

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Навчально-науковий інститут економіки

(інститут)

Фінансово-економічний факультет

(факультет)

Кафедра туризму та економіки підприємства

(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня магістра

(бакалавра, магістра)

студентки **Дідусь Анни Юріївни**

(ПІБ)

академічної групи **242-223-2**

(шифр)

спеціальності **242 Туризм**

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою **«Туристична діяльність»**

(офіційна назва)

на тему **«Вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу»**

(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Герасименко Т.В.			
розділів:				
1. Теоретичний	Герасименко Т.В.			
2. Дослідницький	Герасименко Т.В.			
3. Проєктний	Герасименко Т.В.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Безугла Л.С.			

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:завідувач кафедри туризму та
економіки підприємства

(повна назва)

БЕЗУГЛА Л.С.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

«__» _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня магістра
(бакалавра, магістра)

студентці Дідусь А.Ю. академічної групи 242-22з-2

(прізвище та ініціали)

(шифр)

спеціальності 242 Туризм

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Туристична діяльність»

(офіційна назва)

на тему «Вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від

№

Розділ	Зміст	Термін виконання
Теоретичний	Теоретичні аспекти вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу	27.10.2023-23.11.2023
Дослідницький	Аналіз ефективності інвестиційної діяльності санаторно-курортного закладу	24.11.2023-28.12.2023
Проектний	Вдосконалення інвестиційної діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	29.12.2023-15.01.2024
Оформлення кваліфікаційної роботи магістра		16.01.2024-18.01.2024

Завдання видано _____

(підпис керівника)

Герасименко Т.В.

(прізвище, ініціали)

Дата видачі 02.10.2023 р.Дата подання до екзаменаційної комісії 19.01.2024 р.

Прийнято до виконання _____

(підпис студентки)

Дідусь А.Ю.

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка: с.94, рис. 18, табл. 29, 54 літературних джерела.

В кваліфікаційній роботі магістра проаналізовано діяльність ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина», а також вивчено досвід вдосконалення інвестиційної діяльності підприємств санаторно-курортної сфери. Було сформульовано рекомендації щодо розвитку та підвищення своєї конкурентоспроможності через розширення спектра інноваційних, оздоровчо-лікувальних послуг шляхом інвестування в реконструкції клінічного, житлового корпусів, а також будівництва SPA-центру з басейном на території досліджуваного санаторію.

Метою дослідження є вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу задля досягнення довгострокових цілей.

Об'єкт дослідження – процес вдосконалення інвестиційної діяльності у функціонуванні ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і прикладних положень щодо вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу.

У процесі роботи використано такі **методи**: У процесі роботи використано такі **методи**: теоретичного узагальнення – для визначення особливостей інвестиційних процесів у санаторно-курортній галузі Дніпропетровської області; аналізу та синтезу – для обґрунтування напрямів інвестування; статистичного аналізу – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних; зіставлення фактичних даних звітного року з даними за попередні роки; системного підходу – для визначення і обґрунтування показників системного аналізу; таксономічного аналізу – для оцінки економічної ефективності запропонованих інвестиційних заходів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, САНАТОРНО-КУРОРТНА СФЕРА, ІННОВАЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЄКТ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ.

PAPER

Explanatory note: p. 94, fig. 18, tab. 29, 54 sources.

The master's qualification work analyzed the activities of Sanatorium «Kurort Orlivshchyna» LLC, as well as studied the experience of improving the investment activities of sanatorium-resort enterprises. Recommendations were formulated for the development and improvement of one's competitiveness through the expansion of the range of innovative health and medical services by investing in the reconstruction of clinical and residential buildings, as well as the construction of a resort SPA-center with a swimming pool on the territory of the sanatorium.

The purpose of the study is to improve the investment activity of the sanatorium-resort complex in order to achieve long-term goals.

The object of the research is the process of improving investment activity in the functioning of LLC Sanatorium “Kurort Orlivshchyna”.

The subject of the research is a set of theoretical, methodical and applied provisions regarding the improvement of the investment activity of the sanatorium-resort complex.

In the process of work, the following methods were used: In the process of work, the following methods were used: theoretical generalization – to determine the features of investment processes in the sanatorium-resort industry of Dnipropetrovsk region; analysis and synthesis – to justify investment directions; statistical analysis – for studying, grouping, comparing, evaluating and interpreting factual data; comparison of actual data of the reporting year with data from previous years; system approach – to define and substantiate system analysis indicators; taxonomic analysis – to assess the economic efficiency of the proposed investment measures.

KEY WORDS: INVESTMENT ACTIVITY, SANATORIUM AND SPA SPHERE, INNOVATIONS, INVESTMENT PROJECT, COMPETITIVENESS, ECONOMIC EFFICIENCY.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ	10
1.1 Сутність інвестицій, інвестиційної діяльності, оцінка її ефективності	10
1.2 Особливості інвестиційних процесів у санаторно-курортній галузі Дніпропетровської області	23
1.3 Підвищення інвестиційної привабливості санаторно-курортного комплексу України	25
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЗАКЛАДУ	34
2.1 Організаційно-економічна оцінка діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	34
2.2 Стан внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	52
2.4 Аналіз впливу інвестиційних витрат на фінансовий результат ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	64
Висновки до розділу 2	73
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «САНАТОРІЙ «КУРОРТ ОРЛІВЩИНА»	75
3.1 Перспективні напрями інвестування ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	75
3.2 Оцінка економічної ефективності від запровадження інвестиційної діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	78
Висновки до розділу 3	91
ВИСНОВКИ	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95
ДОДАТКИ	101

ВСТУП

Актуальність. Санаторно-курортна галузь України відчуває високий попит на свої послуги. Це пов'язано з низкою причин, таких як зростання усвідомлення людей важливості здорового способу життя та необхідності підтримувати свій фізичний та психічний добробут, закриття низки закордонних напрямків для лікувально-оздоровчого відпочинку, велика кількість осіб, які постраждали в наслідок російської агресії та інші фактори.

Найближчими роками попит на послуги санаторно-курортної галузі лише збільшуватиметься. Це можна пояснити кількома причинами.

По-перше, населення країни старіє і все більше людей усвідомлюють, що турбота про здоров'я – це інвестиція в майбутнє. Тому багато хто воліє проводити свою відпустку в санаторіях та лікувальних курортах, де вони можуть відпочити та покращити своє самопочуття.

По-друге, сучасні технології та наукові досягнення поряд із класичними методами курортної медицини дозволяють створювати унікальні програми лікування та профілактики, які показують та доводять свою ефективність.

По-третє, люди середнього віку дедалі більше розуміють важливість збереження здоров'я та необхідність профілактики захворювань.

Сучасний ефективний санаторій з точки зору бізнесу є багатограним механізмом, в якому переплітаються безліч напрямків: медицина, готель, харчування, сервіс, анімація тощо. Сьогодні в Україні є безліч прикладів успішних здравниць з унікальними оздоровчими програмами, які є ефективною бізнес-моделлю.

Український уряд високо оцінює значимість санаторно-курортної галузі та готовий сприяти її розвитку. Це пояснюється соціальною орієнтованістю цієї галузі, яка спрямована на продовження життя, збереження здоров'я, підвищення якості життя, залучення відпочиваючих та

інвестицій у регіони, а також для покращення медичної інфраструктури та підвищення рівня медичного обслуговування.

Сьогодні в країні вже реалізуються кілька інвестиційних проєктів щодо реконструкції функціонуючих санаторно-курортних комплексів. Однак цього явно замало. За статистикою лише 4 особи зі ста проводять відпочинок у санаторії. Цю кількість необхідно збільшити щонайменше у трое. І для цього потрібно докласти багато сил та коштів як державних, так і приватних.

Великі інвестори починають розглядати санаторно-курортну галузь як перспективне спрямування вкладення коштів. Одним із завдань керівників регіонів є залучення інвесторів у сферу здоров'я та розвиток санаторно-курортної галузі, щоб показати потенціал свого регіону.

Спочатку туристично-рекреаційний комплекс Дніпропетровської області розпочав розвиток завдяки сприятливим кліматичним умовам та наявності різноманітних бальнеологічних ресурсів. Але сприятливе географічне положення – це далеко не все, що потрібне інвестору. Вигідні умови ще необхідно пристосувати для роботи, націленої на економічний ефект, щоб інвестор отримав прибуток, а регіон – нові податкові надходження та робочі місця. Тому саме інвестиційна політика відіграє визначальну роль у створенні таких вигідних умов для активізації інвестиційної діяльності у сфері туризму.

Дніпропетровська область має високу інвестиційну привабливість, що складається з якості управління, законодавчого забезпечення, інституційної основи та розвиненої інфраструктури. Тому інвестиційна привабливість зараз є ключовим фактором формування позитивного іміджу регіону, що дозволяє притягувати фінансові ресурси до регіону для поступального соціально-економічного розвитку.

Актуальність, теоретична і практична значущість вказаних питань зумовили вибір теми, мету й завдання кваліфікаційної роботи магістра.

Метою дослідження є вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу задля досягнення довгострокових цілей.

Досягнення мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- проаналізувати сутність інвестицій, інвестиційної діяльності і оцінки її ефективності;
- проаналізувати напрями підвищення інвестиційної привабливості санаторно-курортного комплексу України;
- проаналізувати засади функціонування ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- провести фінансово-економічний аналіз діяльності санаторію;
- виконати аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- проаналізувати вплив інвестиційних витрат на фінансовий результат ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- обґрунтувати напрями інвестування ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- оцінити економічну ефективність інвестиційної діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Об'єкт дослідження – процес вдосконалення інвестиційної діяльності у функціонуванні ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і прикладних положень щодо вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу.

Наукова новизна роботи: оцінено стан вдосконалення інвестиційної діяльності санаторно-курортного комплексу та збереження своїх конкурентних позицій як на внутрішньому, так і міжнародному ринках на основі оновлення асортименту послуг та модернізації санаторно-курортного комплексу. Розраховано економічну ефективність організації інвестиційної проєкту, пов'язаного з будівництвом на території санаторію нового курортного SPA-центру з басейном.

У процесі роботи використано такі методи:

- теоретичного узагальнення – для визначення особливостей інвестиційних процесів у санаторно-курортній галузі;
- аналізу та синтезу – для обґрунтування напрямів інвестивання;
- статистичного аналізу – для вивчення, групування, порівняння, оцінки та інтерпретації фактичних даних;
- зіставлення фактичних даних звітного року з даними за попередні роки;
- системного підходу – для визначення і обґрунтування показників системного аналізу;
- таксономічного аналізу – для оцінки економічної ефективності запропонованих інвестиційних заходів.

Апробація результатів. Результати дослідження опубліковано у фаховому журналі «Економіка та суспільство» за темою «Стратегічні пріоритети розвитку санаторно-курортної сфери України» [54]; апробовано у Матеріалах I всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти і молодих вчених «Розвиток туристичного бізнесу, економіки та підприємництва: виклики сьогодення» за темою: «Диверсифікований розвиток санаторно-курортних комплексів України» [15].

Практичне значення полягає в тому, що за проведеними розрахунками прибуток санаторію після впровадження інвестиційного проєкту з будівництва SPA-центру та басейну підвищиться на 5406,1 тис.грн., а рівень рентабельності зросте на 13%.

Інформаційною базою дослідження стали праці провідних вітчизняних та закордонних вчених з питань стратегічного планування діяльності санаторно-курортних закладів, нормативні документи, фінансова звітність.

Структура роботи. Відповідно до мети, завдань, логіки дослідження кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 94 сторінки, 18 рисунків, 29 таблиць, 54 літературних джерела.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

1.1 Сутність інвестиції, інвестиційної діяльності, оцінка її ефективності

Інвестиційна діяльність є важливим елементом рівня розвитку економіки. Вкладення коштів у розвиток виробництв та підвищення ефективності діяльності галузі відіграють роль поштовху для підвищення рівня життя та економічного зростання країни, регіону. Інвестиційний клімат країни показує її привабливість для капіталів, як внутрішніх, так і іноземних. Поняття інвестиційної діяльності базується на таких елементах: інвестиції, інвестор, реципієнт, критерії ефективності інвестиційної діяльності тощо [18].

Для формування уявлення про інвестиційну діяльність доцільно виконати узагальнення основних понять. Визначення інвестицій у економічній літературі представлено цілу низку дослідників. Таким чином, при всьому різноманітті підходів до визначення інвестицій загальним всьома авторами є поняття інвестицій як вкладення. Так, під інвестиціями слід розуміти кошти, цінні папери, інше майно, у тому числі майнові права, інші права, що мають грошову оцінку, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з метою отримання прибутку та досягнення іншого корисного ефекту.

Інструменти інвестування [23] – це сукупність фінансово-економічних об'єктів, які забезпечують перехід інвестиційних ресурсів від інвестора до реципієнта інвестицій. Перехід супроводжується визначенням та юридичним закріпленням прав та обов'язків учасників інвестиційного процесу (як одного до іншого, так і до третіх осіб), за яких найбільш ефективно узгоджені цілі та інтереси учасників. Конкретними прикладами інвестиційних інструментів є

акції та облігації, кредити та позики, частки статутного капіталу тощо. Слід мати на увазі, що всі розглянуті поняття є спільним визначенням, оскільки, наприклад, акції, що є інструментом інвестування, можуть бути і самостійним об'єктом інвестування. У таблиці 1.1 подано трактування визначень інвестиційної діяльності, сформульовані авторами у науковій літературі. Інвестиційна діяльність включає поняття інвестицій, а точніше, передбачає певні дії з ними.

Таблиця 1.1 – Порівняння трактувань інвестиційної діяльності

Автор	Визначення
Войнаренко М.П., Бушовська Л.Б. [4]	Інвестиційна діяльність – це вкладення коштів, інвестування; сукупна діяльність із вкладення коштів та інших цінностей у проекти, а також забезпечення віддачі вкладень.
Деньга С.М. [14]	Інвестиційна діяльність – практичні дії щодо вкладення капіталу у різні сфери господарювання.
Доуртмес П.О. [16]	Інвестиційна діяльність – вкладення інвестицій та здійснення практичних дій з метою отримання прибутку та досягнення іншого корисного ефекту.
Задоя А.О. [18]	Інвестиційна діяльність – сукупна діяльність із вкладення коштів та інших цінностей у проекти, а також забезпечення віддачі вкладень.
Левандівський О.Т. [26]	Інвестиційна діяльність – це купівля або продаж довгострокових активів та інших об'єктів інвестування, які не є грошовими еквівалентами.
Очередько О.О. [33]	Інвестиційна діяльність – вкладення інвестицій, інвестування та сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій.
Перерва П. Г. [37]	Інвестиційна діяльність – діяльність організації, пов'язана з капітальними вкладеннями організації у зв'язку з придбанням земельних ділянок, будівель та іншої нерухомості, обладнання, нематеріальних активів та інших необоротних активів, а також їх продажем; із здійсненням довгострокових фінансових вкладень до інших організацій, випуском облігацій та інших цінних паперів довгострокового характеру тощо.
Рубан В.В. [40]	Інвестиційна діяльність – вкладення капіталу в активи, розраховуючи, що вони будуть приносити дохід у майбутньому та реалізація таких активів.
Ткаченко Т.П., Шевчук Н.А., Гончарук І.В. [45]	Інвестиційна діяльність – дії інвестора щодо вкладення інвестицій у виробництво продукції або їх іншого використання для отримання прибутку (доходу) та досягнення іншого значущого результату.

