компанія також має свої слабкі сторони, такі як висока конкуренція на ринку та обмежені можливості маркетингу.

Щодо можливостей, компанія може розширити спектр послуг, розвивати співпрацю з роботодавцями для надання корпоративних медичних програм,

впроваджувати технології телемедицини і підвищувати інформованість громадськості про важливість профілактичних заходів. Водночас, існують загрози, такі як зміни у законодавстві, конкуренція через входження нових учасників та можливе зменшення кількості особистих візитів внаслідок телемедицини.

Отже, компанія має значний потенціал для розвитку, але має вирішити проблеми конкуренції та удосконалення маркетингових стратегій, а також адаптуватися до змін у законодавстві та використанню новітніх технологій, щоб зберегти своє конкурентне положення на ринку медичних послуг.

PEST-аналіз є інструментом, який дозволяє визначити політичні, економічні, соціокультурні та технологічні фактори, що впливають на діяльність організації. Проаналізуємо ці фактори для ТОВ "Цент профілактичної медицини" (табл. 2.5).

*Таблиця 2.5*

### **SWOT-аналіз ТОВ «Цент профілактичної медицини»**

| <b>1. Політичні фактори:</b>  | <b>2. Економічні фактори:</b>   |
|---|---|
| 1. Законодавство в галузі охорони здоров'я та медичних послуг, в тому числі зміни у регулюючих нормах та вимогах.<br>2. Громадська політика щодо охорони здоров'я та фінансування медичної сфери.<br>3. Можливість отримання підтримки чи грантів від урядових організацій для розвитку профілактичних програм. | 1. Фінансовий стан населення та його доступ до медичних послуг.<br>2. Тенденції витрат на охорону здоров'я та медичні послуги в економіці регіону.<br>3. Вплив інфляції та курсу валют на вартість медичних послуг та медичне обладнання. |
| <b>3. Соціокультурні фактори:</b>   | <b>4. Технологічні фактори:</b>   |
| 1. Соціальні та демографічні тенденції, такі як збільшення кількості людей похилого віку.<br>2. Освіченість населення та його усвідомлення важливості профілактики та раннього виявлення захворювань.<br>3. Культурні переконання та підходи до медичної допомоги та профілактичних заходів.                    | 1. Розвиток технологій у галузі медицини та діагностики.<br>2. Можливості впровадження цифрових технологій в медичну практику та дистанційну медичну допомогу.<br>3. Зміни в медичному обладнанні та методиках лікування.                 |

*Джерело: розроблено автором*

PEST-аналіз допоможе керівництву ТОВ «Цент профілактичної медицини» зрозуміти зовнішнє середовище та вплив зовнішніх факторів на їхню діяльність, що у свою чергу дозволить розробити ефективні стратегії для розвитку компанії.

Проведення PEST-аналізу дозволить ТОВ «Центр профілактичної медицини» виявити ключові фактори, що впливають на його діяльність, та врахувати їх у стратегічному плануванні та прийнятті рішень. Для ефективного управління потрібні надійні індикатори, які коректно відображали б стан об'єкта. Точно таку роль виконують фінансові показники і фінансові коефіцієнти, які є абсолютними і відносними міркуваннями, обчисленими на підставі звітності підприємства.

У практиці аналізу фінансового стану підприємств найчастіше використовують відносні показники, оскільки в умовах інфляції порівняння абсолютних показників балансу ускладнене. Крім того, фінансові коефіцієнти, що обчислені як відношення абсолютних показників, мають велике значення для аналізу та дозволяють отримати кількісну оцінку фінансового стану підприємства. Один з таких показників – це ліквідність.

Ліквідність підприємства відображає його здатність швидко і ефективно перетворювати активи на готівку для виконання фінансових зобов'язань. Це визначається співвідношенням між високоліквідними активами (гроші, цінні папери, грошові кошти, дебіторська заборгованість) та короткостроковими зобов'язаннями. Оцінка ліквідності ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 рр. узагальнено в табл. 2.6.

*Таблиця 2.6*

**Оцінка ліквідності ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 рр.**

| Показник                          | Нормативне значення | Рік  |       |        | Відхилення 2022 р. до 2020 р., +/- |
|-----------------------------------|---------------------|------|-------|--------|------------------------------------|
|                                   |                     | 2020 | 2021  | 2022   |                                    |
| Коефіцієнт покриття               | > 1,0               | 4,23 | 15,42 | 253,51 | 249,28                             |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності    | > 0,5               | 4,23 | 15,42 | 253,51 | 249,28                             |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | > 0,2               | 2,64 | 15,11 | 18,29  | 15,65                              |

*Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»*

З таблиці видно, що всі три показники ліквідності (коефіцієнт покриття,

коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності) в 2020 році перевищують нормативні значення, але в подальших роках ці показники значно зросли. Зокрема, коефіцієнт покриття у 2022 році вже становить 253,51, що значно вище за нормативне значення. Це може свідчити про дуже високий рівень ліквідності компанії. Таке суттєве збільшення цих показників може свідчити про поліпшення фінансового стану підприємства та його здатність швидко виконувати фінансові зобов'язання. Отже, аналіз ліквідності підприємства є важливим інструментом для ефективного фінансового управління. Він допомагає виявити потенційні проблеми та забезпечити стабільну фінансову позицію підприємства.

Стабільність фінансового стану підприємства залежить від його активності в бізнесі, що включає в себе ринкову конкурентоспроможність продукції, ділову репутацію, виконання планів за ключовими господарськими показниками, ефективне використання ресурсів та збалансоване економічне зростання.

Фінансова активність ТОВ «Центр профілактичної медицини» проявляється, зокрема, у швидкості обороту його коштів. Аналіз фінансової активності включає вивчення рівнів та динаміки різних коефіцієнтів оборотності. Динаміка фінансової активності ТОВ «Центр профілактичної медицини» представлена в табл. 2.7.

Проведемо аналіз динаміки показників ділової активності ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 роки. Так, за досліджуваний період коефіцієнт оборотності активів зріс з 0,36 в 2020 році до 0,73 в 2022 році, що свідчить про позитивну динаміку та збільшення оборотності активів на 0,37. Це може свідчити про більш ефективне використання активів компанією за вказаний період. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості стрімко збільшився з 40,3 в 2020 році до 53,3 в 2022 році. Це може свідчити про те, що компанія змогла знизити середньорічну вартість дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також зріс з 187,1 в



**Динаміка показників ділової активності ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 рр.**

| Показники   | Норматив   | Роки  |        |       | Відхилення<br>2022 р. до 2020<br>р., +,- |
|---|------------|-------|--------|-------|--|
|   |            | 2020  | 2021   | 2022  |  |
| 1.Коефіцієнт оборотності активів                      | збільшення | 0,36  | 0,49   | 0,73  | 0,37                                     |
| 2.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості  | збільшення | 40,3  | 3135,5 | 53,3  | 13                                       |
| 3.Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | збільшення | 187,1 | 205,6  | 362,6 | 175,5                                    |
| 4.Коефіцієнт оборотності основних засобів             | збільшення | 6,51  | 13,57  | 3,74  | -2,77                                    |
| 5.Коефіцієнт оборотності власного капіталу            | збільшення | 4,53  | 6,83   | 1,04  | -3,49                                    |

*Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»*

2020 році до 362,6 в 2022 році, показуючи значний ріст оборотності кредиторської заборгованості. Водночас, щодо коефіцієнта оборотності основних засобів, то відбулося його зменшення з 6,51 в 2020 році до 3,74 в 2022 році, що може свідчити про менш ефективне використання основних засобів.

Отже, згідно наведених даних, ділова активність ТОВ «Центр профілактичної медицини» виявляє більш ефективний рух оборотних коштів та зменшення дебіторської заборгованості, однак, є певне збільшення оборотності кредиторської заборгованості та зниження оборотності основних засобів і власного капіталу.

### Висновки до розділу 2

ТОВ «Центр профілактичної медицини» в місті Житомир – це медичний заклад, який спеціалізується на наданні широкого спектру медичних послуг та профілактичних заходів для населення міста та Житомирської області. Заклад відомий своїм висококваліфікованим медичним персоналом та сучасним обладнанням, що дозволяє надавати якісну та компетентну медичну допомогу.

ТОВ «Центр профілактичної медицини» пропонує різноманітні медичні послуги, включаючи консультації лікарів різних спеціалізацій, проведення профілактичних медичних оглядів, діагностику за допомогою сучасних методів обстеження, лікувальні процедури та реабілітацію після захворювань.

Центр активно співпрацює з роботодавцями для надання корпоративних медичних програм та здійснює постійну роботу з підвищенням медичної культури та свідомості громадськості. Крім того, в закладі впроваджуються сучасні технології телемедицини для надання медичних консультацій та терапії на відстані.

SWOT-аналіз ТОВ «Центр профілактичної медицини» вказує на те, що у неї є суттєві переваги, такі як висококваліфікований персонал, широкий спектр медичних послуг та добре обладнані медичні приміщення, завдяки чому компанія зберегла добру репутацію та відома в регіоні. Проте вона також має свої слабкі сторони, такі як висока конкуренція на ринку та обмежені можливості маркетингу.

ТОВ «Центр профілактичної медицини» має значний потенціал для розвитку, однак вона повинна вирішити проблеми конкуренції та вдосконалення маркетингових стратегій, а також адаптуватися до змін у законодавстві та використанню новітніх технологій, щоб зберегти своє конкурентне положення на ринку медичних послуг.

Фінансова стабільність підприємства безпосередньо залежить від його активності в бізнесі, а також від його конкурентоспроможності на ринку, ділової репутації, досягнення ключових господарських показників, ефективного використання ресурсів та збалансованого економічного зростання.