Джерело: складено автором

Таким чином, інвестиційна діяльність – це діяльність організації (інвестора), що передбачає вкладення інвестицій у виявлену аналізом сферу, підрозділ, виробництво тощо, в результаті якої підприємство (інвестор) отримає дохід, віддачу та досягне інших запланованих результатів.

Будь-яке підприємство тією або іншою мірою пов'язане з інвестиційною діяльністю. Прийняття рішень щодо інвестування та оцінка їх ефективності ускладнюється різними факторами:

- вид інвестицій;
- вартість інвестиційного проєкту;
- обмеженість фінансових ресурсів, доступних інвестування;
- ризик, пов'язаний з прийняттям рішення.

Виділяють кілька основних напрямів інвестиційної діяльності підприємства [48]:

- оновлення та розвиток матеріально-технічної бази;
- нарощування обсягів виробничої діяльності;
- освоєння нових видів діяльності.

Усі напрями у тій або іншій мірі пов'язані з певною ймовірністю ризику. Наприклад, оскільки освоєння нових видів діяльності безпосередньо пов'язане з нестабільністю ринку та потребою в кінцевому виробленому продукті, то виникає дуже суттєвий для інвестора ризик, оскільки потрібно ретельно опрацьований бізнес-план за новим видом діяльності. Для того, щоб інвестор прийняв рішення про інвестування в об'єкт, він повинен переконатися в тому, що вкладені кошти будуть йому відшкодовані, по-перше, а по-друге, що прибуток, який він отримає від інвестування, буде достатнім для компенсації тимчасової відмови від використання запланованих під інвестування коштів, і навіть ризику повернення його коштів.

З метою управління інвестиційною діяльністю інвестиції класифікуються за різними ознаками. У таблиці 1.2 представлено

класифікацію інвестицій за основними ознаками. Крім наведених ознак в окремих авторів [27] представлені інші ознаки класифікації.

Таблиця 1.2 – Класифікація інвестицій

Ознака класифікації	Вид інвестицій	Опис виду інвестицій
Об'єкт інвестування	Реальні	Внесок капіталу в активи
	Портфельні	Вклад капіталу у фінансові інструменти, наприклад, акції, валюту, дорогоцінні метали.
Характер участі в інвестуванні	Прямі	Інвестор бере участь особисто у відборі об'єктів інвестування; вклад коштів у статутний капітал суб'єкта для отримання доходу, прав на частку в управлінні об'єктом інвестування
	Непрямі	Вибір об'єктів здійснюється інвестиційними консультантами, пайовими фондами та іншими фінансовими організаціями.
Строк вкладення капіталу	Короткострокові	Вклад терміном трохи більше 1-го року
	Середньострокові	Вклад на період 1-5 років
	Довгострокові	Вклад терміном понад 5 років
Прибутковість інвестицій	Високоприбуткові	Інвестиції характеризуються високим доходом, що значно перевищує середній показник прибутковості на ринку інвестицій
	Середньоприбуткові	Інвестиційний прибуток відповідає середній прибутковості на ринку
Прибутковість інвестицій	Низькоприбуткові	Прибутковість менша за середній прибуток на ринку інвестицій
	Безприбуткові	Даний вид інвестицій проводиться для придбання екологічного, соціального та інших видів позаекономічних ефектів без отримання прибутку
Ступінь очікуваних ризиків	Безризикові	Вклади коштів, за яких відсутній ризик втрати капіталів або очікуваних доходів, та є можливість гарантовано отримати дохід інвестором
	Низькорискові	Ризик нижче середньоринкового ризику
	Середньоризові	Ризик приблизно рівний середньоринковому ризику
	Високорискові	Ризик значно перевищує середньоринкове значення ризику

Продовження табл. 1.2

Характер застосування капіталу	Первинні	Застосування новоствореного капіталу
	Реінвестиції	Розміщення сформованого капіталу за рахунок доходів від первинних інвестицій капіталу
	Дезінвестиції	Вилучення раніше інвестованого капіталу з обігу без подальшого його застосування
Форми власності	Приватні	Інвестування окремими фізичними або юридичними особами
	Державні	Інвестиції унітарними організаціями, владою
	Змішані	Інвестування різними інвесторами, компаніями, установами, фізичними або юридичними особами, центральною та місцевою владою, інвестиційними фондами
	Іноземні	Інвестування іноземними юридичними або фізичними особами
	Спільні	Інвестування за участю кількох держав
Інвестиційна територія	Внутрішні	Інвестування в об'єкти на території країни, регіону
	Зовнішні	Інвестування у закордонні об'єкти

Джерело: складено автором

Інвестиційна діяльність має бути ефективною. Однією з умов економічної доцільності інвестиційного проєкту його ефективність. Під ефективністю інвестиційного проєкту в рекомендаціях з оцінки ефективності інвестиційних проєктів [22] розуміють категорію, яка відображає відповідність проєкту, що породжує інвестиційний проєкт, цілям та інтересам його учасників. Визначення ефективності полягає у коректному зіставленні здійснених витрат з економічним ефектом, що отримується в результаті вкладення витрат.

Ефективність класифікують за багатьма ознаками. Розрізняють [22] три види ефективності інвестиційних проєктів: комерційну, бюджетну та громадську. Комерційна ефективність визначається в оцінці комерційних проєктів співвідношенням фінансових витрат та результатів. Основним

критерієм ефективності є чистий дисконтований прибуток. Бюджетна ефективність визначається фінансовими наслідками реалізації проєкту та оцінюється за допомогою індексу прибутковості та внутрішньої норми прибутковості. Громадська ефективність орієнтується на інтереси суспільства, учасників здійснення проєкту, які отримують всі результати проєкту і несуть повністю витрати на його реалізацію. Критерій ефективності – термін окупності. Інші автори [13] по об'єкту оцінки розрізняють ефективність:

- економічну (відповідність витрат та ефекту проєкту цілям та інтересам учасників у грошовій формі);
- соціальну (відповідність витрат та соціальних результатів проєкту);
- екологічну (відповідність витрат та екологічних результатів).

Автор [1] рекомендує оцінювати ефективність проєкту в цілому (включає громадську та комерційну ефективність), а також ефективність участі в проєкті (ефективність участі, інвестування та бюджетну ефективність). Залежно від способу зіставлення витрат та результатів розрізняють два види ефективності:

- порівняльну;
- абсолютну.

Порівняльна ефективність визначається при порівнянні як мінімум двох порівняних проєктів. Використання цієї ефективності необхідне у разі, коли є деяка сукупність проєктів (інвестиційний портфель), що знаходиться на розгляді у інвестора, який має оцінити проєкти за деяким критерієм та визначити їхню пріоритетність.

Абсолютна ефективність відбиває економічний ефект, що припадає на 1 гривню витрат. У літературі [51, 52] виділяють два методи для аналізу ефективності інвестиційної діяльності:

- метод, що ґрунтується на дисконтованих оцінках;
- метод, що ґрунтується на простих оцінках.

За допомогою першого методу розраховуються коефіцієнти з урахуванням дисконтування (тобто визначення поточної вартості майбутніх грошових потоків). До коефіцієнтів даного методу належать:

- чиста наведена вартість (net present value – NPV);
- Індекс рентабельності інвестицій (profitability index – PI);
- внутрішня норма доходності інвестицій (internal rate of return – IRR);
- дисконтований термін окупності проєкту (discounted payback period).

За допомогою другого методу розраховуються такі показники:

- термін окупності проєкту (payback period – PP);
- середня норма рентабельності (average rate of return – ARR);
- коефіцієнт порівняльної економічної ефективності (Ксп).

У таблиці 1.3 наведено формули розрахунку вищезгаданих коефіцієнтів.

Таблиця 1.3 – Коефіцієнти для оцінки ефективності інвестиційної діяльності

Коефіцієнт	Формула розрахунку	Примітки
Чиста наведена вартість	$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}$	NPV – чиста наведена вартість (грн); CF _i – потік коштів у і-тому періоді (грн); r – ставка дисконтування; n – число періодів (років)
Індекс прибутковості інвестицій	$PI = \frac{1}{I} \times \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}$	PI – індекс прибутковості (рентабельності) інвестицій; I – сума інвестицій у проєкт (грн)
Внутрішня норма доходності інвестицій	$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} = 0$	IRR – внутрішня норма прибутковості інвестицій
Дисконтований термін окупності проєкту	$DPP = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} \geq I$	DPP – дисконтований термін окупності (період)
Термін окупності проєкту	$PP = \sum_{i=1}^n CF_i \geq I$	PP – термін окупності проєкту (період)
Середня норма рентабельності	$ARR = \frac{\sum_{i=1}^n CF_i}{n \times I}$	ARR – середня норма рентабельності інвестицій

Джерело: сформовано автором

Таким чином, для оцінки ефективності інвестиційної діяльності існує безліч різних методів та критеріїв, які дозволяють виробити найбільш вигідну тактику дій та найбільш успішний варіант вкладення коштів як інвестицій.

Інвестиційна діяльність підприємства ефективна за перевищення результатів реалізації інвестиційного проєкту витрат за певний період. Для ухвалення рішення щодо реалізації проєкту необхідно провести розрахунки основних показників розвитку підприємства до та після реалізації проєкту. За наявності кількох проєктів необхідно розрахувати показники після теоретичної реалізації кожного проєкту, а потім за допомогою набутих значень та порівняльних коефіцієнтів з'ясувати доцільність впровадження того або іншого інвестиційного проєкту з інвестиційного портфеля [53].

Звідси випливає, що показники розвитку підприємства залежать від критеріїв ефективності інвестиційного проєкту. Основний вплив зміни показників підприємства надає напрям (мета) інвестиційної діяльності. Виходячи з видів ефективності інвестиційних проєктів, нижче розглянуто основні напрями інвестиційної діяльності та відповідні зміни показників підприємства.

Таким чином, дослідження теоретичних аспектів оцінки ефективності інвестицій дозволило виявити, що ефективність може бути декількох видів: комерційна, бюджетна, суспільна, екологічна тощо. Для досягнення комерційної ефективності (рис. 1.1) можуть бути реалізовані інвестиційні проєкти, націлені на покращення якості продукції, нарощування обсягів виробництва та зниження собівартості продукції (робіт, послуг).

При поліпшенні якості продукції будуть використовуватися якісніші матеріали, що призведе до збільшення ціни та собівартості продукції, а отже, і до збільшення виручки від продажу. Чистий прибуток може залишитися без змін, але може й зрости, якщо купівельний попит на покращений товар стане вищим. При розширенні обсягу виробництва собівартість продукції має зменшитися з допомогою ефекту масштабу [49].

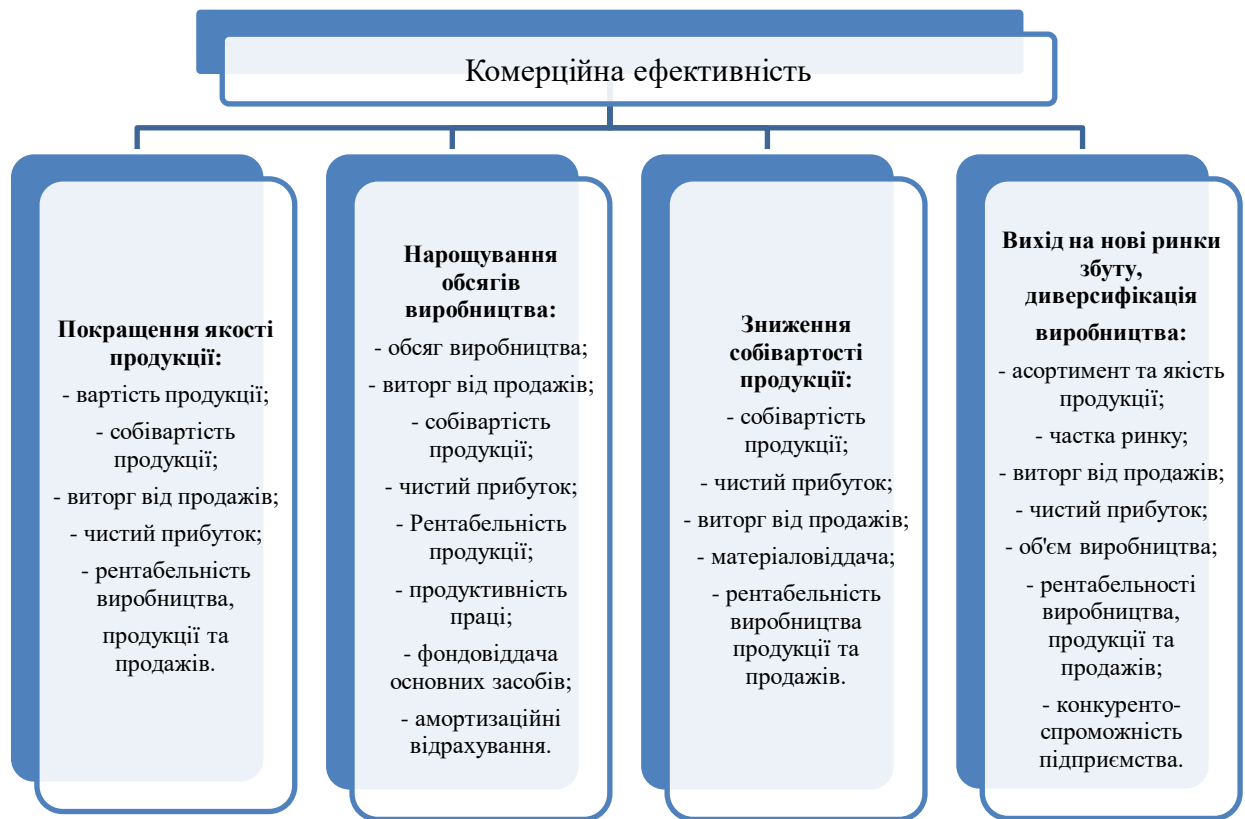


Рисунок 1.1 – Вплив комерційної ефективності інвестиційної діяльності на показники розвитку підприємства

Джерело: побудовано автором

Від рішення підприємства про зміну або збереження ціни залежить зміна обсягу виручки та чистого прибутку. Продуктивність праці зросте, оскільки відбудеться збільшення обсягів виробництва, а збільшення середньооблікової чисельності працівників не є обов'язковою умовою направлення. Нарощування обсягів виробництва досягається переналагодженням наявного обладнання, або закупівлею нового, більш продуктивного, створенням додаткових робочих місць.

Рентабельність продукції зміниться, оскільки собівартість знизиться, а прибуток збільшиться. Зниження собівартості продукції відбувається з допомогою перегляду складу товару, його матеріалів, автоматизації

виробництва, збільшення обсягів виробництва. Так само залежно від рішення підприємства про рівень ціни, відбудеться зміна чистого прибутку та виручки від продажів у бік збільшення або зменшення. Матеріаловіддача повинна зрости за інших рівних умов, оскільки матеріальні витрати будуть зменшені.

Напрямок зміни рентабельності залежатиме від зміни прибутку від реалізації продукції. Освоєння нових видів діяльності передбачає першочерговий аналіз ринку виявлення потреби покупців у новому товарі, визначення передбачуваного сегмента ринку. Цей напрямок має передбачає значні капіталовкладення, переналаштування наявного обладнання за наявності можливості його використання в новому виробництві.

Виробництво нового товару на ринку тісно пов'язане з ризиком неефективності капіталовкладень, а виробництво наявного на ринку, але нового для підприємства товару має менший ступінь ризику. Обсяг виробництва варіюватиметься залежно від споживчого попиту. Звідси впливає зміна виручки від продажу, собівартості продукції, чистий прибуток і показників рентабельності. Вихід на нові ринки збуту допоможе підприємству зайняти велику частку та посилити свою конкурентоспроможність.

Впровадження інновацій, на думку Рубана В.В. [40], дозволяє підприємству досягати лідерства на ринку та утримувати конкурентні переваги. Тому для сталого розвитку підприємства важливо швидко зреагувати зміну структури галузевого оточення, помітити нове і запровадити його.

Досягнення бюджетної ефективності (рис. 1.2) відбувається за рахунок відрахувань до позабюджетних фондів, а також за рахунок сплати податків до бюджетів різних рівнів.

Загальна (соціальна) ефективність (рис. 1.3) досягається шляхом створення нових робочих місць, поліпшення умов праці, підвищення заробітної плати працівників. При створенні нових робочих місць

збільшиться собівартість продукції, оскільки стаття калькуляції заробітна плата буде збільшена.

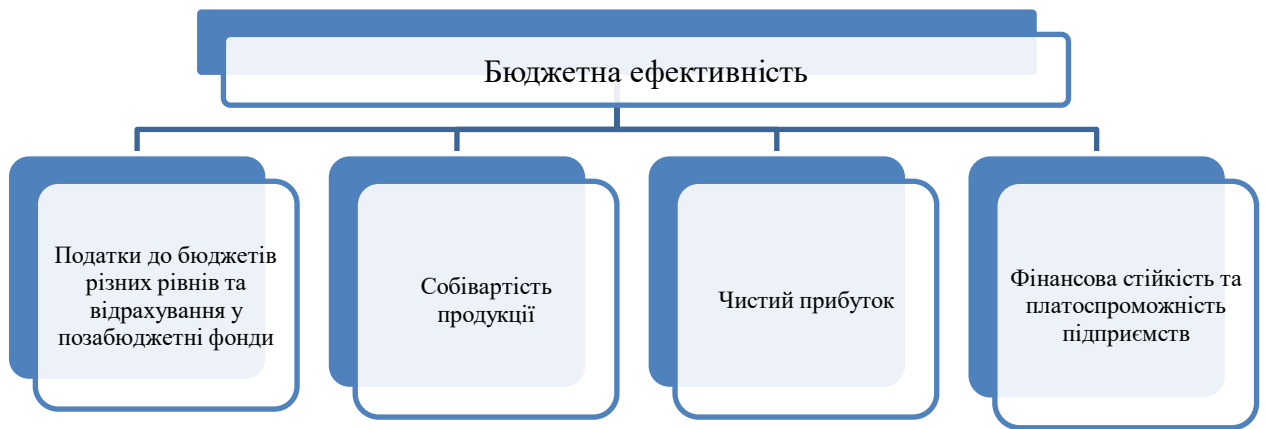


Рисунок 1.2 – Вплив бюджетної ефективності інвестиційної діяльності на показники розвитку підприємства

Джерело: побудовано автором



Рисунок 1.3 – Вплив соціальної ефективності інвестиційної діяльності на показники розвитку підприємства

Джерело: побудовано автором

Так само підвищиться продуктивність праці, від чого можна збільшити обсяги виробництва, якщо це має сенс. Від цього відбудеться зміна чистого прибутку та виручки від реалізації продукції, а також зміни показників рентабельності.

Поліпшення умов праці вплине зниження текучість кадрів підприємства, зниження кількості браку, поліпшення якості продукції, підвищить продуктивність праці. При цьому, незважаючи на те, за рахунок чого поліпшуватимуться умови праці, змінюватимуться і амортизаційні відрахування. З'являться вищі вимоги до рівня освіти працівників, знизиться плінність кадрів. Однак при цьому підвищаться відрахування до державних фондів із фонду заробітної плати і збільшиться сума сплати податків на доходи фізичних осіб.

Коломієць Н.О., Коломієць О.П. [23] підкреслюють значущість ролі інвестицій у сфері виробництва для промислового підприємства. «Необхідність у виробничих інвестиціях пов'язана із заміщенням зношених основних фондів новими виробничими активами, яке здійснюється за допомогою акумулювання відрахувань амортизації та їх використання на купівлю нового обладнання та модернізацію виробничого потенціалу. Розширення операційної діяльності можливе за рахунок нових інвестицій у виробництво, на вдосконалення, якісне оновлення машин та обладнання».

Також автори говорять про те, що саме обмеженість інвестиційних можливостей для оновлення виробничого потенціалу займає лідируюче місце серед факторів, що перешкоджають розвитку підприємств. Зношення основних фондів у п'ять разів перевищує швидкість їх відновлення, що, зрештою, призводить до повного зносу фондів.

Автор кваліфікаційної роботи дійшла висновку, що з забезпечення стійкішого розвитку підприємства механізм інвестування має спрямовуватись на зміни внутрішнього середовища з урахуванням майбутніх змін у зовнішньому середовищі. Як ключові фактори успіху даного механізму виступають: довгострокова перспективність, збалансованість

інноваційної, виробничої та маркетингової діяльності, орієнтація на забезпечення конкурентних переваг, а також інноваційність реалізованих проєктів.

Для виробничих підприємств важливо досягти екологічної ефективності під час реалізації інвестиційних проєктів. Прикладами напрямів інвестиційних проєктів є зниження шкідливих викидів у довкілля, зниження використання природних ресурсів, використання сучасного, ошатного для атмосфери, устаткування (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Вплив екологічної ефективності інвестиційної діяльності на показники розвитку підприємства

Джерело: побудовано автором

Екологічний ефект у світі відіграє важливу роль визначення рівня конкурентоспроможності підприємства над ринком. Зниження шкідливих викидів дозволить скоротити витрати на виплаті штрафів за шкідливі викиди, що допоможе знизити собівартість продукції та вплине на розмір чистого прибутку та рентабельності продукції. За допомогою використання сучасного

екологічного обладнання збільшиться не тільки фондівдача основних засобів, а й амортизаційні відрахування.

Слід враховувати можливі обмеження реалізації інвестиційного проєкту незалежно від його спрямування. Такими обмеженнями можуть бути показники ефективності інвестицій та їх доцільність, ємність ринку та конкуренція на ньому, фінансові можливості інвесторів, вплив банків (при необхідності отримання кредиту), законодавчих обмежень та вимог тощо.

Планування інвестицій є серцевиною управління інвестиційною діяльністю підприємства. Усі інвестиційні рішення щодо здійснення реальних інвестиційних проєктів та програм, вкладення коштів у фінансові активи, а також рішення щодо їх фінансування об'єктивно взаємопов'язані, а отже, їх не можна приймати порізно. Слід використовувати інструменти планування зв'язку цих рішень.

1.2 Особливості інвестиційних процесів у санаторно-курортній галузі Дніпропетровської області

Туризм та оздоровлення населення є одним із пріоритетних напрямів розвитку Дніпропетровської області. В Україні, згідно з прийнятою Концепцією розвитку санаторно-курортного та туристичного комплексу на період до 2025 року [42], здійснюється діяльність за такими напрямками, як пляжний та морський туризм, санаторно-оздоровчий туризм, культурно-пізнавальний туризм, гірничо-кліматичний туризм, діловий та подійний туризм, сільський (аграрний) туризм [2].

Аналіз даних роботи санаторно-курортної галузі Дніпропетровської області, заснований на підсумкових звітах соціально-економічного розвитку санаторно-курортного та туристичного комплексу Дніпропетровської області за 2019-2021 роки [43] та прогнозних показників 2024 року [43] показує, що туристичний потік у регіон зростає. На Дніпропетровщині протягом останніх років зростає кількість відпочиваючих, кількість об'єктів розміщення,

змінюється політика об'єктів розміщення, яка націлена на максимально повне задоволення запитів відпочиваючих.

Виняток становить лише 2020 р., коли ми спостерігаємо зниження потоку на 30% через обмеження, пов'язані з епідемією коронавірусу. Внесок сектору економіки, що вивчається, у валовий регіональний продукт сильно зріс у 2021 році, що можна пояснити економічними умовами, що склалися в економіці: ослаблення гривні зробило дорогими закордонні поїздки, а також по всьому світу діяли обмеження, пов'язані з епідеміями, що також стимулювало зростання туристичних поїздок усередині країни.

Інвестиційний портфель санаторно-курортної галузі Дніпропетровської області у 2021 р. склав близько 20 млрд грн., що вище за показники 2020 р. більш ніж у два рази. Цього року вже укладено 15 угод на суму 16,5 млрд грн. з будівництва баз відпочинку [20].

Зростання інвестиційного інтересу до санаторно-курортної галузі області дозволило прогнозувати організацію понад 3750 нових робочих місць, а також введення в експлуатацію понад 2000 номерів для комфортного розміщення відпочиваючих [20]. Дніпропетровська область для збільшення інвестиційної привабливості санаторно-курортної галузі регіону запропонувала інвесторам пільгову ставку з податку на майно на 10 років, що також сприяє збільшенню показників діяльності галузі економіки. Кількість великих проєктів у санаторно-курортній галузі склала 9. За цим значенням санаторно-курортний комплекс поступається лише АПК та будівельному комплексу, які на Дніпропетровщині розвиваються високими темпами постійно. Така ситуація в сегменті великих проєктів говорить про те, що інвестори вважають вкладення фінансових коштів у підприємства, які надають послуги з оздоровлення та відпочинку населенню перспективним.

Планування та прогнозування в санаторно-курортній галузі залежать від безлічі факторів, вплив яких на бажані результати діяльності неоднозначний та різноспрямований.

На розвиток галузі впливають як залежні від організацій, що працюють у сфері, фактори, наприклад, забезпечення необхідного рівня сервісу, надання необхідного набору послуг, реклама послуг, що надаються, і багато інших, так і факторів, що не залежать від них: обмеження можливостей переміщення, пов'язані з епідеміологічною ситуацією в країні та світі, запровадження санкцій. Це робить процес прогнозування розвитку галузі та інвестицій у неї приблизним [21].

Проведені дослідження дозволяють говорити про те, що санаторно-курортна галузь Дніпропетровської області належить до галузей регіональної економіки, що активно розвиваються, зростають. Протягом останніх п'яти років спостереження констатовано зростання всіх розглянутих показників діяльності організацій галузі, за винятком 2020 року, результативність якого внесла корективи пандемія коронавірусу. Інтерес інвесторів до проєктів галузі відпочинку та туризму високий, про що говорить кількість великих проєктів у 2022-2023 рр., навіть не зважаючи на воєнні дії. Планування діяльності у галузі складнюється великою кількістю вагомих факторів, що впливають на результати аналізу [17].

1.3 Підвищення інвестиційної привабливості санаторно-курортного комплексу України

Санаторно-курортному комплексу України, що має тривалу і, за великим рахунком, славною історію, в різні періоди існування довелося зазнати не лише впевненого руху вперед, а й труднощів. Проте він завжди був і залишається однією з найважливіших складових, задіяних у здоров'язбереженні громадян.

Історично санаторно-курортний комплекс розвивався нашої країні як невід'ємна частина всієї системи охорони здоров'я. Сьогодні роль санаторно-курортного комплексу, як і раніше, висока у лікуванні найрізноманітніших захворювань, їх профілактиці, реабілітації хворих та загалом у збереженні

здоров'я громадян України, їх працездатності та активного життя. При цьому необхідність розвитку курортів не вичерпується їхньою медико-соціальною значимістю, для багатьох міст, районів і навіть регіонів вони можуть стати основою для зростання економіки, вдосконалення транспортної інфраструктури, сервісних послуг [2].

Унікальна природа, ефективні методики лікування на наших сучасних курортах – це колосальна база для підвищення їх конкурентоспроможності, щоб вони були затребувані і українськими громадянами, і зарубіжними гостями. Оскільки природні умови в Україні часто є абсолютно унікальними, без жодного перебільшення [3].

На даний момент слід відзначити низький рівень матеріально-технічної бази більшості санаторіїв, внаслідок чого зараз не використовується майже 46% площ державних здравниць. Цифри, що показують передбачувані витрати на відновлення та модернізацію, значні, на це потрібно близько 10 млрд. гривень. І зрозуміло, що з кожним роком, якщо нічого не робити, вони тільки зростатимуть. Тут важко покладатися лише на бюджетні кошти, тому консолідація фінансових ресурсів, їхній активний пошук – одне з найактуальніших завдань [28].

Очевидно, що потрібна повноцінна, всебічно продумана стратегія розвитку санаторно-курортного комплексу країни, яка б визначала пріоритети державного фінансування та порядок залучення приватних коштів у цю сферу.

Потрібно також створити відкриті інформаційні ресурси для українських та іноземних громадян щодо можливості санаторного лікування в Україні.

Потрібно розробити і чіткі критерії для введення системи категорій для санаторіїв за аналогією з так званими зірками біля готелів. Це допоможе людям краще орієнтуватися при виборі здравниці та стане додатковим стимулом для власників та персоналу санаторіїв постійно підвищувати якість своєї роботи [34].