Фінансова активність ТОВ «Центр профілактичної медицини» виявляється, серед іншого, у швидкості обороту його коштів. Аналіз фінансової активності включає вивчення рівнів та динаміки різних коефіцієнтів оборотності.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ЦЕНТР ПРОФІЛАКТИЧНОЇ МЕДИЦИНИ»

#### 3.1. Напрями розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Напрями розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини» – це напрями та цілі, що визначають загальний курс розвитку компанії в майбутньому. Ці напрями визначають основний набір дій та ініціатив, необхідних для досягнення успішної реалізації стратегії розвитку, у тому числі розширення бізнесу, підвищення продуктивності, покращення якості послуг та конкурентоспроможності. Напрями розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини» узагальнено в табл. 3.1.

*Таблиця 3.1*

#### Напрями розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини»

| Назва стратегії | Функціональні стратегії                | Конкретні заходи щодо реалізації   |
|-----------------|--|--|
| Основна:        | 1.1. Розширення ринку та послуг        | 1.1. Запровадження нових медичних послуг та програм профілактики здоров'я  |
|                 |  | 1.2. Розширення досягнення за рахунок відкриття нових філій та співпраці з іншими медичними закладами                                |
| Додаткова:      | 2.1. Покращення якості та ефективності | 2.1.1. Розвиток нових технологій та інформаційних систем для поліпшення адміністративних процесів та якості обслуговування пацієнтів |
|                 |  | 2.1.2. Залучення та збереження висококваліфікованого медичного персоналу шляхом надання навчань та покращених умов праці             |
|                 |  | 2.1.3. Впровадження програм управління якістю та сертифікації, таких як ISO 9001, для підтвердження високих стандартів якості послуг |

*Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»*

Економічне обґрунтування та управління проектами ТОВ «Центр профілактичної медицини» є ключовим для успішної діяльності підприємства. Економічне обґрунтування включає в себе аналіз витрат і можливостей, визначення

очікуваних вигод та оцінку ефективності проектів

Управління проектами включає в себе планування, оцінку ризиків, контроль виконання термінів та бюджету, комунікації зі зацікавленими сторонами й стратегічний аналіз. Для медичного центру це може включати впровадження нових медичних послуг, відкриття нових підрозділів, реорганізацію процесів надання медичних послуг тощо.

Загальний підхід до економічного обґрунтування та управління проектами в медичному центрі передбачає аналіз фінансових показників, урахування потреб пацієнтів та ринкових тенденцій, а також забезпечення високого рівня якості наданих послуг.

Такий підхід сприятиме ефективному фінансовому управлінню, забезпеченню якості медичних послуг та конкурентній переваги на ринку, а також впровадженню новацій у сфері медицини.

Проектна пропозиція розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини».

Назва проєкту: «Розширення обсягів та покращення якості медичних послуг в ТОВ «Центр профілактичної медицини» – відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка».

Мета проєкту: Забезпечити зростання та розширення діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини» шляхом покращення відкриття стоматологічного кабінету.

Завдання проєкту:

1. Модернізація інфраструктури та закупівля необхідного медичного обладнання.
2. Набір кваліфікованого медичного персоналу.
3. Розробка та впровадження маркетингової стратегії для приваблення нових клієнтів та збільшення частки ринку стоматологічних послуг.
4. Розширення партнерських взаємовідносин з постачальниками медичного обладнання та медичних препаратів.

5. Впровадження сучасних технологій інформаційних систем для поліпшення організації діяльності щодо запису пацієнтів.

Обґрунтування доцільності та механізм реалізації:

1. Збільшення популярності профілактичної медицини та зростання свідомості про профілактичний огляд та лікування зубів населення, здоровий спосіб життя, що призводить до збільшення попиту на медичні послуги.

2. Конкуренція на ринку стоматологічних послуг, що вимагає постійного вдосконалення та розширення діяльності для забезпечення конкурентних переваг.

3. Зростання потреб клієнтів у високоякісних стоматологічних послугах та широких можливостях обслуговування.

4. Регулярні зміни у вимогах регулюючих органів та законодавства стосовно медичної сфери, що вимагає постійного вдосконалення та адаптації.

Інноваційна спрямованість:

1. Впровадження передових технологій та медичного обладнання для покращення діагностики та лікування зубів.

2. Розвиток і впровадження інформаційних систем для поліпшення організації та ефективності роботи стоматологічного кабінету.

3. Використання новітніх методів маркетингу та реклами для залучення нових клієнтів.

Очікувані результати від реалізації проєкту:

1. Збільшення обсягів наданих стоматологічних послуг на певний відсоток.

2. Підвищення рівня задоволеності клієнтів та покращення якості надання стоматологічних послуг.

3. Збільшення частки ринку стоматологічних послуг та залучення нових клієнтів.

4. Розвиток мережі та створення партнерських взаємовідносин з постачальниками стоматологічного обладнання та матеріалів.

5. Підвищення привабливості та конкурентоспроможності ТОВ «Цент

профілактичної медицини» за рахунок якісних стоматологічних послуг.

Механізм реалізації:

1. Збір та аналіз даних про потреби та вимоги клієнтів.
2. Встановлення партнерських відносин з постачальниками медичного обладнання та матеріалів.
3. Проведення навчання та підвищення кваліфікації медичного персоналу.
4. Розробка та введення маркетингової стратегії, що орієнтована на залучення та утримання клієнтів.
5. Модернізація інфраструктури та впровадження передових технологій інформаційних систем.
6. Виконання моніторингу та оцінка результатів для виправлення можливих недоліків та постійного вдосконалення процесів.

Реалізація даного проєкту дозволить ТОВ "Цент профілактичної медицини" розширити свою діяльність, покращити якість наданих послуг та конкурентоспроможність на ринку медичних послуг. Також це сприятиме розвитку організації, залученню нових клієнтів та збільшенню прибутку.

### **3.2. Економічне обґрунтування та управління проєктами ТОВ «Центр профілактичної медицини»**

Відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» в ТОВ «Центр профілактичної медицини» може бути частиною перспективного розвитку компанії та розширення медичних послуг, які надаються клієнтам. Перелік необхідних елементів витрат щодо відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» в ТОВ «Цент профілактичної медицини» узагальнено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Перелік необхідних елементів витрат щодо відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» в ТОВ «Цент профілактичної медицини»**

| Статті витрат                                 | Сума, тис. грн |
|---|----------------|
| Оформлення стоматології (у т. ч. ліцензія)    | 30             |
| Стоматологічна установка на 4 рукави + крісло | 400            |
| Пломбувальний матеріал, ін. розхідники        | 100            |
| Рентгенівський апарат                         | 110            |
| Набір інструментів стоматолога                | 100            |
| Холодильник, автоклав, меблі                  | 100            |
| Стільці лікаря, асистента                     | 10             |
| Оренда  | 30             |
| Ремонт + дизайн                               | 100            |
| Додаткові Витрати                             | 20             |
| Сума стартових вкладень                       | 1000           |

*Джерело: розроблено автором*

Перелік необхідних щомісячних витрат щодо відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» в ТОВ «Цент профілактичної медицини» узагальнено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Перелік необхідних щомісячних витрат щодо відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» в ТОВ «Цент профілактичної медицини»**

| Статті витрат                  | Сума, тис. грн |
|--------------------------------|----------------|
| Оренда                         | 30             |
| Заробітна плата співробітників | 110            |
| Комунальні платежі             | 7              |
| Податки                        | 30             |
| Платіж по кредиту              | 10             |
| Сума щомісячних витрат         | 177            |

*Джерело: розроблено автором*

Отже, провівши дослідження можна зробити висновок, що необхідно, щоб техніка та розхідні матеріали відповідали всім санітарним та медичним стандартам та мали відповідні сертифікати, оскільки це є обов'язковими вимогами для отримання ліцензії на здійснення стоматологічної діяльності.

Планована вартість відкриття стоматології, включаючи придбання обладнання, становить приблизно 1000 тис. грн. Кошти на відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» в ТОВ «Центр профілактичної медицини» в розмірі 500 тис. грн планується отримати за рахунок граду через застосунок «ДІЯ», які даються на безповоротній основі за умови виконання умов гранду щодо працевлаштування осіб та 500 тис. грн за рахунок отриманого кредиту в банку.

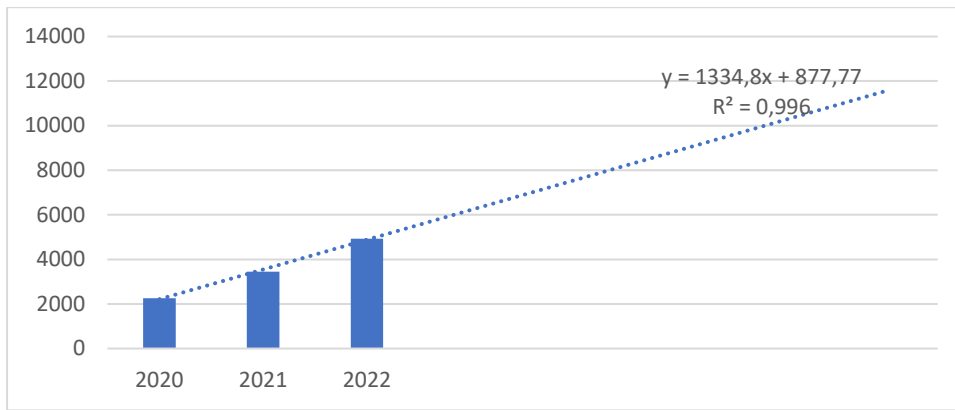
Це суттєва сума, але якщо мова йде про медичне обладнання та ремонт приміщення, то краще не економити, оскільки якість обладнання та стан приміщення впливатимуть на надання медичних послуг.

Щодо вибору обладнання, найкраще обладнання для стоматології виробляють компанії з США, Німеччини та Італії. Хоча китайська техніка може бути дешевшою, варто уникати її, оскільки низька якість обладнання може викликати проблеми та потребувати постійних ремонтів.

Критерії для найму стоматологів включають спеціальну освіту, досвід роботи (не менше 3 років у спеціалізованій сфері) та добру репутацію, підтверджену позитивними відгуками. Також потрібна ліцензія на відповідний вид медичної діяльності, яку не можна отримати без спеціальної профільної освіти. Окрім лікарів, також потрібно найняти двох медичних сестер, адміністратора, бухгалтера та прибиральниць. Усі працівники повинні мати медичні книжки, що підтверджують їхню придатність до професійної діяльності.

Спрогнозуємо можливість отримання чистого прибутку від реалізації товарів, робіт та послуг. Взявши до уваги результати господарської діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 роки та врахувавши можливість відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» за допомогою ліній тренду та коефіцієнта апроксимації проведемо відповідні розрахунки, які узагальнено на рис. 3.1.





**Рис. 3.1. Прогноз чистого доходу від реалізації товарів робіт та послуг**

*Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»*

Отже, спираючись на дані 2020-2022 років та сформовану лінію тренду можна зробити висновок, що щорічний чистий дохід від реалізації товарів, робіт та послуг ТОВ «Центр профілактичної медицини», за умови відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» становитиме 1334,8 тис. грн, а коефіцієнт апроксимації підтверджує правдивість та дає оптимістичний прогноз на майбутнє оскільки його значення складає майже 100 % (0,996).

Отже, на нашу думку, відкриття стоматологічного кабінету може бути відмінним кроком для бізнесу, адже це дозволить розширити діяльність та принести додатковий прибуток через надання нових послуг. Однак, важливо провести ретельний аналіз ринку та розробити докладну стратегію для успішного впровадження нового напрямку у бізнесі.

### **Висновки до розділу 3**

Стратегічний напрям діяльності ТОВ «Центр профілактичної медицини» спрямований на розвиток шляхом розширення ринку та послуг, а також покращення якості та ефективності. Для досягнення цих цілей підприємство планує впроваджувати нові медичні послуги та програми профілактики здоров'я, розширювати географію своєї діяльності, співпрацювати з іншими медичними

зкладами. Також планується розвивати передові технології та інформаційні системи, забезпечувати кваліфікований медичний персонал і впроваджувати програми з управління якістю та сертифікацією.

Медичні установи, включаючи ті, що проводять операції, процедури та проекти, мають велику кількість інформаційних потоків, власну структуру та взаємозв'язки. Саме тому для створення інформаційної системи, яка відповідає реальним та специфічним цілям та завданням медичного закладу, необхідно застосовувати різноманітні методи. Наприклад, аналіз та структуризація взаємодіючих інформаційних потоків є важливим. Також важливо структурувати вхідні та вихідні потоки, зібрати та проаналізувати необхідну інформацію для зовнішньоекономічних операцій. Пропонується створити інтегровану інформаційну базу з окремих напрямків роботи, використовувати сучасні методи обліку даних та новітні комп'ютерні технології для оптимізації роботи з різноманітною інформацією. Для зовнішньоекономічних операцій потрібно визначити чіткий перелік документів та зміст даних, необхідних для кожного етапу.

В процесі проведеного дослідження нами була розроблена Проектна пропозиція розвитку ТОВ «Центр профілактичної медицини» – "Розширення обсягів та покращення якості медичних послуг в ТОВ "Цент профілактичної медицини" – відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка».

На наш погляд, введення стоматологічного кабінету може стати перспективним кроком для бізнесу, оскільки це розширить сферу діяльності та стане додатковим джерелом прибутку через надання нових послуг. Однак важливо провести ретельний аналіз ринку та розробити докладну стратегію для успішного впровадження нового напрямку у бізнесі.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Постійна економічна діагностика підприємства є ключовим процесом у його управлінні, оскільки вона дозволяє відстежувати нові тенденції та потреби для оперативного втручання в управління. Діагностика також допомагає виявити широкий спектр проблем, що виникають у підприємствах, та вибрати оптимальний метод оцінки їх фінансового стану. З цього приводу економічна діагностика набуває переваги в порівнянні з іншими методами аналізу економічної інформації.

У сучасних умовах нестабільної економічної та політичної ситуації для будівельних підприємств України надзвичайно важливим є освоєння методів фінансово-економічної діагностики. Методика діагностики враховує особливості функціонування підприємств у цій галузі, сприяє ефективній та якісній діагностиці і допомагає керівництву отримувати ключову інформацію для ефективного управління та уникнення ризиків у бізнесі.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Центр профілактичної медицини» створений для того, щоб допомогти клієнтам зберегти та підтримувати своє здоров'я та добробут. Центр пропонує безкоштовну консультацію та надає детальну інформацію про найбільш ефективні методи профілактики захворювань.

Фінансові результати діяльності ТОВ «Центр Профілактичної медицини» протягом 2020-2022 років можна оцінити позитивно. В 2022 році підприємство отримало чистий прибуток, сума якого зростає протягом всього періоду, що аналізується.

ТОВ «Центр профілактичної медицини» має значний потенціал для розвитку, але має вирішити проблеми конкуренції та удосконалення маркетингових стратегій, а також адаптуватися до змін у законодавстві та використанню новітніх технологій, щоб зберегти своє конкурентне положення на ринку медичних послуг.

В процесі аналізу показників ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності) в 2020 році перевищують нормативні значення, але в подальших роках ці показники значно зросли. Зокрема,

коефіцієнт покриття у 2022 році вже становить 253,51, що значно вище за нормативне значення. Це може свідчити про дуже високий рівень ліквідності компанії. Таке суттєве збільшення цих показників може свідчити про поліпшення фінансового стану підприємства та його здатність швидко виконувати фінансові зобов'язання.

ТОВ «Центр профілактичної медицини» має стратегічні напрями розвитку, які орієнтовані на розширення ринку та послуг, а також покращення якості та ефективності. Для досягнення цих цілей, підприємство планує запроваджувати нові медичні послуги та програми профілактики здоров'я, відкривати нові філії та співпрацювати з іншими медичними закладами. Також планується розвивати новітні технології та інформаційні системи, залучати та зберігати висококваліфікований медичний персонал і впроваджувати програми управління якістю та сертифікації.

Ці стратегічні напрями допоможуть ТОВ «Центр профілактичної медицини» зайняти сильну позицію на ринку, задовольняючи зростаючі потреби пацієнтів у якісних медичних послугах та програмах профілактики. Впровадження нових послуг, розширення мережі філій та поліпшення якості обслуговування допоможуть залучити нових клієнтів і зберегти існуючу клієнтську базу. Застосування новітніх технологій та програм управління якістю дозволить оптимізувати роботу підприємства та забезпечити високу якість наданих послуг.

В процесі проведеного дослідження, з метою вдосконалення діяльності запропоновано розробити проєкту: «Розширення обсягів та покращення якості медичних послуг в ТОВ «Центр профілактичної медицини» – відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка».

Реалізація даного проєкту дозволить ТОВ «Центр профілактичної медицини» розширити свою діяльність, покращити якість наданих послуг та конкурентоспроможність на ринку медичних послуг. Також це сприятиме розвитку організації, залученню нових клієнтів та збільшенню прибутку.

Спираючись на дані 2020-2022 років та сформовану лінію тренду можна зробити висновок, що щорічний чистий дохід від реалізації товарів, робіт та послуг ТОВ «Центр профілактичної медицини», за умови відкриття стоматологічного кабінету «Здорова усмішка» становитиме 1334,8 тис. грн, а коефіцієнт апроксимації підтверджує правдивість та дає оптимістичний прогноз на майбутнє оскільки його значення складає майже 100 % (0,996).

Отже, на нашу думку, відкриття стоматологічного кабінету може бути відмінним кроком для бізнесу, адже це дозволить розширити діяльність та принести додатковий прибуток через надання нових послуг. Однак, важливо провести ретельний аналіз ринку та розробити докладну стратегію для успішного впровадження нового напрямку у бізнесі.

Економічне обґрунтування та управління проектами ТОВ «Центр профілактичної медицини» є ключовим для успішної діяльності підприємства. Економічне обґрунтування включає в себе аналіз витрат і можливостей, визначення очікуваних вигод та оцінку ефективності проектів. Для медичного центру це може включати визначення потреб у медичному обладнанні, кадрах, лікарських препаратах, рекламних витратах та ін.

Діяльність підприємства, у тому числі і в частині забезпечення операцій, процедур і проектів, пов'язана з обробкою інформаційних потоків. Вони мають певну внутрішню структуру, властивості та взаємозв'язки. Тому для побудови інформаційної системи, що відповідає реальним і специфічним цілям та завданням діяльності підприємства, необхідне застосування різноманітних методів. До них можна віднести аналіз та структуризацію взаємодіючих інформаційних потоків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богацька Н.М., Дуржинська А.Ю. Критерії ефективності діяльності підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/1\\_KAND\\_2010/Economics/10\\_54764.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54764.doc.htm)
2. Болтак О. Л. Шляхи вдосконалення системи управління підприємством. URL: <http://nauka.zinet.info/9/boltak.php>
3. Бондар А. І. Сутність та шляхи підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. № 19. С 198-204
4. Вербицький І.С. Концептуальні засади стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону // *Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал*. К., 2007. № 8. С.157–165.
5. Вяткін П. С. Елементи стратегічного управління інформаційними ресурсами підприємств. *Сталий розвиток економіки. всеукраїнський науково-виробничий журнал*. 2012. Вип. 5. 385 с. С. 101-105.
6. Галютіна А. В. Розвиток методів фінансування господарської діяльності підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/33\\_DWS\\_2010/33\\_DWS\\_2010/Economics/74586.doc.htm](http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74586.doc.htm)
7. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. Київ : Лібра, 2002. 712 с.
8. Господарський кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
9. Гудзинський О.Д. Організаційно-регулятивна функція в управлінні стратегічним розвитком підприємства. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2009. № 1. С. 50–52.

10. Дейнека А. М. Застосування swot – аналізу для розробки сценаріїв розвитку сільського сектора економіки. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=77>

11. Дячков Д.В., Потапюк І.П., Яковенко І.О. Особливості товарної політики підприємства // *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Випуск 4 (27). С. 46-51

12. Закревська Л. М. Сучасні тенденції та перспективи розвитку підприємств лісогосподарських підприємств України. *Економіка та управління підприємствами*. 2019. Випуск 27. С. 142-146.