Одне з ключових завдань – створення сприятливого інвестиційного середовища на курортних територіях, так, важливим питанням для бізнесу є позначення охоронних кордонів курортів та постановка їх на кадастровий облік. Такі режими передбачені законодавством, у тому числі для збереження рекреаційного потенціалу курортів, проте далеко не завжди дотримуються [36].

Створюючи умови для бізнесу, для припливу приватних інвестицій, не треба забувати про головне – санаторно-курортний комплекс покликаний ефективно працювати на збереження та зміцнення здоров'я громадян України та його послуги мають бути доступні для людей із різними доходами [44].

Привабливість санаторно-курортного комплексу багато в чому визначається якістю надання санаторно-курортної допомоги. За останні роки у санаторно-курортній сфері відбулося багато змін, які загалом відображають контекст соціально-економічних змін як у країні, так і в охороні здоров'я [41].

Загальна кількість санаторно-курортних організацій становить 185, при цьому 33% - це державні та муніципальні організації, 67% вже зараз приватні та недержавні, інші медичні організації. За останні три роки загальна кількість місць у цих організаціях збільшилася на 10%. Привабливість санаторно-курортного комплексу багато в чому визначається якістю надання санаторно-курортної послуги. В умовах розвитку організацій різної форми власності було необхідно оновити нормативно-правову базу на основі єдиних принципів та вимог до роботи цих медичних організацій [25].

У цьому зв'язку було розроблено та прийнято єдині порядки організації медичної реабілітації санаторно-курортного лікування, переліки медичних показань та протипоказань для санаторно-курортного лікування, внесено зміни до порядку направлення громадян на лікування до санаторно-курортних організацій, які передбачають для окремих категорій громадян можливість безкоштовного проїзду до місця лікування та назад.

Міністерство охорони здоров'я України разом з експертною спільнотою провело захід щодо підвищення структурної ефективності роботи

підвідомчих санаторно-курортних організацій, в ході якого були відкриті нові напрямки лікування та реабілітації, а також реорганізовано 39% районних санаторіїв шляхом створення реабілітаційних підрозділів провідних науково-правових установ. санаторіїв (11%) з обласного на регіональний рівень, що дозволило покращити роботу одного ліжко-місця в обласних санаторіях. Відзначено зростання обсягу санаторно-курортних послуг за останні роки, спостерігається розвиток і в'їзного медичного туризму [19].

Необхідно підтримувати та стимулювати приватні інвестиції у розвиток санаторно-курортної сфери як в умовах державно-приватного партнерства (насамперед на основі концесійних угод), так і інших, передбачених законодавством, механізмів. При цьому, усвідомлюючи всю значущість залучення приватних ресурсів, важливо наголосити, що низці санаторно-курортних установ мають залишити державний статус [11, 12]. Це дозволить зберегти у тому числі гарантоване державою безкоштовне санаторно-курортне лікування соціально не захищеним категоріям громадян: дітям-сиротам, дітям, які потрапили у скрутну життєву ситуацію, громадянам, професія яких пов'язана з особливим ризиком для здоров'я та життя, а також постраждалим внаслідок стихійних лих, техногенних катастроф, що постраждали в ході військового конфлікту тощо.

Важливо закріпити обов'язковість включення до державного реєстру курортного фонду відомостей про всі приватні та інші недержавні санаторно-курортні організації та сформувати на базі державного реєстру єдину відкриту базу даних, якою зможуть скористатися всі зацікавлені особи та організації [46].

Успішний розвиток санаторно-курортного комплексу є найважливішим фактором, що позитивно впливає на здоров'я та соціальний благополуччя населення, а разом з тим на економічно ефективну галузь внутрішнього та в'їзного туризму, що підвищує престиж і привабливість країни.

Сьогодні виконано велику роботу зі створення нових регламентів, що регулюють роботу санаторно-курортних установ; створення інформаційної бази за тим переліком послуг, стандартів, якості, які вони мають забезпечувати. Ключовим завданням стає гармонізація розвитку двох складових санаторно-курортного комплексу: лікувальних закладів та територій, на яких розташовані ці об'єкти [10].

З погляду на природно-лікувальні фактори конкурентів немає, але з погляду на рівень сервісу, якості інфраструктури, ступеня благоустрою курортних територій, муніципалітетів, на жаль, останнім часом цю конкуренцію українські установи програють, і тому туристи часто віддають перевагу курортам за межами нашої держави. Тому акцент потрібно зробити саме на розвитку та залученні інвестицій – насамперед у збереження, розвиток курортних територій [8].

Другим суттєвим моментом вважають необхідність поновлення питання щодо екологічної експертизи об'єктів, які передбачаються до реконструкції та будівництва в курортній зоні. Дуже важливо, з одного боку, опрацювати та створити систему, що зупиняє незаконне будівництво, а з іншого боку, знайти цивілізовані форми, які б дозволили об'єкти, що не відповідають вимогам законодавства, в правовому режимі адаптувати до цих жорстких вимог, не обмежуючи інтересів власників.

Виходячи з фактів існування незасвоєних ділянок, господарі які бажають зіграти на підвищенні цін, і наявності недбайливих інвесторів фахівці запропонували розробити механізми стимулюючого оподаткування, які дозволяли б власнику приймати цивілізоване рішення щодо використання майданчиків, придбаних у курортній зоні, і давали можливість їх експлуатувати [38].

Реалізація цих завдань зрештою дозволить санаторно-курортний комплекс зробити не бюджетозалежним, а економічним драйвером розвитку курортних регіонів, і через це вирішити, зокрема, ключове завдання здоров'я нації.

В умовах нової України курортна справа, як і всі види господарської діяльності країни, зазнала значної зміни та вимагала створення нової законодавчої нормативно-правової бази [7].

Зміна основоположних законів, на яких ґрунтується існування та розвиток курортної галузі України, потребує дуже виваженого підходу, врахування всіх можливих наслідків, що реалізується за участю професійних спільнот. Люди, які багато років працюють у курортній галузі, є справжніми патріотами своєї справи та своєї країни, хочуть бачити Україну сильною та процвітаючою, а громадян – здоровими [29].

Санаторно-курортний комплекс – це не просто галузь, не просто бізнес, це ще й соціальна складова здоров'я громадян України. Важливо справді зробити цю галузь привабливою для бізнесу, проте необхідно подумати і про те, щоб цим обслуговуванням було забезпечено всі категорії громадян. Тому все це потрібно зіставляти зі зростанням доходів населення, з купівельною спроможністю українців.

Потрібно знайти золоту середину між діаметрально протилежними думками, зважити, як забезпечити доступність курортів для громадян, не перекладаючи тягар відповідальності на бюджет, що просто нереалістично. Також необхідно загострити увагу на тому, як працюють чинні законодавчі норми, та за необхідності внести до них коригування [5].

Вдосконалення інвестиційної діяльності в санаторно-курортному комплексі може сприяти розвитку та покращенню його конкурентоспроможності на ринку туризму і відпочинку. Основні напрями для вдосконалення інвестицій в такий вид діяльності:

1. Модернізація і покращення інфраструктури – інвестування в оновлення та модернізацію інфраструктури санаторно-курортного комплексу, включаючи реконструкцію готелів, оновлення спа-центрів, басейнів, спортивних майданчиків та іншої інфраструктури для покращення комфорту та якості відпочинку гостей.

2. Вдосконалення медичних послуг – залучення інвестицій для розвитку сучасних медичних центрів, лікувальних процедур, використання новітніх методів та технологій для поліпшення лікувальних послуг.

3. Створення розважальних та додаткових послуг – інвестування в створення розважальних програм, екскурсій, культурних заходів, спортивних подій, які можуть привернути нових відвідувачів.

4. Стратегічне маркетингове планування – інвестування в маркетингові програми та стратегії для просування санаторно-курортного комплексу на ринку, створення привабливого іміджу та просування його у цільових аудиторіях.

5. Збільшення сталості та екологічності – інвестування в програми з енергоефективності, використання відновлюваних джерел енергії, заходи з охорони довкілля для покращення сталості та екологічного статусу комплексу.

6. Розвиток інформаційних технологій – інвестування у впровадження сучасних інформаційних технологій для покращення бронювання, взаємодії з клієнтами, створення цифрових платформ для зручності гостей [6, 9].

Ці заходи допоможуть покращити інвестиційну діяльність у санаторно-курортному комплексі, забезпечити підвищення якості послуг та зростання привабливості для туристів, що відвідують цей вид закладів для відпочинку та відновлення здоров'я.

Висновки до розділу 1

На основі проведених досліджень у першому розділі кваліфікаційної роботи можна зробити такі висновки:

1. Інвестиційна діяльність займає значне місце у розвитку та ефективному функціонуванні підприємств, адже саме інвестиції забезпечують розширення підприємницької діяльності та освоєння нових галузей бізнесу та технологій. Від кількості капіталовкладень залежить розквіт власного виробництва підприємства та розвиток економіки загалом.

Без належного інвестування досить важко розраховувати ефективне функціонування виробництва. Інвестиційний аналіз, своєю чергою, допомагає вирішити проблеми ефективності виробництва, водночас підвищуючи його привабливість із боку нових інвесторів. Методичний підхід до оцінки спільно з аналізом інвестиційної діяльності дає максимально повний спектр даних щодо ефективності та поточної економічної ситуації підприємства.

2. Вдосконалення інвестиційної діяльності передбачає впровадження стратегій та підходів, спрямованих на підвищення ефективності, збільшення доходності та зменшення ризиків в інвестиційних операціях. До основних способів, які можуть сприяти вдосконаленню інвестиційної діяльності можна віднести наступні: аналіз ризиків інвестування – проведення детального аналізу ризиків перед інвестуванням у певні активи чи проекти; диверсифікація портфеля – розподілення інвестицій між різними видами активів та ринками для зменшення ризику та максимізації потенційного доходу; дослідження ринків та тенденцій – активне вивчення ринкових тенденцій, новітніх технологій та інновацій; професійне управління активами – залучення професійних фінансових консультантів або управляючих для ефективного керування портфелем активів та оптимізації доходів; використання новітніх технологій – використання фінансових технологій та програмних рішень для аналізу даних, прогнозування та управління портфелем; стратегії управління ризиками – розробка та впровадження стратегій зменшення ризиків інвестування; освіта та постійне навчання – постійне вдосконалення власних знань у сфері інвестицій, ознайомлення з новітніми тенденціями та інструментами.

3. Вдосконалення інвестиційної діяльності в санаторно-курортному комплексі може сприяти розвитку та покращенню його конкурентоспроможності на ринку туризму і відпочинку. До основних напрямів для вдосконалення інвестицій діяльності можна віднести: модернізацію і покращення інфраструктури – інвестування в оновлення та

модернізацію інфраструктури санаторно-курортного комплексу; вдосконалення медичних послуг, залучення інвестицій для розвитку сучасних медичних центрів, лікувальних процедур, використання новітніх методів та технологій для поліпшення лікувальних послуг; створення розважальних та додаткових послуг – інвестування в створення розважальних програм, екскурсій, культурних заходів, спортивних подій, які можуть привернути нових відвідувачів; стратегічне маркетингове планування; збільшення сталості та екологічності – інвестування в програми з енергоефективності, використання відновлюваних джерел енергії, заходи з охорони довкілля; розвиток інформаційних технологій – інвестування у впровадження сучасних інформаційних технологій для покращення бронювання, взаємодії з клієнтами, створення цифрових платформ для зручності рекреантів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЗАКЛАДУ

2.1 Організаційно-економічна оцінка діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Повна назва: Товариство з обмеженою відповідальністю «Санаторій «Курорт Орлівщина». ЄДРПОУ: 32286611

Підпорядковується приватному акціонерному товариству лікувально-оздоровчих закладів профспілок України «Укрпрофоздоровниця», засновником якого є Федерація профспілок України і Фонд соціального страхування України з тимчасової втрати працездатності, являється провідним лідером ринку санаторно-курортних послуг на Україні і об'єднує більш ніж 80 санаторно-курортних закладів, розташованих в різних кліматичних регіонах України. Санаторії Великої Ялти й Алушти, Євпаторії, Сак, Приазов'я, Одеси, Миколаєва, Закарпаття, Морщина, Миргорода, Слов'янська, Хмільника, Дніпропетровська, Харкова, Києва і області.

Організаційно-правова форма: дочірнє підприємство

Дані про початок діяльності: 11.02.2003; 19.02.2005;
12091200000000141

Основний напрям діяльності:

86.10 Діяльність лікарняних закладів

Додаткові напрями діяльності:

79.90 Надання інших послуг бронювання та пов'язана з цим діяльність

Санаторій «Курорт Орлівщина» розташовано в екологічно чистому куточку села Орлівщина Новомосковського району Дніпропетровської області України. Оздоровницю оточує прекрасний реліктовий ліс з віковими соснами, берег мальовничої річки Самари і чудові пам'ятники природи. Це справжній райський куточок природи.

На березі р. Самара в санаторії обладнаний пляж з медичним постом, охороною, кімнатами особистої гігієни, рибальськими містками, спортивними та дитячими майданчами тощо.

Тут саме повітря має цілющі властивості, воно чудово впливає на органи дихання і покращує загальне самопочуття. Крім цього, оздоровлення відбувається за допомогою традиційних санаторних процедур, таких як бальнеотерапія, внутрішнє застосування лікувальних мінеральних вод, гідротерапія, грязелікування, лікувальний масаж, різні види фізіопроцедур та інше.

На даний час досліджуваний санаторій має ліцензію на здійснення більш 76 видів медичних діяльності та сертифікат вищої акредитаційної категорії (сертифікат якості ISO) [32].

Курорт займає площу 5,32 га, на якій розмістилися шість спальних корпусів з індивідуальними зонами відпочинку, їдальня, клуб, паркова зона з дитячими, баскетбольної і футбольної майданчиками, тенісним кортом, упорядкованим, охоронюваним пляжем з рятувальною станцією, медичним постом. На території берегової зони знаходиться затишний ресторан з прекрасним видом на річку Самара.

Унікальність санаторію – у воді, санаторій має два природних джерела, одне – на глибині 74 метрів, друге – понад 130 метрів. У давні часи на місці санаторію була церква. Ченці використовували ці джерела, щоб лікувати козаків. Складу води вони не знали, але помітили, що вона очищає організм та загоює рани.

Нині санаторій може прийняти одночасно 312 людей. У планах на найближчі роки – добудувати ще один лікарняний корпус.

За останні 12 років досліджуваний санаторій вдалося значно модернізувати. Зокрема, збільшили ліжковий фонд – з 90 до 300 ліжок. Оновили матеріально-технічну й лікувальну базу. Але на цьому кривництво санаторію не зупиняється, бо треба постійно підвищувати

конкурентоспроможність закладу. Зокрема, розробили бізнес-проекти розвитку курорту, які прагнуть втілити до 2025 року.