13. Зіновчук В. В. Осіпчук А. С. Розробка та імплементація стратегії міжнародного маркетингу підприємства // *Вісник ЖНАЕУ* 2014. № 1–2 (43), т. 2. С. 94-103

14. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. Київ : Каравела, 2008. 480 с.

15. Казачков І.О., Ткаченко О.О. Сучасні підходи до проведення економічної діагностики підприємства. *Запорізька державна інженерна академія*. 2013. С.148-153.

16. Карлін М.І., Борисюк О.В. Управління державними фінансами: навч. посіб. Луцьк: ПП Іванюк, 2013. 273 с.

17. Кватирко О. Для рентабельності держлісгоспів і переробників потрібна збалансована цінова політика. URL: <https://cutt.ly/GYhrvwW>

18. Коваленко О.В., Біла Д.М. Роль економічної діагностики у процесі прийняття рішень. *Запорізька державна інженерна академія*. 2014. С.5-11.

19. Коркуна Д.М. Формування конкурентних стратегій (фінансовий аспект). Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2018. Випуск 5. С. 35-41

20. Корчинська Л. Ф. Аналіз стратегічних альтернатив сталого лісокористування України на державному та регіональному рівнях. *Вісник*

Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 4. С. 182-188.

21. Кость Я. О. Діагностика діяльності промислового підприємства / автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Київ, 2011 С. 20

22. Кравченко О.В. Поняття стратегії розвитку підприємства. URL: [https://uabs.sumdu.edu.ua/images/stories/docs/K\\_BOA/kravchenko\\_023.pdf](https://uabs.sumdu.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_023.pdf).

23. Кривешко О. В., Замроз М. В., Кундицька Г. С. Сучасна концепція маркетингу на вітчизняних підприємствах URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6\\_2021/89.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6_2021/89.pdf)

24. Лазеба Є .С. Основні функції управління підприємством. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/81.pdf>

25. Лисак О. П. Оцінка економічної ефективності діяльності підприємства. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16140034033681.pdf>

26. Лищенко М. О. Аналітичний інструментарій визначення основних показників рентабельності. Економічна аналітика: сучасні тенденції та прогностичні можливості. Збірник матеріалів МНПК. Київ : КНЕУ, 2019. С. 181-183.

27. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2013/03/1.pdf>

28. Ломоносов Д.А. Сутність поняття „стратегія” та його відмінності від тактики й оперативних дій. Економічні інновації. Випуск 45. С. 156-160

29. Мала Н.Т., Процик І.С. Мистецтво прийняття управлінського рішення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.14. С. 345-351.

30. Мізюк, Б. М. Основи стратегічного управління: підручник. Львів: Магнолія, 2009. 544 с.

31. Мулик Т.О., Марченко С.О. Роль економічної діагностики в діяльності підприємства. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/343.pdf>



32. Пакулін С.Л. Обґрунтування стратегічного плану розвитку державного підприємства. *Траєкторія науки*. 2016. № 5(10). С. 144-164
33. Пашенко О. Стратегічне управління розвитком підприємства. URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011\\_2\\_2/099-103.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_2/099-103.pdf)
34. Плікус І.Й. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/4041/4/ctrateg-oblik.pdf>
35. Райковська І.Т. Модель сучасного стратегічного управління підприємством: зміст і компоненти. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/123456789/2126>
36. Ралко О.С. Залежність організаційної структури управління від стадії життєвого циклу організації. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/1623/1/Dependence%20between.pdf>
37. Роговий А.В. Економічна діагностика підприємства: теоретичні та практичні аспекти дослідження. URL: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/1068-rogovij-a-v-ekonomichna-diagnostika-pidpriemstva-teoretichni-ta-praktichni-aspekti-doslidzhennya>
38. Тараненко І.В., Агеєва А.В. Swot-аналіз та визначення напрямків удосконалення діяльності підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/26\\_WP\\_2012/Economics/6\\_116274.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_WP_2012/Economics/6_116274.doc.htm)
39. Тесленок І.М. Воровська К.А., Алгоритм розробки стратегії розвитку малих підприємств. URL: [http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/3716/1/Teslenok\\_Evaluation.pdf](http://eir.zntu.edu.ua/bitstream/123456789/3716/1/Teslenok_Evaluation.pdf)
40. Ткаченко А. М. Управління економічною діагностикою будівельного підприємства, як основа його ризик-менеджменту. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1756>
41. Цурік О. Визначення сутності стратегічного розвитку підприємств телекомунікаційної галузі. // *Галицький економічний вісник*. 2013. №3(42). С. 37–43.

## **ДОДАТКИ**

## Додаток А



*Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Центр профілактичної медицини»*



Серія А01

# СВІДОЦТВО

№ 466186

## ПРО ДЕРЖАВНУ РЕЄСТРАЦІЮ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

### ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЦЕНТР ПРОФІЛАКТИЧНОЇ МЕДИЦИНИ"

Ідентифікаційний код юридичної  
особи 36548821

Місцезнаходження юридичної  
особи 10030, ЖИТОМИРСЬКА ОБЛ.,  
МІСТО ЖИТОМИР, ВУЛ.  
КОТОВСЬКОГО, БУДИНОК 60

Місце проведення  
державної реєстрації ВИКОНАВЧИЙ КОМПІТЕТ  
ЖИТОМИРСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ

Дата проведення  
державної реєстрації 05.06.2009

Номер запису в Єдиному  
державному реєстрі юридичних  
осіб та фізичних  
осіб-підприємців 1 305 102 0000 007331

Державний реєстратор

КОРЧЕВНА А. А.





ДЕРЖСТАТ  
ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ  
СТАТИСТИКИ У ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ

вул. Миколи Сціборського, 6а, м. Житомир, 10003, тел. (0412) 47-38-33, факс (0412) 47-38-33  
E-mail: stat@zt.ukrstat.gov.ua Web: http://www.zt.ukrstat.gov.ua Код ЄДРПОУ 02360412

31.05.2016р № 07-08/345

ВІДОМОСТІ З ЄДИНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕЄСТРУ  
ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ (ЄДРПОУ)

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ  
"ЦЕНТР ПРОФІЛАКТИЧНОЇ МЕДИЦИНИ"

Ідентифікаційний код - 36548821; Правовий статус суб'єкта - юридична особа;  
Місцезнаходження - 1810136300 10030, М.ЖИТОМИР, БОГУНСЬКИЙ Р-Н,  
ВУЛ.КОТОВСЬКОГО, БУД. 60;

Керівник - КОБИЛИНСЬКИЙ СЕРГІЙ ПАВЛОВИЧ;

Телефон - 80412224991;

Класифікаційні дані:

Організаційно-правова форма господарювання 240 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ;

Інституційний сектор економіки - S.11002 Приватні нефінансові корпорації;

Види діяльності за КВЕД-2010:

86.22 Спеціалізована медична практика;

81.29 Інші види діяльності з прибирання;

86.10 Діяльність лікарняних закладів;

86.21 Загальна медична практика;

86.23 Стоматологічна практика;

86.90 Інша діяльність у сфері охорони здоров'я;

Реєстраційні дані:

Дата первинної реєстрації - 05.06.2009;

Дата та номер останньої реєстраційної дії - 27.05.2016; № - 13051070013007331;

Місце проведення останньої реєстраційної дії ВИКОНАВЧИЙ КОМІТЕТ ЖИТОМИРСЬКОЇ МІСЬКОЇ  
РАДИ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.

Начальник



Г.А. Пашинська

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 5 розділу I)

**Фінансова звітність малого підприємства**

|  |                        |            |       |
|--|------------------------|------------|-------|
| Підприємство   | Дата(рік,місяць,число) | Код        |       |
| Товариство з обмеженою відповідальністю "Центр Профілактичної медицини"            | за ЄДРПОУ              | 2021       | 01 01 |
| Територія ЖИТОМИРСЬКА  | за КОАТУУ              | 36548821   |       |
| Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю | за КОПФГ               | 1810100000 |       |
| Вид економічної діяльності Спеціалізована медична практика                         | за КВЕД                | 240        |       |
| Середня кількість працівників, осіб 21   |                        | 86.22      |       |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком                                |                        |            |       |
| Адреса, телефон вулиця Котовського, буд. 60, м. ЖИТОМИР, ЖИТОМИРСЬКА обл., 10030   |                        | 427710     |       |

І.Баланс на 31 грудня 2020 р.