Повною мірою розвинена інфраструктура курорту: працює аптека, перукарня, сауна, кафе, пункт прокату, пошта, пункт міжнародних телефонних переговорів, пральня, дитячий майданчик, цілодобова охорона і медичні пости.

Транспорт відвідувачі можуть залишати на автостоянці, територія якої обладнана відеоспостереженням і технічними засобами захисту.

Особливістю санаторію є наявність відділення естетичної терапії, в якому проводяться заходи по загальному оздоровленню організму, по нормалізації ваги та корекції фігури. В процесі лікування кваліфіковані фахівці навчають вас принципам правильного харчування й основам здорового способу життя.

Для оздоровлення, наповнення сил і енергії, рибалки, прогулянки по сосновому реліктовому лісі, проведення часу на пляжі або просто відпочинку в колі сім'ї в тиші та спокої, санаторій «Курорт Орлівщина» – це ідеальний вибір для цього.

Крім лікування в санаторії пропонуються послуги з проведення конференцій та семінарів – для цього є зал, обладнаний проекторами, розрахований на велику кількість учасників.

За офіційними даними Державного комітету статистики України, санаторій «Курорт Орлівщина» визнаний кращим серед санаторно-курортних установ України і отримав статус «Підприємство року 2010», а мінеральна вода «Новомосковська» внесена в кадастр мінеральних вод України в 1998 році [35].

Основні напрямки санаторно-курортного лікування: лікування захворювань травної, ендокринної, серцево-судинної, опорно-рухової систем, патології обміну речовин, нервової системи.

Найважливішим принципом санаторно-курортного лікування є його комплексність - використання різноманітних природних лікувальних

факторів у поєднанні з фізіотерапевтичними процедурами, дієтотерапією, лікарськими та іншими лікувальними засобами і методами. Крім того, перебування на курорті дає можливість змінити звичні побутові умови або вирватися з лікарняної обстановки, що також є важливим психологічним фактором поліпшення стану здоров'я.

На території санаторію розташовані їдальня, ресторан, лікувальний корпус та чотири спальних корпуси загальною місткістю 950 ліжко-місць. Уся територія курорту освітлена та охороняється. Всі номери корпусів оснащені телевізором та холодильником, також у кожному номері є санвузол, а з крана біжить артезіанська вода. Санаторій має в своєму розпорядженні номери, обладнані багатофункціональними ліжками для людей з травмами хребта, для переміщення на візках є пандуси. Лікувальні процедури проводяться щодня (у вихідні та святкові дні), та при відключенні електрики. У лікарні також створено умови для обслуговування інвалідів.

В їдальні санаторію організовано 3-разове повноцінне, збалансоване за основними компонентами (білки, жири, вуглеводи, вітаміни, мікроелементи) харчування. Дієтичне харчування розроблено з п'яти раціонів, що відповідає 15 дієтам по Певзнеру.

Для дітей і відпочиваючих з цукровим діабетом і після операцій, в санаторії організовано роздільне харчування. Є можливість приготування протертих страв, дробове харчування, додаткова вечеря для відпочиваючих, які отримують інсулінотерапію. Щодня в раціоні м'ясні, рибні, молочні продукти, свіжі овочі, фрукти та соки.

Практикується «меню на замовлення» – кожен відпочиваючий може вибрати страви на свій смак із запропонованих варіантів. Ви можете вибрати дієтичне, комерційне харчування, замовити харчування для дітей.

В їдальні створені комфортні умови для прийому їжі: красива сервіровка, кондиціонери для підтримки мікроклімату, музичний супровід, ввічливий персонал та інше.

Для гостей санаторію на березі річки Самара розташований культурно-діловий комплекс – дерев'яний зруб «Козацька слобода» з танцювальним майданчиком, з відкритими і закритими залами, конференц-залом на 80 персон.

Особливо зручна «Козацька слобода» для проведення весіль, банкетів, корпоративних вечорів – адже заклад пропонує широкий спектр послуг з організації свят, у тому числі корпоративних та дитячих [35].

ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» надає приблизно 55 видів додаткових платних послуг. З них медичних послуг 50 видів, а побутових лише 5 видів. Медичні послуги відрізняються високою якістю та великою ефективністю. Щодо побутових додаткових послуг, то на курорті вони практично відсутні. Весь список – дискотека, більярд, дитячий клуб. Влітку відсутність розважальних послуг дещо зростає за рахунок функціонування пляжу на річці Самара. Відсутність розважальних послуг, що прикрашають дозвілля (особливо взимку), є основною причиною поганої заповнюваності курорту. Розробка та впровадження в життя ефективної дозвільної діяльності має стати пріоритетним напрямком у діяльності курорту.

У цьому сегменті провідні позиції займає найближча база відпочинку «Сонячна». Вона надає великий список додаткових платних послуг. «Санаторій «Курорт Орлівщина» на даному сегменті випереджає своїх конкурентів тільки в ціні на додаткові послуги (ціни найнижчі). За рештою показників (кількість послуг, додаткового харчування та платних дозвільних заходів) курорт відстає практично від усіх конкурентів, випереджаючи лише бази відпочинку, і те, за рахунок своїх великих розмірів.

Кількість та якість додаткових платних послуг безпосередньо впливає на якість проживання як відпочиваючих за путівками, так і простими рекреантами. Надання додаткових платних послуг як спосіб стимулювання попиту путівки курорту, а й прибутковий рід діяльності. Надання послуг з продажу літніх будиночків не пов'язане з основною діяльністю курорту лікуванням і націлене на туристів, що відвідують курорт.

Весь обсяг реалізації цієї послуги посідає на літні місяці, адже літні будиночки не призначені для зимового використання через відсутність опалення. У таблиці 2.1 наведено аналіз ефективності заповнюваності спальних корпусів.

Таблиця 2.1 – Аналіз ефективності заповнюваності спальних корпусів за 2020-2022 рр., %

Корпус	2020 р.	2021 р.	2022 р.
№1	64,5	74,3	93,2
№2	91,2	89,4	95,6
№3	45,6	56,7	100
№4	68,5	72,3	100
№5	74,5	71,2	100
№6	70,0	75,4	78,6
№7	76,8	75,2	89,5
Середнє значення	70,2	73,5	93,8

Джерело: складено автором за [35]

У 2022 р. середня заповнюваність корпусів була майже 100% за рахунок розміщення внутрішньо переміщених осіб та великої кількості соціальних путівок.

Середньорічна ефективність заповнюваності спальних корпусів, порівняно з 2020 роком, підвищилась на 23,7%, у тому числі за літній період 20,4%. Мінімальний відсоток завантаження спостерігався у січні – 18%, максимальне завантаження спостерігалось у червні – 95,9%.

Організаційну структуру підприємства складають медичний персонал спальних корпусів та водогрязелікарні, служба харчування (санаторна їдальня, кафе), матеріально-технічне постачання, адміністративно-господарська служба, технічна служба, бухгалтерія, відділ реалізації путівок, відділ економіки та планування, відділ кадрів, юридичний відділ, персонал

відділу культурно-масового обслуговування та інші. Організаційна схема досліджуваного санаторію представлена на рис. 2.1 (складові основного та допоміжного виробництва).

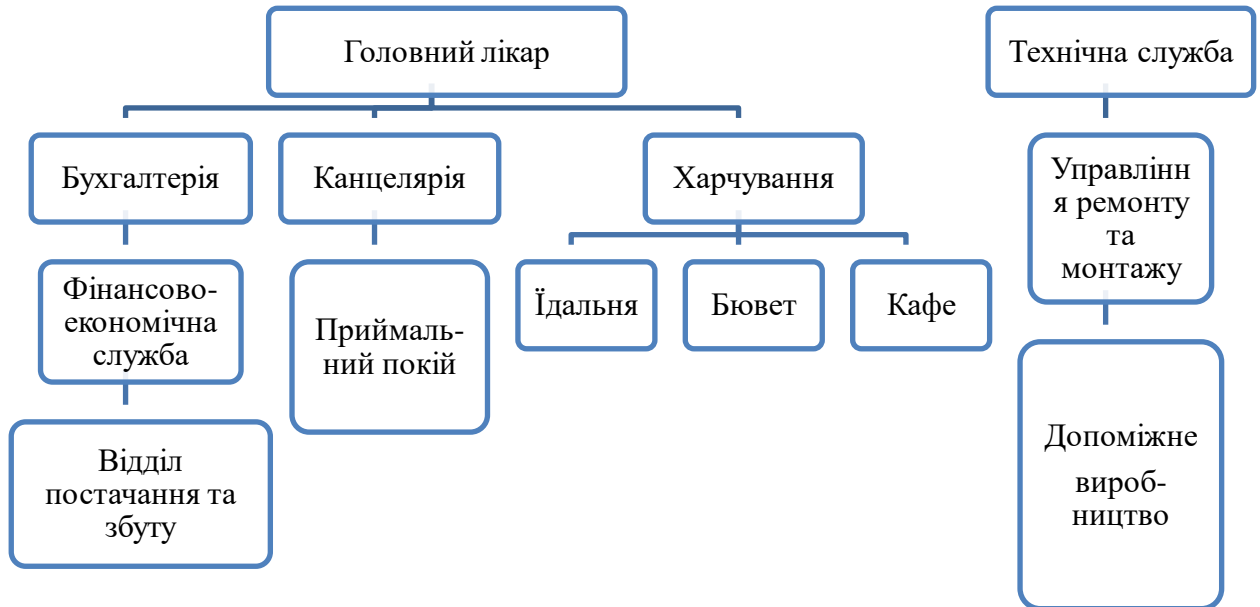


Рисунок 2.1 – Структура управління ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Джерело: сформовано автором за [35]

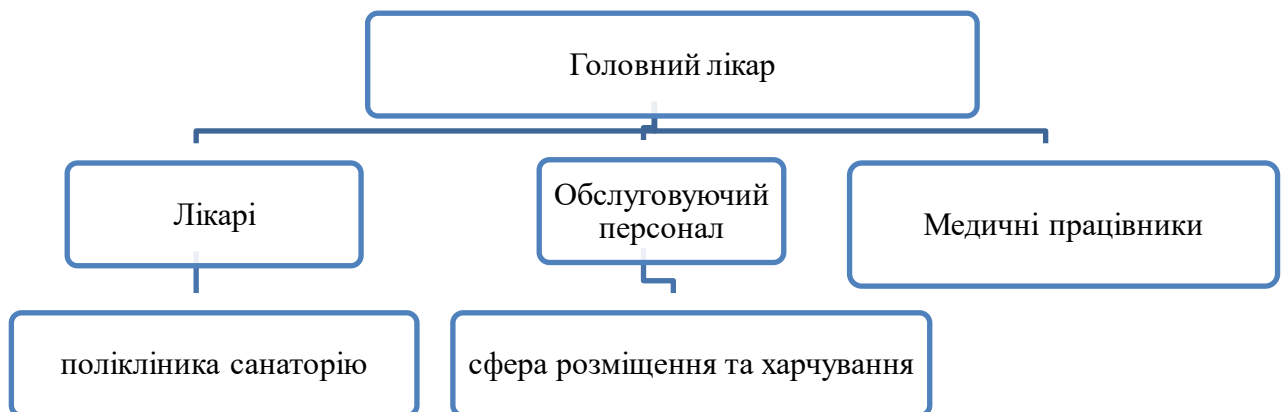


Рисунок 2.2 – Організаційна структура управління персоналом ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Джерело: сформовано автором за [35]

Основними споживачами путівок ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є підприємства та організації, туристичні фірми Дніпропетровської області, Придніпровського району, приватні особи тощо.

За звітний 2022 рік у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» було оздоровлено 6460 осіб, у тому числі за путівками за державним контрактом на санаторно-курортне лікування громадян України, які мають право на отримання набору соціальних послуг 884 особи, за дитячими путівками – 1888 осіб.

За кількістю комерційних санаторно-курортних путівок, що купуються, серед покупців у 2022 році наступна структура (рис. 2.2).

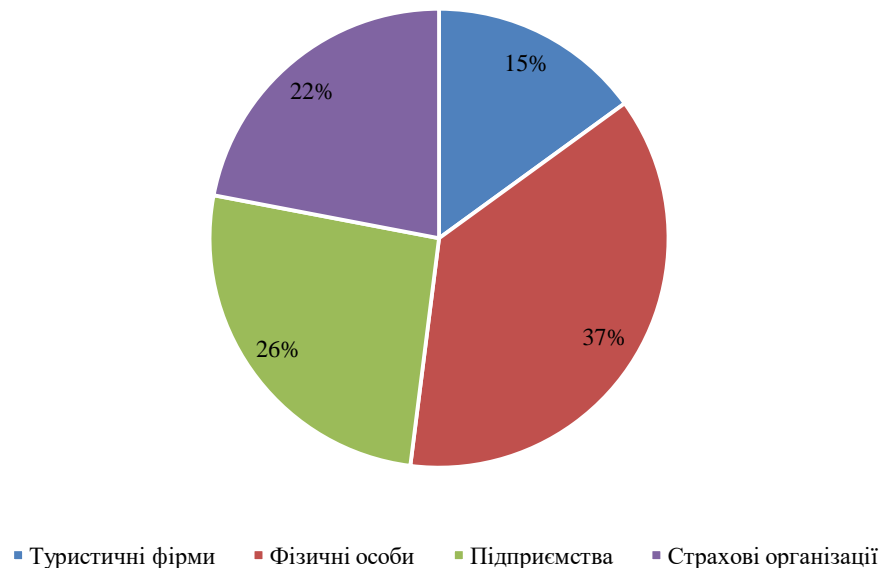


Рисунок 2.3 – Структура покупців оздоровчих путівок ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» в 2022 году, %

Джерело: сформовано автором за [35]

Наведені цифри свідчать про зміну споживчої структури ринку санаторно-курортних путівок, що склалася багато років. Відбувся перехід від централізованого придбання путівок фондами соціального страхування до придбання санаторно-курортних путівок туристичними фірмами та фізичними особами, а медичних послуг – страховими компаніями.

Слід зазначити, що за період 2020-2022 рр. обсяг реалізації путівок знизився по страхових компаніях у 3 рази, водночас активніше почали купувати путівки безпосередньо підприємства та фізичні особи.

Соціальний портрет відпочиваючого у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» визначено як сімейну людину із службовців віком від 30 до 60 років з вищою або середньою освітою.

Для збільшення продажів путівок, підвищення завантаження номерів необхідно залучати сегмент молодих споживачів, у яких санаторно-курортні послуги користуються незначним попитом. Очевидно, що лише комплексний підхід дозволить досягти високого терапевтичного ефекту та максимально задовольнити потреби клієнта. Це, у свою чергу, гарантує високу лояльність до повторних покупок і, як наслідок, досягнення високого середньорічного завантаження, високого середнього чека і посилення бренду санаторію.

Аналіз фінансового становища підприємства займає одне з ключових місць у системі фінансового аналізу, й те водночас його результати є основою прийняття конкретних управлінських рішень, вкладених у досягнення мети діяльності економічного суб'єкта. На різних етапах розвитку підприємства ці цілі можуть відрізнятися: досягнення платоспроможності, підвищення рентабельності капіталу, зростання ліквідності активів, забезпечення безперервності діяльності. Зокрема, під час фінансових криз окремі українські організації переживають проблеми із платоспроможністю. У подібній ситуації важливим є пошук шляхів генерування грошових коштів та ліквідація дефіциту фінансових ресурсів. Відповідно, розробка управлінських заходів, вкладених у підвищення рентабельності капіталу, буде актуальним завданням наступного етапу розвитку фірми. Для підприємств, що подолали фінансову кризу, першочерговим є завдання ефективного розпорядження наявними фінансовими ресурсами.

Проведемо аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні техніко-економічні показники діяльності досліджуваного санаторію за 2020-2022 рр.

№ з/п	Показник	Од. вим.	2020	2021	2022	Відхиленн я абсолютне 2022 р. до 2021 р.	Відхиленн я відносно 2022 р. до 2021 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	30542	33292	21687	-11605	65,1
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	27945	30396	19635	-10761	64,6
3	Витрати на 1 грн.	коп.	0,91	0,91	0,91	-0,008	99,2
4	Фінансовий результат: прибуток	тис. грн.	1128	1200	995	-205	82,9
5	Вартість основних засобів	тис. грн.	25102	26150	30046	3896	114,8
6	Фондоємність	грн/ грн	0,8	0,78	1,39	0,59996	176,3
7	Фондовіддача	грн/ грн	1,21	1,27	0,72	-0,5513	56,6
8	Фондоозброєність	тис.грн /особу	432,7	523	653,1	130,174	124,8
9	Обігові кошти підприємства	тис.грн	4433	6621	1412	-5209	21,3
10	Кількість операційних циклів	обертів	6,8	5,0	15,3	10,3	305,4
11	Тривалість операційного циклу	днів	52,2	71,5	23,4	-48,1	32,7
12	Чисельність персоналу	осіб	58	50	46	-4	92
13	Продуктивність праці персоналу	тис.грн / особу	526,6	665,8	471,5	-194,3	70,8
14	Рентабельність від реалізації продукції	%	4	3,9	5,1	1,12	128,4
15	Чистий прибуток	тис. грн.	902,4	962	816	-146	84,8
16	Рентабельність товарної продукції за чистим прибутком	%	3,2	3,2	4,2	0,991	131,3

Джерело: розраховано автором за [32]

Основна мета аналізу фінансового стану полягає в тому, щоб на основі об'єктивної оцінки використання фінансових ресурсів виявити внутрішньогосподарські резерви зміцнення фінансового стану та підвищення платоспроможності.

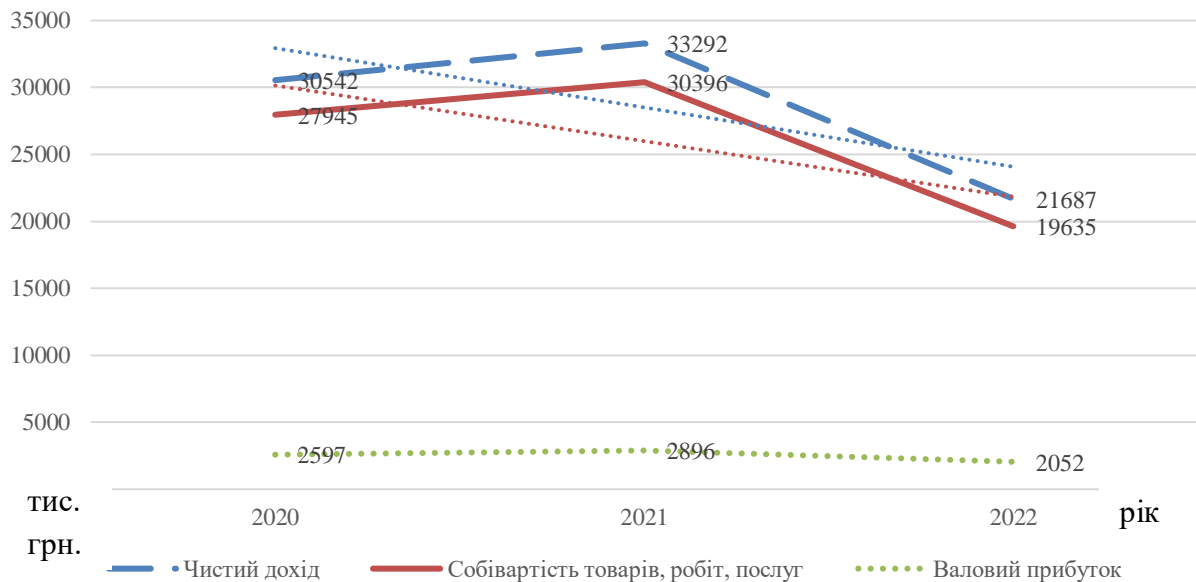


Рисунок 2.4 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у 2020-2022 рр., тис. грн.

Джерело: побудовано автором за [35]

Середньорічна вартість основних фондів зростає протягом трьох років. Ефективність використання основних фондів за три роки при цьому погіршується, про що свідчить скорочення фондівдачі та підвищення фондомісткості.

Коефіцієнт зносу свідчить про те, що у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» ступінь зношеності основних засобів становить дві треті. Основні фонди підприємства суттєво зношені. Це стосується як самих будівель корпусів, так і лікувального та діагностичного обладнання, яке використовується в роботі.

Чисельність персоналу щорічно скорочується. Ефективність використання трудових ресурсів протягом трьох років знижується з 526 тис.

грн. / особу у 2020 році до 471,5 тис. грн. / особу у 2022 році.

Прибуток від реалізації послуг скорочується на 17% (205 тис. грн.) за рахунок скорочення обсягу наданих послуг на 10761 тис. грн. (35%). Чистий прибуток підприємства становить 816 тис. грн. Досліджуваний санаторій зацікавлений у збільшенні прибутків і в подальшому підвищенні матеріального стимулу працівників.

Ефективність використання обігових коштів суттєво зростає, про що свідчать показники оборотності (показник за аналізований період зріс майже в 3 рази) та тривалості операційного циклу (показник скоротився на 48 днів).

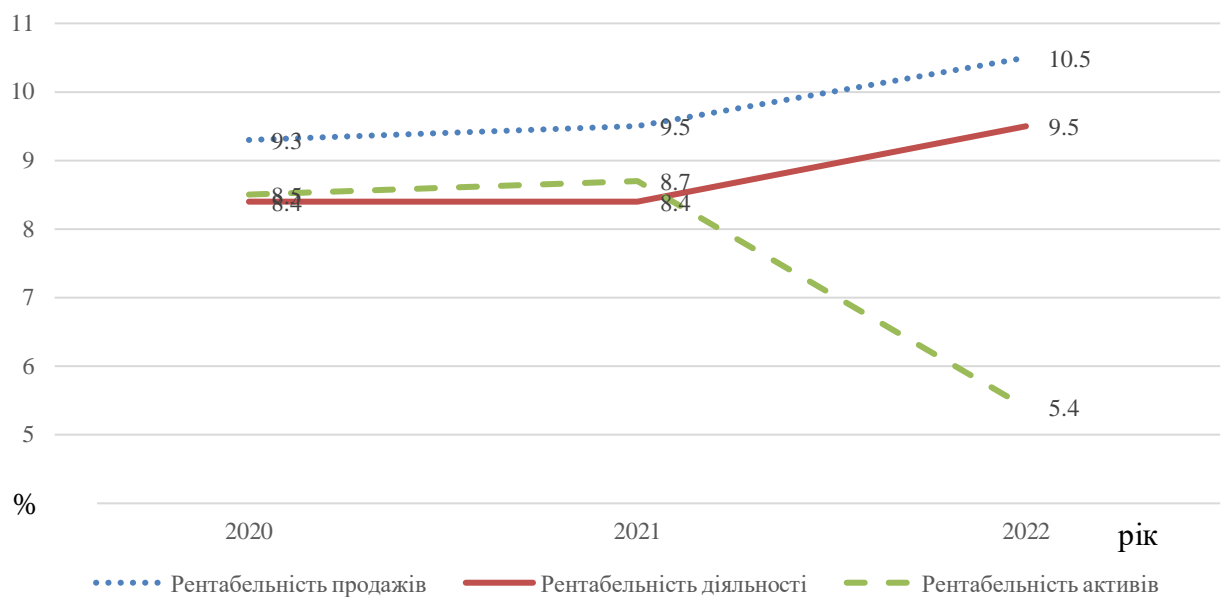


Рисунок 2.5 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у 2020-2022 рр., %

Джерело: побудовано автором за [35]

Показник загальної рентабельності має додатне значення у 2022 р. Це підкреслює необхідність подальшого пошуку можливостей задля збільшення обсягу продажів лікувально-оздоровчих та додаткових послуг для підвищення фінансового результату.

Проаналізувавши основні техніко-економічні показники, можна сказати, що підприємство є прибуткове, але внаслідок суттєвого зниження обсягу

санаторно-курортних послуг відбувається скорочення фінансового результату у 2022 р.

Таким чином, ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є прибутковим, проте ефективність його в динаміці знижується.

Динаміка та структура витрат ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» представлені на рис. 2.7.

Витрати на виробництво продукції протягом 2020-2022 року постійно зростають, що обумовлюється зростанням обсягу санаторно-курортних послуг протягом 2020-2022 рр. У 2022 р. відбувається суттєве скорочення доходу підприємства.

Аналіз структури витрат на санаторно-курортні послуги (рис. 2.6) показав, перше місце за часткою у загальних витратах займають витрати на матеріальні ресурси (55%). Важливо відмітити, що грошова сума та частка матеріальних витрат поступово знижуються протягом 2020-2022 рр.

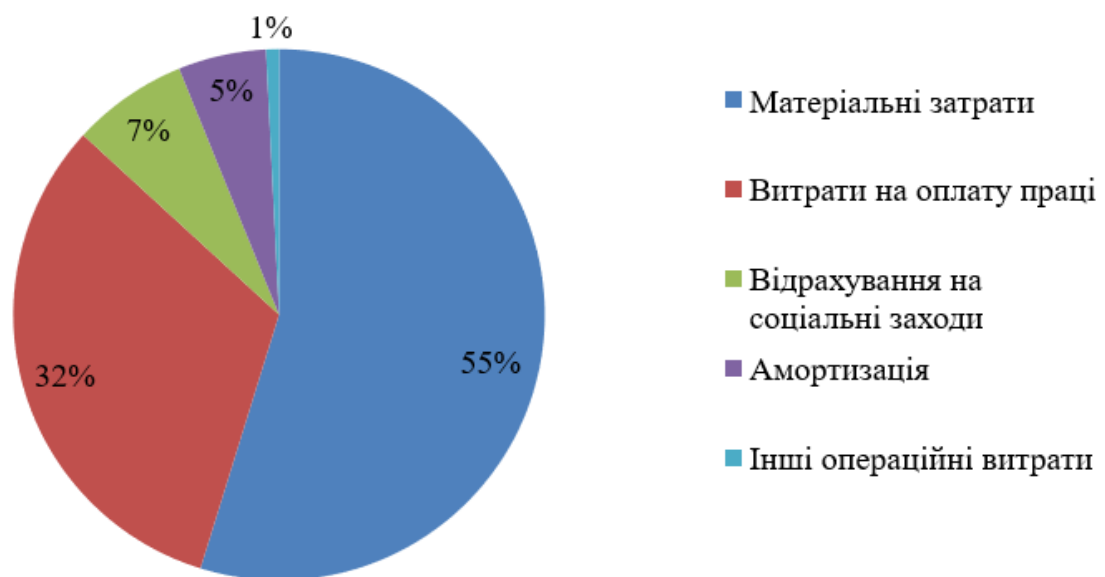


Рисунок 2.6 – Аналіз структури витрат ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» 2022 р.

Джерело: сформовано автором за [35]

На другому місці у витратах з надання послуг займають витрати на оплату матеріалів (в середньому 32% загальних витрат), серед них більше

всього витрат направляється на основну частину заробітної плати.

Незначну частку у витратах виробництва займає амортизація (в середньому 5%), проте грошова сума та частка витрат на амортизацію зменшується протягом 2020-2022 рр., що свідчить зменшення використання амортизаційних нарахувань та скорочення фонду для оновлення технічної бази санаторію.

Аналіз фінансового стану починають із вивчення складу та структури майна підприємства за даними бухгалтерського балансу. Показники структурної динаміки відбивають частку участі кожного виду майна у зміні сукупних активів. Їх аналіз дозволяє зробити висновок про те, в які активи вкладені знову залучені фінансові ресурси або які активи зменшилися за

Як свідчить проведений аналіз має місце посилення господарського потенціалу санаторію, на що вказує збільшення активів на 10,14%, у досліджуваного санаторію збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна (необоротних та оборотних активів).

Таблиця 2.3 – Горизонтальний аналіз активів ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у 2020-2022 рр., тис. грн.

Показник	2020 р.	%	2021 р.	%	2022 р.	%	Абсолютний приріст 2022 до 2021, +/-	Відносний приріст 2022 до 2021, %
Незавершені капітальні інвестиції	1253	4,1	1693	4,9	6519	17,1	4826	285,06
Основні засоби	25102	81,3	26150	75,7	30046	79,0	3896	14,9
Необоротні активи	26435	85,6	27927	80,8	36640	96,3	8713	31,2
Гроші та їх еквіваленти	2353	7,6	4088	11,8	450	1,2	-3638	-88,99
Оборотні активи	4433	14,4	6621	19,2	1412	3,7	-5209	-78,67
Активи	30868	100,0	34548	100,0	38052	100,0	3504	10,14

Джерело: складено автором за [35]

Той факт, що активи зростають в умовах скорочення доходу від продажу товарів і послуг, вказує на необхідність пошуку резервів оптимізації поточної структури активів.

Збільшення суми балансу зумовлене зростанням необоротних активів (+31,2%). Збільшується наявні джерела фінансування задля залучення активів, що зумовлено зростанням короткострокових зобов'язань (+41,87%).