| Актив   | Код рядка   | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1   | 2           | 3                        | 4                          |
| <b>I. Необоротні активи</b>   |             |                          |                            |
| Нематеріальні активи  | 1000        | -                        | -                          |
| первісна вартість   | 1001        | -                        | -                          |
| накопичена амортизація  | 1002        | ( - )                    | ( - )                      |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005        | 3,3                      | 3,3                        |
| Основні засоби :  | 1010        | 513,8                    | 347,3                      |
| первісна вартість   | 1011        | 900,7                    | 901,2                      |
| знос  | 1012        | ( 386,9 )                | ( 553,9 )                  |
| Довгострокові біологічні активи   | 1020        | -                        | -                          |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030        | -                        | -                          |
| Інші необоротні активи  | 1090        | -                        | -                          |
| <b>Усього за розділом I</b>   | <b>1095</b> | <b>517,1</b>             | <b>350,6</b>               |
| <b>II. Оборотні активи</b>  |             |                          |                            |
| Запаси :  | 1100        | -                        | -                          |
| у тому числі готова продукція   | 1103        | -                        | -                          |
| Поточні біологічні активи   | 1110        | -                        | -                          |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги        | 1125        | 16,4                     | 56,2                       |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135        | 3,4                      | -                          |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136        | -                        | -                          |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155        | 10,2                     | 9,5                        |
| Поточні фінансові інвестиції  | 1160        | -                        | -                          |
| Гроші та їх еквіваленти   | 1165        | 123,9                    | 121,8                      |
| Витрати майбутніх періодів  | 1170        | -                        | 8,0                        |
| Інші оборотні активи  | 1190        | -                        | -                          |
| <b>Усього за розділом II</b>  | <b>1195</b> | <b>153,9</b>             | <b>195,5</b>               |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b> | <b>-</b>                 | <b>-</b>                   |
| <b>Баланс</b>   | <b>1300</b> | <b>671,0</b>             | <b>546,1</b>               |

| Пасив  | Код рядка   | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1  | 2           | 3                        | 4                          |
| <b>I. Власний капітал</b>  |             |                          |                            |
| Зареєстрований (пайовий) капітал   | 1400        | 162,5                    | 162,5                      |
| Додатковий капітал   | 1410        | 489,5                    | 489,5                      |
| Резервний капітал  | 1415        | -                        | -                          |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)  | 1420        | (9,1)                    | (152,1)                    |
| Неоплачений капітал  | 1425        | ( - )                    | ( - )                      |
| <b>Усього за розділом I</b>  | <b>1495</b> | <b>642,9</b>             | <b>499,9</b>               |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              |             |                          |                            |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>   |             |                          |                            |
| Короткострокові кредити банків   | 1600        | -                        | -                          |
| Поточна кредиторська заборгованість за:  |             |                          |                            |
| довгостроковими зобов'язаннями   | 1610        | -                        | -                          |
| товари, роботи, послуги  | 1615        | 13,2                     | 32,8                       |
| розрахунками з бюджетом  | 1620        | 9,9                      | 12,1                       |
| у тому числі з податку на прибуток   | 1621        | -                        | 12,1                       |
| розрахунками зі страхування  | 1625        | 5,0                      | -                          |
| розрахунками з оплати праці  | 1630        | -                        | 1,3                        |
| Доходи майбутніх періодів  | 1665        | -                        | -                          |
| Інші поточні зобов'язання  | 1690        | -                        | -                          |
| <b>Усього за розділом III</b>  | <b>1695</b> | <b>28,1</b>              | <b>46,2</b>                |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b> | <b>-</b>                 | <b>-</b>                   |
| <b>Баланс</b>  | <b>1900</b> | <b>671,0</b>             | <b>546,1</b>               |

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2020 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

| Стаття   | Код рядка   | За звітний період  | За аналогічний період попереднього року |
|--|-------------|--------------------|---|
| 1  | 2           | 3                  | 4                                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000        | 2 261,7            | 2 010,8                                 |
| Інші операційні доходи   | 2120        | -                  | -                                       |
| Інші доходи  | 2240        | -                  | -                                       |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)                              | 2280        | 2 261,7            | 2 010,8                                 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050        | ( 134,8 )          | ( 63,1 )                                |
| Інші операційні витрати  | 2180        | ( 2 159,0 )        | ( 2 084,0 )                             |
| Інші витрати   | 2270        | ( - )              | ( - )                                   |
| <b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>                      | <b>2285</b> | <b>( 2 293,8 )</b> | <b>( 2 147,1 )</b>                      |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)            | 2290        | (32,1)             | (136,3)                                 |
| Податок на прибуток  | 2300        | ( 110,9 )          | ( 100,4 )                               |
| <b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>                  | <b>2350</b> | <b>(143,0)</b>     | <b>(236,7)</b>                          |

Керівник

\_\_\_\_\_ (підпис)

Головний бухгалтер

\_\_\_\_\_ (підпис)

Кобилінський Сергій Павлович

\_\_\_\_\_ (ініціали, прізвище)

Богданевич Сніжана Станіславівна

\_\_\_\_\_ (ініціали, прізвище)

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство

Дата (рік, місяць, число)

Товариство з обмеженою відповідальністю "Центр Профілактичної медицини"

за СДРПОУ

Територія ЖИТОМИРСЬКА

за КАТОГТГ

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

за КОПФГ

Вид економічної діяльності Спеціалізована медична практика

за КВЕД

Середня кількість працівників, осіб 20

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Михайла Грушевського, буд. 60, оф.111, м. ЖИТОМИР, ЖИТОМИРСЬКА обл., 10030

| Коди                |    |    |
|---------------------|----|----|
| 2023                | 01 | 01 |
| 36548821            |    |    |
| UA18040190010057814 |    |    |
| 240                 |    |    |
| 86.22               |    |    |

421077

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

| Актив   | Код рядка   | Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006 |                            |
|---|-------------|---------------------------------|----------------------------|
|   |             | На початок звітного року        | На кінець звітного періоду |
| 1   | 2           | 3                               | 4                          |
| <b>I. Необоротні активи</b>   |             |                                 |                            |
| Нематеріальні активи  | 1000        | -                               | -                          |
| первісна вартість   | 1001        | -                               | -                          |
| Накопичена амортизація  | 1002        | ( - )                           | ( - )                      |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005        | 3,3                             | 3,3                        |
| Основні засоби :  | 1010        | 259,9                           | 1 302,5                    |
| первісна вартість   | 1011        | 942,4                           | 2 243,7                    |
| знос  | 1012        | ( 682,5 )                       | ( 941,2 )                  |
| Довгострокові біологічні активи   | 1020        | -                               | -                          |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030        | -                               | -                          |
| Інші необоротні активи  | 1090        | -                               | -                          |
| <b>Усього за розділом I</b>   | <b>1095</b> | <b>263,2</b>                    | <b>1 305,8</b>             |
| <b>II. Оборотні активи</b>  |             |                                 |                            |
| Запаси :  | 1100        | -                               | -                          |
| у тому числі готова продукція   | 1103        | -                               | -                          |
| Поточні біологічні активи   | 1110        | -                               | -                          |
| Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги       | 1125        | 1,1                             | 92,6                       |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135        | -                               | -                          |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136        | -                               | -                          |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155        | -                               | 3 106,4                    |
| Поточні фінансові інвестиції  | 1160        | -                               | -                          |
| Гроші та їх еквіваленти   | 1165        | 253,8                           | 248,7                      |
| Витрати майбутніх періодів  | 1170        | 4,2                             | -                          |
| Інші оборотні активи  | 1190        | -                               | -                          |
| <b>Усього за розділом II</b>  | <b>1195</b> | <b>259,1</b>                    | <b>3 447,7</b>             |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b> | <b>-</b>                        | <b>-</b>                   |
| <b>Баланс</b>   | <b>1300</b> | <b>522,3</b>                    | <b>4 753,5</b>             |



| Пасив  | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього року | На кінець<br>звітнього періоду |
|--|--------------|------------------------------|--------------------------------|
| 1  | 2            | 3                            | 4                              |
| <b>I. Власний капітал</b>  |              |                              |                                |
| Зареєстрований (найовніший) капітал  | 1400         | 162,5                        | 5 264,5                        |
| Додатковий капітал   | 1410         | 489,5                        | -                              |
| Резервний капітал  | 1415         | -                            | -                              |
| Перерозподілений прибуток (непокритий збиток)  | 1420         | (146,5)                      | 2 153,9                        |
| Неоплачений капітал  | 1425         | ( - )                        | ( 2 678,5 )                    |
| <b>Усього за розділом I</b>  | <b>1495</b>  | <b>505,5</b>                 | <b>4 739,9</b>                 |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              |              |                              |                                |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>   |              |                              |                                |
| Короткострокові кредити банків   | 1600         | -                            | -                              |
| Поточна кредиторська заборгованість за:  |              |                              |                                |
| довгостроковими зобов'язаннями   | 1610         | -                            | -                              |
| товари, роботи, послуги  | 1615         | -                            | -                              |
| розрахунками з бюджетом  | 1620         | 16,8                         | 13,6                           |
| у тому числі з податку на прибуток   | 1621         | 16,8                         | 13,6                           |
| розрахунками зі страхування  | 1625         | -                            | -                              |
| розрахунками з оплати праці  | 1630         | -                            | -                              |
| Доходи майбутніх періодів  | 1665         | -                            | -                              |
| Інші поточні зобов'язання  | 1690         | -                            | -                              |
| <b>Усього за розділом III</b>  | <b>1695</b>  | <b>16,8</b>                  | <b>13,6</b>                    |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b>  | <b>-</b>                     | <b>-</b>                       |
| <b>Баланс</b>  | <b>1900</b>  | <b>522,3</b>                 | <b>4 753,5</b>                 |

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2022 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

| Стаття   | Код<br>рядка | За звітний<br>період | За аналогічний період<br>попереднього року |
|--|--------------|----------------------|--|
| 1  | 2            | 3                    | 4  |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 4 931,3              | 3 449,1                                    |
| Інші операційні доходи   | 2120         | -                    | -  |
| Інші доходи  | 2240         | -                    | -  |
| <b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>                       | <b>2280</b>  | <b>4 931,3</b>       | <b>3 449,1</b>                             |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050         | ( 109,2 )            | ( 204,9 )                                  |
| Інші операційні витрати  | 2180         | ( 2 395,9 )          | ( 3 065,2 )                                |
| Інші витрати   | 2270         | ( - )                | ( - )                                      |
| <b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>                      | <b>2285</b>  | <b>( 2 505,1 )</b>   | <b>( 3 270,1 )</b>                         |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)            | 2290         | 2 426,2              | 179,0                                      |
| Податок на прибуток  | 2300         | ( 125,8 )            | ( 173,4 )                                  |
| <b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>                  | <b>2350</b>  | <b>2 300,4</b>       | <b>5,6</b>                                 |

Керівник \_\_\_\_\_  
(підпис)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_  
(підпис)

Кобилінський Сергій Павлович \_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

Богданевич Сніжана Станіславівна \_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

<sup>1</sup> Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Договір № 12-269  
про проведення профілактичних медичних оглядів

м. Житомир

«01» 12 2023 р.

**Поліський національний університет**

(надалі іменується "Замовник") в особі ректора – Скидана О. В.