Необоротні активи санаторію складають левову частину 96%, з них основні засоби – 79%, незавершені капітальні інвестиції – 17%, обігові кошти складають майже 5%.

Таблиця 2.4 – Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у 2020-2022 рр., тис. грн.

Показник	2020 р.	%	2021 р.	%	2022 р.	%	Абсолютний приріст 2022 до 2021, +/-	Відносний приріст 2022 до 2021, %
Зареєстрований (пайовий капітал)	6886	22,3	6886	19,9	6886	18,1	–	–
Додатковий капітал	17056	55,3	17056	49,4	17056	44,8	–	–
Власний капітал	26227	85,0	25945	75,1	25847	67,9	-98	-0,38
Довгострокові зобов'язання	–	–	–	–	–	–	–	–
Зобов'язання за одержаними авансами	253	0,8	188	0,5	3034	8,0	2846	1513,83
Зобов'язання із внутрішніх розрахунків	197	0,6	4635	13,4	6635	17,4	2000	43,15
Короткострокові зобов'язання	4641	15,0	8603	24,9	12205	32,1	3602	41,87
Баланс	30868	100,0	34548	100,0	38052	100,0	3504	10,14

Джерело: розраховано автором за [35]

Факт скорочення суми власного капіталу вказує на зниження рівня благополуччя власників. Зростання загальної суми зобов'язань забезпечує

більш повне розкриття наявного потенціалу досліджуваного санаторію, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Спостерігається зниження фінансової незалежності досліджуваного санаторію, про це свідчить негативна динаміка коефіцієнта фінансової автономії. На кінець 2021 р. підприємство спроможне самостійно профінансувати 67,93% своїх активів.

Валюта балансу загалом має позитивну динаміку на 3602 тис. грн з 2020 р., що вказує на збільшення обсягів діяльності підприємства.

Таблиця 2.5 – Показники стійкості та платоспроможності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у 2020-2021рр., частка одиниці

Показник	2020	2021	2022	Абсолютний приріст 2022 до 2021, +/-	Відносний приріст 2022 до 2021, %
Фінансова автономія	0,71	0,75	0,68	-0,07	-9,55
Поточна ліквідність	3,21	3,25	3	-0,24	-7,52

Джерело: розраховано автором за [35]

Коефіцієнт поточної ліквідності знаходиться в межах 3,0, що вище нормативної межі, це вказує на низьку імовірність втрати платоспроможності у найближчих періодах. Відбувається зниження чистого доходу від реалізації санаторно-курортних послуг на 34,86%, що вказує на низьку конкурентоспроможність в динамічному середовищі.

Отже, структуру балансу ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» можна вважати задовільною. Підприємство не залежить від зовнішніх джерел фінансування (немає позикових банківських коштів), проте є висока сума та частка кредиторської заборгованості, що негативно позначається на діловій репутації підприємства.

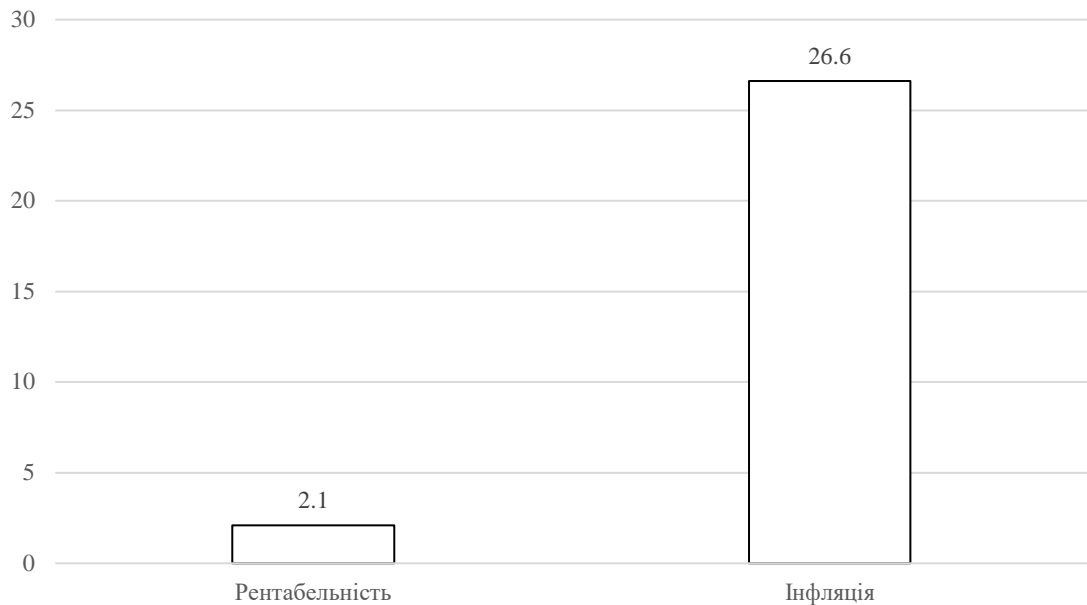


Рисунок 2.7 – Співставлення рентабельності активів ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з інфляцією в Україні у 2022 р., %

Джерело: побудовано автором

Результати господарської діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» залежать передовсім від ефективності використання трудових ресурсів – найбільш активного і, власне, вирішального фактора. Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів надання санаторно-курортних послуг, ефективному використанню основних засобів, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

Аналіз забезпеченості ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» персоналом проведемо способом порівняння чисельності працівників за категоріями із показниками, що були досягнуті в минулих періодах. Це дає можливість визначити рівень виконання завдання, а також динаміку показників.

Працівники підприємства за характером участі розподіляються на працівників основної діяльності і невиробничий персонал, який зайнятий в обслуговуючих та інших підрозділах.

До працівників основної діяльності відносять такі категорії: керівники, лікарі, середній медичний персонал, молодший медичний персонал, педагогічний персонал, молодший обслуговуючий персонал, персонал охорони і робочі.

Постачальником послуг є санаторно-курортні заклади, які як надавачі медичних послуг повинні відповідати визначеним державою критеріям [18].

На 31.12.2023 р. облікова чисельність працівників ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» становила 46 осіб. Облікова чисельність робітників санаторію відповідно до заходів по доведенню чисельності до оптимальної за 2019–2021 рр. зменшилась (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Оцінка забезпечення ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» персоналом

Категорії персоналу та обсяг наданих послуг	2020	2021	2022	Відхилення 2022 р. від 2020 р.
Всього персоналу, осіб, у т. ч.	58	50	46	-12
Працівники основної діяльності, із них:	50	43	39	-11
- лікарі;	19	15	15	-4
- середній медичний персонал;	10	10	10	0
- молодший медичний персонал;	13	12	9	-4
- керівники.	8	6	5	-3
Працівники допоміжної діяльності, осіб	8	7	7	-1
Обсяг наданих санаторно-курортних послуг, тис. грн.	30542	33292	21687	-8855
Продуктивність праці, тис. грн.	526,6	665,8	471,5	-55,13

Джерело: розраховано автором за [35]

Понад половина співробітників ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» – жінки. У 2021 році найбільша частка співробітників (29,95%) була у віці 41-50 років. У 2022 році ця частка знизилася до 29,17% за рахунок збільшення частки молодших співробітників.

Більше половини співробітників ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» мають вищу освіту, але ця частка знижується. У зв'язку з незадоволеністю умов праці, існуючої системи мотивації, наявна плінність кадрів для підприємства відбулася, переважно, з допомогою групи співробітників, які пропрацювали цьому підприємстві понад п'ять років.

Це дуже негативний момент, адже новоприбулих людей необхідно навчати, вводити у курс справи, що тягне у себе додаткові витрати на пошук і залучення співробітників, навчання. У молодих і малодосвідчених співробітників спочатку низька продуктивність праці.

З табл. 2.5 видно, що на підприємстві за 2020–2022 рр. відбулося скорочення персоналу, як у цілому, так і за окремими категоріями працівників. Так, облікова чисельність усього персоналу зменшилась на 12 осіб, у тому числі працівників основної діяльності – на 11 осіб, робітників – на 1 особу.

Отже, чисельність персоналу у поступовій динаміці збільшується. Більшість співробітників – це фахівці віком близько 50 років та працюють на підприємстві понад п'ять років.

2.2 Стан внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Основне завдання аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища полягає у зниженні невизначеності у діяльності підприємства та виявленні актуальних перспективних сторін функціонування організації, що сприяють забезпеченню стратегічного успіху [10].

У цьому актуальність дослідження зумовлена необхідністю проведення аналізу організації санаторного типу з виявлення стратегічних напрямів розвитку організації.

Основна мета дослідження аналізованого санаторію полягає у визначенні можливостей та напрямки розвитку організації.

У ході дослідження використано методи аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища організації: STEP-аналіз, SWOT-аналіз, SNW-аналіз; матриця порівняння із конкурентами, матриця БКГ.

Аналіз внутрішнього середовища організації передбачає аналіз послуг санаторію за допомогою матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ) (рис. 2.8).

		Питома вага на ринку послуг	
		висока	низька
Темп зростання попиту	високий	Важкі діти	Зірки
		путівки «вихідного дня»	«Путівка на відпочинок» та «путівка на лікування» в святковій канікулярний період
	низький	Собаки	Дійні корови
		«Путівки на відпочинок та лікування» у міжсезоння період	«Путівка на відпочинок» та «путівка на лікування» в літній період відпусток

Рисунок 2.8 – Матриця БКГ видів послуг ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Джерело: складено автором

«Важкі діти» – на цій стадії знаходиться продаж путівок «Вихідного дня». На цьому етапі вивчаються стереотипи споживача, якісно та кількісно розважальні програми та послуги; реклама має бути інформативною.

«Зірки» – на цій стадії знаходиться така послуга, як «Путівка на відпочинок» та «Путівка на лікування» у святкові дні та канікули. Путівки пропонуються на весь святковий період (вісім – десять днів).

«Дійна корова» – на цій стадії знаходиться послуга «Путівка на відпочинок» та «Путівка на лікування» у літній період відпусток. Путівки реалізуються на тривалий період, не більше чотирнадцяти днів. Реклама носить нагадує і підкріплює характер.

«Собаки» – на цій стадії знаходяться «Путівки на відпочинок та лікування» у міжсезонний період: осінь, зима, весна.

Для покращення позицій цієї послуги необхідно створити потребу у відпочинку в цей період як ніколи, тому що осінь, зима та весна періоди, коли людина має дуже подбати про своє здоров'я. У цей період необхідно реалізувати пропозиції із цікавої розважальної програми, пропозицій активного відпочинку.

Аналіз внутрішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» за допомогою методики SNW, заснованої на виявленні найбільш значущої інформації про внутрішнє середовище компанії за заданими стратегічними позиціями та їх оцінку за критерієм «добре-нейтрально-погано» для прийняття стратегічних рішень (табл. 2.7).

Результати SNW аналізу свідчать, що ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» не має стабільних сильних стратегічних позицій. Слабкими сторонами організації є: організаційна структура, рівень менеджменту. Нейтральними сторонами діяльності організації є: стратегія санаторію, конкурентоспроможність послуг, фінансовий стан, інформаційна технологія, інновації, рівень маркетингу.

Аналіз можливостей ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» необхідно розпочати з аналізу довкілля організації за допомогою STEP-аналізу становища організації.

Таблиця 2.7 – SNW-аналіз внутрішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Найменування стратегічної позиції	Якісна оцінка позиції		
	Strong (сильна)	Neutral (нейтральна)	Weak (слабка)
Стратегія організації		+	
Бізнес-стратегії		+	
Організаційна структура			+
Загальне фінансове становище		+	
Конкурентоспроможність послуг		+	
Структура витрат (рівень собівартості)	+		
Інформаційна технологія		+	
Інновації		+	
Здатність до лідерства персоналу		+	
Рівень маркетингу		+	
Рівень менеджменту			+
Якість персоналу	+		
Якість торгової марки	+		
Репутація на ринку	+		
Репутація як роботодавця	+		
Корпоративна культура		+	

Джерело: складено автором

СТЕР-аналіз виявив найбільш значущі чинники, що впливають діяльність організації:

- переваги споживачів у сфері санаторних послуг впливають на ефективність роботи організації;
- недостатній рівень підготовки кадрів зумовлює низьку якість обслуговування клієнтів;
- відсутність необхідної кількості комфортних приміщень не дозволяє санаторію бути конкурентоспроможним;
- нерозвинена інфраструктура ринку санаторних послуг обумовлює завищення цін на проживання та медичні послуги [7].

Основним цільовим сегментом ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є люди із захворюваннями опорно-рухового апарату, периферичною нервовою системою, нирок, сечовивідних шляхів, верхніх дихальних шляхів, судинних захворювань.

Сегмент споживачів аналізованої організації за статевою ознакою характеризується середньою віковою групою, саме: чоловіки – 44 %, жінки – 56 % у віці 45-75 років. Максимальний пік (60%) відвідуваності санаторію батьків із дітьми посідає червень-липень.

Наступним елементом зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є постачальники. Підприємство співпрацює з багатьма постачальниками. Найбільші та значні з них представлені в таблиці 2.8.

Взаємодія з цими постачальниками займається відділ постачання, в якому працюють менеджери постачання. Їхні обов'язки розподілені, проте вони повинні співпрацювати і разом вирішувати ті проблеми, що виникають.

Кожен із них забезпечує необхідні підприємству сировину та матеріали. Підприємство взаємодіє з деякими постачальниками щодо нещодавно. У роботі з ними іноді були затримки в поставці матеріалів, але, в цілому, поставка відбувається справно і з тією кількістю, яку підприємство замовляє. У цілому нині, організація закупівель і поповнення ресурсів до виконання комерційної діяльності для підприємства ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» відбувається в такий спосіб.

На початку, з підрозділу до відділу постачання в електронному вигляді надходить заявка на придбання матеріалів. Менеджери із постачання збирають інформацію про наявність даного матеріалу та роблять запит на склад.