що діє на підставі Статуту (вказати: статуту, довіреності, положення тощо) з однієї сторони, та Товариство з обмеженою відповідальністю „Центр Профілактичної медицини” (надалі іменується "Виконавець") в особі директора Кобилянського Сергія Павловича, що діє на підставі Статуту з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються "Сторони", а кожна окремо - "Сторона") уклали цей Договір про проведення профілактичних медичних оглядів (надалі іменується "Договір") про таке:

### 1. Предмет договору

1.1 Замовник в порядку та на умовах, визначених цим Договором, дає завдання, а Виконавець приймає на себе зобов'язання надати, за оплату Замовнику, послугу щодо проведення періодичних медичних оглядів працівників Замовника.

1.2 Періодичний медичний огляд працівників здійснюється у відповідності з ст. 17 Закону України «Про охорону праці», ст. 45, 46 Закону України «Про дорожній рух», згідно Наказу: від 31.01.2013р. №65/80 Міністерства охорони здоров'я України та Міністерства внутрішніх справ України та «Положення про медичний огляд працівників певних категорій», затвердженого наказом МОЗ України від 21.05.2007р. № 246 та наказу МОЗ України від 23.07.2002р. № 280; Постанови Кабінету Міністрів України від 23.05.2001р. № 559 «Про затвердження Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам, порядку проведення цих оглядів та видачі особистих медичних книжок».

1.3 Підписуючи даний договір, Виконавець гарантує наявність у нього усіх необхідних дозвільних документів (погоджень, ліцензій), необхідних для надання Замовнику послуг за цим Договором та відповідальність Виконавця у випадку їх відсутності чи закінчення терміну їх дії.

1.4 Виконавець гарантує наявність у нього кваліфікованих працівників та відповідного обладнання для надання Замовнику послуг за цим Договором.

*Код ОК 021:2013 22910000-3 „Важливі побутові послуги та службові послуги”.*

### 2. Обов'язки та права Сторін.

#### 2.1 Виконавець зобов'язується:

2.1.1 Проводити медичні огляди працівників Замовника на умовах визначених п.1.2 Договору. На підтвердження наданих послуг Виконавець надає відповідні документи.

2.1.2 Забезпечити проведення медичних оглядів у приміщеннях, що відповідають встановленим санітарним нормам та правилам.

2.1.3 Провести медичні огляди працівників Замовника, визначеними в пункті 1.2 Договору, після здійснення Замовником попередньої оплати послуги. Виконавець зобов'язаний надати послугу не пізніше 20 днів, або в інший строк, вказаним Замовником після отримання попередньої оплати.

#### 2.2 Замовник зобов'язується:

2.2.1 За 10 днів до початку проведення періодичного медичного огляду надати поіменний список працівників підприємства, що підлягають обов'язковим періодичним медичним оглядам. Замовник має право протягом виконання предмету Договору внести зміни до поіменного списку працівників, які підлягають медичному огляду по кількості працівників .

2.2.2. Призначити особу, відповідальну за організацію медичного огляду зі сторони Замовника, контролю за вчасним направленням працівників до Виконавця та проведення медогляду в строки визначені Договором.

2.2.3. Забезпечити відповідних працівників документами, передбаченими нормативними актами, вказаними у п. 1.2 даного Договору.

2.2.4. Здійснити Виконавцю оплату вартості медичного огляду на підставі рахунку-фактури за 20 днів після проведення медичного огляду працівників.

2.2.5. У разі проведення медичного огляду з виїздом на територію Замовника, забезпечити перевезення працівників та технічних засобів Виконавця власним коштом та транспортними засобами, а також надати відповідні приміщення, пристосовані для проведення медичних оглядів.

2.2.6. Виконавець має право відмовитися від надання послуги в визначені договором строки в разі невиконання Замовником вимог п.п. 2.2.1., 2.2.2., 2.2.3., 2.2.4., 2.2.5 Договору і самостійно визначити строки проходження медогляду працівниками Замовника.

### **3. Вартість медогляду і порядок розрахунків.**

3.1 Сума договору складає 8335,00.( вісім тисяч триста тридцять п'ять ) грн.. 00 коп. без ПДВ.

3.2 Вартість медичного огляду визначається діючим Прейскурантом і складається з суми вартості медичного огляду кожного працівника згідно Додатку № 1 до Договору, який є невід'ємною частиною цього Договору.

3.3 На підтвердження факту надання Виконавцем Замовнику послуги відповідно за цим Договором складається відповідний акт виконаних робіт в строк за 10 днів після завершення проведення медичного огляду.

3.4 У випадку зміни цін на послуги з проведення медичного огляду Виконавець повідомляє про це Замовника письмово за 20 днів до введення в дію нових тарифів. Вартість оплачених Замовником послуг зміні та перегляду не підлягає. У разі досягнення згоди сторони укладають додатковий договір.

3.5 Вартість медогляду може змінюватися Виконавцем протягом дії Договору з наданням Замовнику розрахунків (калькуляції), підстав зміни вартості медогляду: в разі зростання цін на медичні препарати, засоби, реактиви; законодавчого підвищення розміру мінімальної заробітної плати; зростання вартості енергоносіїв, та інших факторів, які впливають на формування цін на медичні послуги за умови письмового повідомлення Замовнику, про зміну ціни на послуги не пізніше, як за 20 днів до введення нових тарифів.

### **4. Відповідальність сторін.**

4.1 За недотримання умов Договору Сторони несуть відповідальність у порядку визначеному чинним законодавством України.

4.2 Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання своїх зобов'язань за цим Договором, якщо вони трапилися внаслідок обставин непереборної сили (поняття непереборної сили та її дії визначається згідно до чинного законодавства). Факт дії непереборної сили підтверджується в порядку визначеному чинним законодавством. Сторона, для якої склалася неможливість виконання зобов'язання за даним Договором внаслідок форс-мажорних обставин, зобов'язана негайно, але не пізніше 2 (двох) робочих днів повідомити іншу Сторону про їх настання. Факти, викладені в такому повідомленні, повинні бути підтвержені документально. Торгово-промисловою палатою України. Неповідомлення або несвоєчасне повідомлення про настання форс-мажорної обставини позбавляє права Сторони на її посилатися, як на підставу звільнення від відповідальності за неналежне виконання або невиконання умов цього Договору.

4.3 Замовник не звільняється від обов'язків оплати вартості проведеного медогляду по завершенню дії форс-мажорних обставин зобов'язаний виконати зазначений обов'язок по Договору.

4.4 У випадку, якщо Виконавець не надає послуги в передбачені строки, Замовник вправі вимагати, а Виконавець зобов'язаний повернути суму попередньої оплати протягом 3 (трьох) днів після отримання вимоги від Замовника.

### 5. Строк дії Договору

- 5.1 Договір набуває чинності з моменту його укладання Сторонами і діє до 31.12.2023 року.
- 5.2 Одностороння відмова від виконання умов договору не допускається за виключенням порушення умов п. п. 2.2.1., 2.2.2., 2.2.3., 2.2.4, 2.2.5. Договору.
- 5.3. Замовник вправі розірвати даний Договір в односторонньому порядку надіславши Виконавцю письмове повідомлення за 20 днів до бажаної дати розірвання. При цьому Договір вважатиметься розірваним з дати вказаної в такому повідомленні.
- 5.4 Договір може бути розірваним, зміненним в обов'язковому порядку при зміні чинного законодавства щодо порядку проведення періодичних профілактичних медичних оглядів.
- 5.5 Припинення Договору, його розірвання не звільняє Сторони від виконання зобов'язань за договором, які виникли і діяли до його розірвання чи припинення.

### 6. Антикорупційне застереження

- 6.1 При виконанні своїх зобов'язань за цим Договором, Сторони, їх афілійовані особи, працівники або посередники не виплачують, не пропонують виплатити і не дозволяють виплату будь-яких грошових коштів або цінностей, прямо або побічно, будь-яким особам, для здійснення впливу на дії чи рішення цих осіб з метою отримати які-небудь неправомірні переваги чи інші неправомірні цілі.
- 6.2 При виконанні своїх зобов'язань за цим Договором, Сторони, їх афілійовані особи, працівники або посередники не здійснюють дії, що кваліфікуються застосовними для цілей цього Договору законодавством, як дача/отримання хабара, комерційний підкуп, а також дії, що порушують вимоги чинного законодавства та міжнародних актів про протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом.
- 6.3 Кожна із Сторін цього Договору відмовляється від стимулювання яким-небудь чином працівників іншої Сторони, в тому числі шляхом надання грошових сум, подарунків, безоплатного виконання на їх адресу робіт (послуг) та іншими, не поійменованими у цьому пункті способами, що ставить працівника в певну залежність і спрямованого на забезпечення виконання цим працівником будь-яких дій на користь стимулюючої його Сторони.
- 6.4 Під діями працівника, здійснюваними на користь стимулюючої його Сторони, розуміються:
- надання невинуватених переваг порівняно з іншими контрагентами;
  - надання будь-яких гарантій;
  - прискорення існуючих процедур;
  - інші дії, що виконуються працівником в рамках своїх посадових обов'язків, але йдуть врозріз з принципами прозорості та відкритості взаємин між Сторонами.
- 6.5 У разі виникнення у Сторони підозр, що відбулося або може відбутися порушення будь-яких антикорупційних умов, відповідна Сторона зобов'язується повідомити іншу Сторону у письмовій формі. Після письмового повідомлення, відповідна Сторона має право призупинити виконання зобов'язань за цим Договором до отримання підтвердження, що порушення не відбулося або не відбудеться. Це підтвердження повинне бути спрямоване протягом 5 (п'яти) робочих днів з дати направлення письмового повідомлення.
- 6.6 У письмовому повідомленні Сторона зобов'язана послатися на факти або надати матеріали, що достовірно підтверджують або дають підставу припускати, що відбулося або може відбутися порушення будь-яких положень цих умов контрагентом, його афілійованими особами, працівниками або посередниками виражається в діях, які кваліфікуються чинним законодавством, як дача або одержання хабара, комерційний підкуп, а також діях, що порушують вимоги чинного законодавства та міжнародних актів про протидію легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом.

6.7 Сторони цього Договору визнають проведення процедур щодо запобігання корупції та контролюють їх дотримання. При цьому Сторони докладають розумні зусилля, щоб мінімізувати ризик ділових відносин з контрагентами, які можуть бути залучені в корупційну діяльність, а також надають взаємне сприяння один одному в цілях запобігання корупції.

6.8 Сторони визнають, що їхні можливі неправомірні дії та порушення антикорупційних умов цього Договору можуть спричинити за собою несприятливі наслідки – від пониження рейтингу надійності контрагента до істотних обмежень по взаємодії з контрагентом, аж до розірвання цього Договору.

6.9 Сторони гарантують здійснення належного розгляду по представленим в рамках виконання цього Договору фактами з дотриманням принципів конфіденційності та застосування ефективних заходів щодо усунення практичних труднощів та запобігання можливих конфліктних ситуацій.

### 7. Інші умови

7.1 Спори між сторонами за Договором вирішуються в порядку визначеному чинним законодавством України.

7.2 З питань не врегульованих цим Договором Сторони керуються чинним законодавством України.

7.3 Всі додатки, доповнення і зміни до Договору є невід'ємною частиною цього Договору.

7.4 Зміни до Договору вносяться додатковими угодами або шляхом обміну листами в порядку визначеному чинним законодавством.

7.5 Договір складено в двох примірниках, по одному у кожній зі сторін за Договором і мають однакову юридичну силу.

7.6 Про зміну адреси, рахунку в банку, Сторони негайно повідомляють одна одну.

7.7 Виконавець є платником Єдиного податку, ставка 5%.

Замовник є

неіснуючою установою

### Місцезнаходження і реквізити сторін

#### Замовник



М.П.   2023 р.

#### Виконавець

**ТОВ „ЦПМ”**  
**Адреса:** 10030, м. Житомир,  
 вул. Михайла Грушевського, 60  
**ЄДРПОУ** 36548821  
**Р/р** UA193052990000026006026414989  
 в АТ КБ «ПРИВАТБАНК»  
**тел.** (0412) 42-10-77  
 cpml@ukr.net

Директор  **Сергій КОБИЛИНСЬКИЙ**  
 М.П.  2023 р.





Додаток № 1

до Договору про проведення профілактичних медичних оглядів № 44 від 07.12.2023 р.

## Прейскурант вартості медичного огляду з Наказом

| № з/п | Послуги  | Ціна без ПДВ,<br>грн. |
|-------|--|-----------------------|
| 1     | Огляд невропатолога профілактичний                     | 25,00                 |
| 2     | Огляд офтальмолога профілактичний                      | 25,00                 |
| 3     | Огляд хірурга профілактичний                           | 25,00                 |
| 4     | Огляд отоларинголога профілактичний                    | 25,00                 |
| 5     | Огляд дерматовенеролога профілактичний                 | 50,00                 |
| 6     | Огляд гінеколога профілактичний                        | 50,00                 |
| 7     | Огляд стоматолога профілактичний                       | 25,00                 |
| 8     | Огляд терапевта профілактичний                         | 25,00                 |
| 9     | Огляд дерматолога профілактичний                       | 25,00                 |
|       | Функціональні дослідження                              |                       |
| 1     | Аудиометрія  | 20,00                 |
| 2     | Визначення вібраційної чутливості                      | 20,00                 |
| 3     | Визначення функцій зовнішнього дихання                 | 20,00                 |
| 4     | ЕКГ  | 50,00                 |
| 5     | Флюорографія   | 50,00                 |
| 6     | Динамометрія   | 10,00                 |
|       | Забір матеріалу для лабораторних досліджень            |                       |
| 1     | Забір капілярної крові                                 | 10,00                 |
| 2     | Забір крові з вени                                     | 15,00                 |
|       | Дослідження, що проводяться СЕС                        |                       |
| 1     | Бак посів на кишкову групу                             | 70,00                 |
| 2     | Бак посів на патогенний стафілакок                     | 75,00                 |
| 3     | Дослідження на черевний тиф                            | 65,00                 |
|       | Лабораторні дослідження                                |                       |
| 1     | Аналіз кала  | 10,00                 |
| 2     | Загальний аналіз крові з формулою                      | 60,00                 |
| 3     | Білірубін загальний                                    | 60,00                 |
| 4     | Мікроскопія+цитологія мазка (жінки)                    | 110,00                |
| 5     | МРП  | 40,00                 |
|       | Спеціалізовані комісії за зверненням громадян          |                       |
| 1     | Медична комісія по огляду водіїв та кандидатів у водії | 300,00                |

Ректор



Директор



Сергія КОБИЛІНСЬКИЙ

Договір № 12  
про проведення профілактичного огляду

м. Житомир

«19» УЖИТТЯ 2023 р.

**Житомирський дошкільний навчальний заклад № 10 (ЖДНЗ № 10),** далі – **Замовник**, в особі завідувача Гуть Наталії Євгенівни, що діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та

**Товариство з обмеженою відповідальністю «Центр Профілактичної медицини»** в особі директора **Кобилинського Сергія Павловича**, що діє на підставі Статуту, в подальшому у тексті цього договору – **Виконавець**, що діє на підставі Свідоцтва про державну реєстрацію, з другої сторони, а разом, при спільному згадуванні у тексті цього договору - **Сторони**, уклали цей договір про наступне:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. «Замовнику» доручає, а «Виконавець» зобов'язується у відповідності до умов даного Договору надати послуги щодо проведення періодичних медичних оглядів працівників Замовник (далі - Послуги).

1.2. Періодичний медичний огляд працівників здійснюється у відповідності з ст. 17 Закону України «Про охорону праці», ст. 45, 46 Закону України «Про дорожній рух», згідно Наказу від 31.01.2013р. №65/80 Міністерства охорони здоров'я України та Міністерства внутрішніх справ України та «Положення про медичний огляд працівників певних категорій», затвердженого наказом МОЗ України від 21.05.2007р. №246 та наказу МОЗ України від 23.07.2002р. №280; Постанови Кабінету Міністрів України від 23.05.2001р. №559 «Про затвердження Переліку професій, виробництв та організацій, працівники яких підлягають обов'язковим профілактичним медичним оглядам, порядку проведення цих оглядів та особистих медичних книжок».

1.3. «Виконавець» гарантує наявність у нього кваліфікованих працівників та відповідного обладнання для надання «Замовнику» послуг за цим Договором.

1.5. «Виконавець» гарантує, що він має всі необхідні дозволи, ліцензії, патенти тощо, які дають йому право надавати Послуги за цим договором, і зобов'язується ознайомити з такими документами «Замовника» на його прохання.

### 2. ВАРТІСТЬ РОБІТ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

2.1. Загальна сума цього договору складає 10850,00 грн. (Десять тисяч вісімсот п'ятдесят грн.00коп.) **без ПДВ**

2.2. Вартість медичного огляду складається з суми вартості медичного огляду кожного працівника, а саме:

| Найменування послуги                   | К-сть | Од.  | ціна  | сума    |
|--|-------|------|-------|---------|
| Огляд терапевта профілактичний         | 62    | чол. | 25,00 | 1550,00 |
| Огляд дерматовенеролога профілактичний | 62    | чол. | 50,00 | 3100,00 |
| МРП                                    | 62    | досл | 40,00 | 2480,00 |
| Забір капілярної крові                 | 62    | досл | 10,00 | 620,00  |
| Флюорографія                           | 62    | досл | 50,00 | 3100,00 |

2.3. Ціна (сума) договору може змінюватись в залежності від реального фінансування видатків на зазначені цілі.

2.4. «Замовнику» оплачує Послуги, що здійснюється «Виконавцем» на умовах цього договору, та має право здійснювати контроль за цільовим та раціональним використанням бюджетних коштів.

2.5. «Замовнику» має право здійснювати нагляд за ходом надання Послуг «Виконавцем».

- 2.6. «Виконавець» визначає обсяги та вартість, що підлягають оплаті, готує і подає для підписання «Замовнику» акт наданих послуг (акт виконаних робіт).
- 2.7. «Замовник» перераховує «Виконавцю» кошти у сумі, яка вказана в актах наданих Послуг тільки при наявності всіх відповідних документів.
- 2.8. Оплата за надані Послуги на підставі поданих документів - підписаних «Сторонами» та затверджених печатками актів наданих послуг, проводиться до кінця бюджетного року з дня надходження коштів на ресстраційний рахунок «Замовника».

### **3. СТРОКИ ВИКОНАННЯ РОБІТ (НАДАННЯ ПОСЛУГ)**

- 3.1. Цей Договір набирає чинності з дня підписання і діє до 31.12.2023 року, з урахуванням вимог постанови КМУ від 12 жовтня 2022 №1178.
- 3.2. Цей Договір укладається і підписується у 2-х примірниках, що мають однакову юридичну силу.

### **4. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН**

#### **2.1 Виконавець зобов'язується:**

- 2.1.1 Проводити медичні огляди працівників Замовника на умовах визначених п.1.2 Договору. На підтвердження наданих послуг Виконавець надає відповідні документи.
- 2.1.2 Забезпечити проведення медичних оглядів у приміщеннях, що відповідають встановленим санітарним нормам та правилам.

#### **2.2. Замовник зобов'язується:**

- 2.2.1 За 10 днів до початку проведення періодичного медичного огляду надати поіменний список працівників підприємства, що підлягають обов'язковим періодичним медичним оглядам. Замовник має право протягом виконання предмету Договору внести зміни до поіменного списку працівників, які підлягають медичному огляду по кількості працівників.
- 2.2.2 Призначити особу, відповідальну за організацію медичного огляду зі сторони Замовника, контролю за вчасним направленням працівників до Виконавця та проведення медогляду в строки визначені Договором.
- 2.2.3 Забезпечити відповідних працівників документами, передбаченими нормативними актами, вказаними у п. 1.2 даного Договору.

### **5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН**

- 5.1. За недотримання умов Договору Сторони несуть відповідальність у порядку визначеному чинним законодавством України.
- 5.2. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання своїх зобов'язань за цим Договором, якщо вони трапилися внаслідок обставин непереборної сили (поняття непереборної сили та її дії визначається згідно до чинного законодавства).. Неповідомлення або несвочасне повідомлення про настання форс- мажорної обставини позбавляє права Сторони на її посилатися, як на підставу звільнення від відповідальності за неналежне виконання або невиконання умов цього Договору.
- 5.3. Замовник не звільняється від обов'язків оплати вартості проведеного медогляду по завершенню дії форс-мажорних обставин зобов'язаний виконати зазначений обов'язок по Договору.
- 5.4. У випадку, якщо Виконавець не надає послуги в передбачені строки, Замовник вправі вимагати, а Виконавець зобов'язаний повернути суму попередньої оплати протягом 3 (трьох) днів після отримання вимоги від Замовника.



## 6. ОПЕРАТИВНО-ГОСПОДАРСЬКІ САНКЦІЇ

6.1. Сторони погодили, що Замовник має право на застосування такої оперативної-господарської санкції як відмова від встановлення на майбутнє господарських відносин із Виконавцем як стороною, яка порушує зобов'язання.

6.2. Оперативно-господарська санкція застосовується у разі порушення Виконавцем виконання зобов'язань, невиконання та/або неналежне виконання договірних зобов'язань незалежно від наявності вини Виконавця, а саме у разі:

6.2.1. Прострочення виконання зобов'язання на строк більше, ніж 5 (п'ять) календарних днів при наданні Послуг.

6.2.2. Відмова Замовника від прийняття зобов'язання, у зв'язку з невідповідністю наданої Виконавцем Послуги умовам Договору та законодавству України.

6.2.3. Неусування недоліків у результатах наданої Послуги, у тому числі прихованих недоліків, у порядку, передбаченому Договором.

6.2.4. Виявлення в ході виконання Договору або протягом строку дії Договору факту подання Виконавцем недостовірної інформації, підроблених документів тощо.

6.3. Строк прострочення виконання зобов'язання обчислюється сумарно на підставі положень Договору, у тому числі з врахуванням змісту відповідних заявок Замовника.

6.4. Рішення про застосування оперативної-господарської санкції такої як відмова від встановлення на майбутнє господарських відносин із Виконавцем як стороною, яка порушує зобов'язання, приймається Замовником самостійно, у позасудовому порядку та без обов'язкового попереднього пред'явлення претензії Виконавцю.

6.5. У разі прийняття Замовником рішення про застосування оперативної-господарської санкції Замовник письмово (листом) повідомляє про її застосування Виконавця на його адресу місцезнаходження, зазначену у Договорі, та надсилає копію відповідного листа на електронну адресу Виконавця.

6.6. Термін, на який застосовується оперативної-господарська санкція, становить 12 (дванадцять) календарних місяців з дати направлення Замовником повідомлення (листа) Виконавцю про її застосування.

6.7. Оперативно-господарські санкції можуть застосовуватися одночасно з відшкодуванням збитків та стягненням штрафних санкцій.

6.8. Застосування оперативної-господарської санкції може бути оскаржено у судовому порядку.

6.9. У разі застосування оперативної-господарської санкції до Виконавця відомості про таке застосування виключаються Замовником до Публічного списку контрагентів, до яких застосовано оперативної-господарської санкції, який оприлюднюється на офіційному сайті Житомирської міської ради.

## 7. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

7.1. Усі спори, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами.

7.2. Спори та розбіжності у рамках цього Договору, не врегульовані сторонами в досудовому порядку, передаються на розгляд суду.

## 8. ДІЯ ДОГОВОРУ

8.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з дня підписання та скріплення печатками Сторін та діє до 31.12.2023 року, а в частині оплати за надані послуги до повного виконання сторонами узятих на себе зобов'язань.

8.2. Закінчення строку цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

8.3. Зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, що оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

Умови договору про закупівлю не повинні відрізнятися від змісту пропозиції чи результатами електронного аукціону переможця процедури спрощеної закупівлі, ієрархія умов договору про закупівлю не можуть змінюватися після його підписання до виконання

зобов'язань сторонами в повному обсязі, крім випадків:

- зменшення обсягів закупівлі, зокрема з урахуванням фактичного обсягу видатків

Замовника;

- покращення якості предмета закупівлі за умови, що таке покращення не призведе до збільшення суми, визначеної в договорі про закупівлі;
- продовження строку дії договору про закупівлю та строку виконання зобов'язань щодо надання послуг у разі виникнення документально підтверджених об'єктивних обставин, що спричинили таке продовження, у тому числі непереборної сили, затримки фінансування витрат Замовника, за умови, що такі зміни не призведуть до збільшення суми, визначеної в договорі про закупівлю;
- погодження зміни ціни в договорі про закупівлю в бік зменшення (без зміни кількості (обсягу) та якості послуг);
- зміни ціни в договорі про закупівлю у зв'язку із зміною ставок податків і зборів та/або зміною умов щодо надання пільг з оподаткування - пропорційно до змін таких ставок та/або пільг з оподаткування;
- зміни встановленого згідно із законодавством органами державної статистики індексу споживчих цін, зміни курсу іноземної валюти, зміни біржових котирувань або показників Platts, ARGUS регульованих цін (тарифів) і нормативів, які застосовуються в договорі про закупівлю, у разі встановлення в договорі про закупівлю порядку зміни ціни;
- зміни умов у зв'язку із застосуванням положень частини шостої статті 41 Закону України «Про публічні закупівлі».

8.4. Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору.

8.5. Цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

8.6. Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору.

#### **9. ФОРС-МАЖОР**

9.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за Договором, якщо воно сталося внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин). Сторони домовились, що до обставин непереборної сили відносяться надзвичайні обставини та події (землетрус, ураган, шторм, повінь, пожежа та інші стихійні лиха; війна та військові події, зруйнування внаслідок дії вибухових приладів, що знаходяться у землі; радіаційне, хімічне зараження; блокада, ембарго, міжнародні санкції, страйки, стихійні народні зворушення, дії державних органів влади; інші надзвичайні та невідворотні за даних умов події), які роблять неможливим виконання Сторонами своїх договірних зобов'язань і не можуть бути передбачені Сторонами під час укладання даного Договору, та/або в разі виникнення яких неможливо вжити відповідних заходів до їх усунення.

9.2. Сторона, для якої склався неможливість виконання зобов'язань за цим Договором, повинна негайно письмово повідомити про це іншій Стороні, а також повідомити про приблизну тривалість та орієнтовану дату припинення дії форс-мажорних обставин. У всякому випадку таке повідомлення повинно бути надано не пізніше 10 (десяти) календарних днів з моменту виникнення обставин непереборної сили.

9.3. Факти, які містяться в повідомленні про виникнення форс-мажорних обставин, повинні бути підтверджені Торгово-промисловою палатою України або іншими компетентними органами.

9.4. Неповідомлення або несвоєчасне повідомлення про виникнення форс-мажорних обставин позбавляє Сторону права посилається на них, як на підставу для звільнення від відповідальності за невиконання своїх договірних зобов'язань за Договором.

#### **10. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ДОГОВОРУ**

10.1. Не застосовується.

#### **11. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ**

11.1. Усі правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, у тому числі пов'язані із дієсністю, укладенням, виконанням, зміною та припиненням цього

Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, регулюються цим Договором та відповідними нормами чинного законодавства України, а також звичаями ділового обороту, які застосовуються до таких правовідносин на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

11.2. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть враховуватися при тлумаченні умов цього Договору.

11.3. Сторони несуть повну відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Договорі реквізитів та зобов'язуються своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несуть ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

11.4. Відступлення права вимоги та (або) перевелення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

11.5. Додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їх печатками.

11.6. Всі виправлення за текстом цього Договору мають юридичну силу та можуть враховуватися виключно за умови, що вони у кожному окремому випадку датовані, засвідчені підписами Сторін та скріплені їх печатками.

11.7. Цей Договір складений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, - по одному для кожної із Сторін.



11.8. На момент укладення цього Договору Виконавець є платником єдиного і не є платником ПДВ.

## 12. АНТИКОРУПЦІЙНІ ЗАСТЕРЕЖЕННЯ

12.1 Сторони зобов'язуються дотримуватися вимог антикорупційного законодавства та не вживати ніяких дій, які можуть порушити норми антикорупційного законодавства, у зв'язку з виконанням своїх прав та зобов'язань за цим договором, у тому числі (без обмежень), не робити пропозицію, не санкціонувати обіцянку, і не здійснювати незаконних платежів, включаючи (але не обмежуючись) хабарі в грошовій чи будь-якої іншої формі, яким — не будь-фізичним або юридичним особам та інші.

12.2 У разі порушення однією із сторін зобов'язань, зазначених вище, друга сторона має право в позасудовому порядку відмовитися від виконання цього Договору.

## 13. АДРЕСИ, РЕКВІЗИТИ І ПІДПИСИ СТОРІН ТА ПЕЧАТКИ

| «Замовник»  | «Виконавець»   |
|---|--|
| ЖДНЗ №10<br>Юридична адреса: 10029, м. Житомир,<br>Бул. М.Грушевського 89/97,<br>код за ЄДРПОУ 22061568<br>р/р UA 358201720344250001000097362;<br>в ДКСУ у м.Київ<br>тел. (0412) 41-44-84 | Товариство з обмеженою відповідальністю<br>«Центр профілактичної медицини»<br><br>р/р UA193052990000026006026114989<br>АТК «ІРИВАЛЬ-МІК»<br>код ЄДРПОУ 363-082 |
| Завідувач<br> Наталія ГУТЬ   | Директор<br>   |



М.П.