Таблиця 2.8 – Постачальники підприємства ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Постачальник	Сировина, матеріали
ТОВ «АгроПродукт»	Молоко, молочні продукти
ТОВ «Хлібокомбінат №11»	Хлібобулочні вироби
ТОВ «Стандарт»	Крупи, макарони, цукор
ТОВ «Велике пузо»	Консерви
ТОВ «Прем'єр Трейд»	М'ясо
ТОВ «Морський»	Риба
ТОВ «Гарс»	соки, вода, чай, кава, алкогольні напої
ТОВ «Фрегат»	послуги зв'язку
ДТЕК Дніпровські електромережі	електроенергія
ТОВ «Юніс»	спецодяг
ТОВ «Папірус»	канцтовари

Джерело: складено автором

Підприємство ТОВ Санаторій «Курорт Орлівщина» здійснює поповнення сировини та матеріалів переважно 1 раз на тиждень. Тобто відділ постачання планує обсяг замовлення такий, щоб вистачило запасів для роботи курорту на один тиждень. Виняток становлять продукти харчування, що швидко псуються (хліб, молоко, зелень і т.п.). Їхня доставка здійснює щодня. Далі, після того, як заявку було оброблено, формується замовлення. Він заноситься у спеціальні форми та направляється постачальнику. Замовлення на купівлю матеріалів надсилається електронною поштою або факсом. Постачальник доставляє замовлення складу даного підприємства, де здійснюється перевірка за кількістю і вибіркова перевірка за якістю продукції, і матеріали, що надійшли, заносяться до баз даних. Спецодяг (для

кухарів, технічних працівників, прибиральників приміщень) закуповується 1 раз на рік. Канцелярські товари, папір, картриджі для принтерів тощо. закуповується у ТОВ «Папірус» у міру потреби.

Заключний елемент довкілля – конкуренти. Конкуренти ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у Дніпропетровській області: ДП «Санаторій «Дніпровський» (Дніпропетровська обл., м. Кам'янське, вул. Гастелло, 2); ДП Санаторій «Славутич» (Дніпропетровська обл., м. Верхньодніпровськ); ТОВ Санаторій «Сонячний» (Дніпропетровська обл., Павлоградський р-н, с. Вербки вул. Лісова, 3).

Таблиця 2.9 – Порівняння конкурентоспроможності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з основними конкурентами Дніпропетровської області

Основні конкуренти / пріоритетні критерії порівняння	ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	ДП «Санаторій «Дніпровський»	ДП Санаторій «Славутич»	ТОВ Санаторій «Сонячний»
Цінова доступність	5	6	7	5
Лікувальна база	8	8	5	6
Транспортна віддаленість	5	5	4	3
Імідж установи	8	7	6	5
Наявність інноваційних програм	5	8	8	6
Зручність номерного фонду	6	8	5	8
Якість харчування	7	6	7	5
Інфраструктура	8	7	6	5
Маркетингова активність	7	7	5	8
Відношення персоналу	7	7	8	6
Сервіс	8	7	6	8
Разом	74	76	67	65

Джерело: складено автором

Матриця порівняння ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з конкурентами представлена у табл. 2.9:

1. Лікувальна база, інфраструктура та маркетингова активність, цінова доступність, інноваційні програми визначені на підставі даних, представлених на офіційних сайтах санаторіїв;

2. Показник транспортної віддаленості встановлено виходячи з віддаленості в кілометрах від центру міста, завантаженості та зручності транспортної розв'язки на підставі відгуків автомобілістів;

3. Імідж установи, зручність номерного фонду, якість харчування, відношення персоналу та показники сервісу визначені на підставі відгуків, представлених на сайтах.

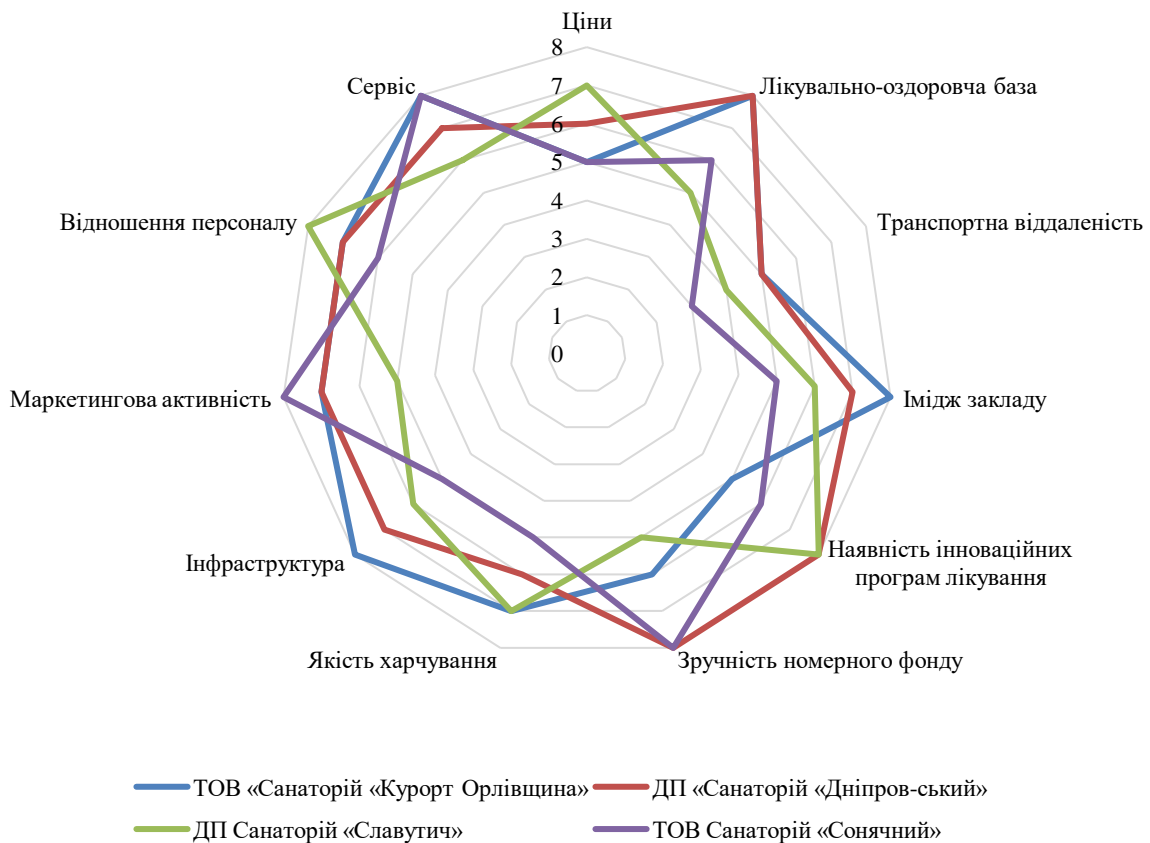


Рисунок 2.9 – Діаграма порівняння конкурентоспроможності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з основними конкурентами Дніпропетровської області

Джерело: складено автором

SWOT-аналіз ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» визначає сильні та слабкі можливості, сильні та слабкі загрози (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – SWOT-аналіз ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

	Можливості	Загрози
	<ul style="list-style-type: none"> – вигідне місце розташування; – комплекс додаткових послуг; – можливість підвищення клієнтського потоку за допомогою роботи з цільовими сегментами потенційних споживачів; – систематичне оновлення медичного обладнання; – високий рівень кваліфікації медичного персоналу; – фінансування програм реабілітації військових та ВПО державою та міжнародними організаціями. 	<ul style="list-style-type: none"> – нестабільність соціально-економічної та політичної ситуації; – посилення конкуренції з боку більш оперативно пристосовуються до змін споживчих переваг суперників.
<p>Сильні сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> – наявність стійкої клієнтської бази; – наявний потенціал для виходу на незайняті сегменти ринку; – можливість удосконалення та розширення асортименту послуг, що надаються 	<p>Сильні сторони та можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> – розширення бази клієнтів. – створення нових видів послуг. – організація курсів підвищення кваліфікації; – використання нових типів реклами. 	<p>Сильні сторони та загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> – розширення асортименту послуг боротьби з конкурентами; – створення нових ідей обслуговування клієнтів для лідерства, порівняно з існуючими санаторіями.
<p>Слабкі сторони</p> <ul style="list-style-type: none"> – відсутність чіткої стратегії поведінки на ринку санаторних послуг; – слабка рекламна кампанія; – невисокий рівень сервісу з боку обслуговуючого персоналу; – поточний фінансовий стан організації (низькі показники рентабельності); – слабка диференційованість послуг на ринку. 	<p>Слабкі сторони та можливості</p> <ul style="list-style-type: none"> – поява регіональних агенцій; – пошук нових шляхів залучення клієнтів; – залучення фінансового менеджера для реалізації стратегії зростання. 	<p>Слабкі сторони та загрози</p> <ul style="list-style-type: none"> – боротьба з організаціями-конкурентами; – немає цілого маркетингового відділу для конкурентної боротьби.

Джерело: розроблено автором

Згідно з даними табл. 2.9 визначено, що ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» достатньо конкурентоспроможний і застосовує стратегію лідерства – це конкурент з великою часткою ринку, який обирає поведінку, не погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами.

Вплив таких чинників довкілля як зміна переваг споживачів надають негативний вплив на ефективність діяльності санаторію. Перетворити цей негативний вплив санаторій «Курорт Орлівщина» може, використовуючи такі сильні сторони: великий досвід роботи на ринку санаторних послуг та вигідне розташування.

Слабкими сторонами є: прив'язка до сезонних коливань при наданні послуг у цій сфері; незадовільний поточний фінансовий санаторій, що характеризується відсутністю зростання та низькими показниками рентабельності; високе конкурентне середовище у регіоні; необхідність фінансових вливань розширення бізнесу з допомогою будівництва нових корпусів; слабка диференційованість послуги на ринку; недостатньо активна робота з маркетингу послуги; недостатньо активна робота щодо підвищення впізнаваності бренду.

У той самий час для перетворення слабких сторін діяльності санаторію його переваги можна використовувати можливості зовнішнього середовища, саме: залучення молодих перспективних фахівців; підвищення рівня якості обслуговування; розширення спектру послуг; залучення нових груп споживачів.

Основними факторами ризику, що впливають на діяльність ТОВ «Курорт Орлівщина», є:

1. Сезонний попит на послуги санаторію.
2. Висока конкуренція на ринку санаторно-курортних послуг:
 - необхідно постійно вести пошук нових партнерів, розширювати власну дилерсько-дистриб'юторську мережу, що забезпечує реалізацію санаторно-курортних послуг;
 - збільшити завантаження санаторію в осінньо-зимовий період;

– підвищити значимість своїх послуг для споживача, надавати споживачеві послуги вищої якості, ніж колись або які мають нові властивості, ніж раніше.

3. Старіння матеріально-технічної бази санаторію та, як наслідок, збільшення витрат на ремонтні роботи та придбання обладнання.

4. Дефіцит висококваліфікованих кадрів: необхідна постійна перепідготовка, підвищення кваліфікації персоналу.

5. Фінансові ризики: необхідно поповнення власних оборотних засобів та підтримання ефективної господарської діяльності за рахунок збільшення обсягів реалізації послуг, що надаються, зниження витрат виробництва.

6. Правові ризики: необхідне суворе дотримання договірної дисципліни.

Крім ризиків, безпосередньо пов'язаних із господарською діяльністю підприємства, можливий негативний вплив форс-мажорних обставин загальноекономічного та природного характеру. Таким чином, оздоровниці Новомосковського району роблять вагомий внесок у формування позитивного іміджу Дніпропетровської області.

Для того, щоб бути затребуваними санаторно-курортними підприємствами на туристичному ринку, а також підвищити якість своїх послуг, вони беруть участь у найбільших галузевих виставках, міжнародній спеціалізованій виставці для інвалідів. З кожним роком відбувається поступове збільшення додаткових культурно-оздоровчих послуг.

На основі вищепереліченого можна дійти висновку, що сучасна ситуація на туристському ринку санаторно-курортних послуг Дніпропетровської області характеризується зростаючим попитом як на лікувально-оздоровчі послуги, так й у розширення номенклатури додаткових послуг з організації дозвілля населенню.

Таким чином, «Курорт Орлівщина», маючи великий досвід на ринку, у конкурентній боротьбі поступається за деякими позиціями. Необхідно вжити заходів щодо підвищення конкурентоспроможності послуг та організації в

цілому, що дозволить залучити нових клієнтів, утримати старих клієнтів, розширити ринок збуту та підвищити обсяги продажу.

В результаті аналізу стратегічних можливостей організації виявлено, що ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» використовує базову стратегію «Стратегія проникнення на ринок». Така стратегія є не ефективною для ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Основна стратегічна мета санаторію конкретизується за функціональними підсистемами (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Функціональні цілі ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Напрямок	Заходи
Маркетинг	Розширення кола клієнтів санаторію з допомогою: освоєння нових ринків збуту путівок; встановлення прямих договорів із підприємствами обслуговування їх працівників; організації дитячих заїздів під час шкільних канікул із кваліфікованим медичним обстеженням.
Виробництво	Розширення прийому пацієнтів на 20% із досягненням проектною заповнюваності на рівні 90%. Розширення асортименту медичних та розважальних послуг. Зниження собівартості путівок як основи забезпечення їхньої доступності населенню. Удосконалення діагностики та методики профільного лікування.
Інновації	Розробка методики лікування пацієнтів на короткий термін (10-14 днів) прийому бальнеопроцедур. Організація обстеження для заповнення санаторно-санаторної картки. Розробка програми оздоровлення дітей у санаторії.
Персонал	Вдосконалення системи мотивації праці. Підвищення кваліфікації медичного персоналу та обслуговуючого персоналу. Забезпечення працівників якісним медичним обслуговуванням. Створення сприятливих умов праці та відпочинку працівників.
Фінанси	Зберігати та підтримувати на необхідному рівні всі види фінансових ресурсів. Реалізовувати національні та міжнародні гранти, націлені на реабілітацію військових та ВПО

Джерело: складено автором

Розглядаючи базову стратегію, що забезпечує перехід санаторію з одного стану до іншого, передбачається застосування стратегії зростання.

Реалізація даної стратегії передбачає здійснення заходів повного охоплення, але з певною спеціалізацією, необхідно розширювати перелік послуг, що надаються, своєчасно реагувати на появу інноваційних медичних технологій, покращувати якість обслуговування, залучати нових користувачів послуг, спонукати споживачів послуг до більш частого користування послугами.

У стратегії зростання необхідно виділити стратегію, що стосується функціональної підсистеми «Інновації», яка передбачає ефективне управління внутрішніми ресурсами санаторію, застосовуючи інноваційні програми лікування або додаткові послуги реабілітаційного характеру.

Сьогодні обсяг і якість послуг у більшості санаторно-курортних установ Дніпропетровської області досить високий. Деякі здравниці за можливостями та різноманітністю застосування науково обґрунтованих медичних методик не мають собі рівних не тільки в нашій країні, а й за кордоном. Але подальший розвиток санаторно-курортних комплексів Дніпропетровської області передбачає підвищення рівня комфортності номерного фонду, приміщень санаторіїв та курортних територій для відпочинку, поліпшення сервісу, задоволення співвідношенням ціни та якості санаторно-курортного, що відповідають світовим стандартам, зниження вартості дорожньо-транспортних перевезень.

2.3 Аналіз впливу інвестиційних витрат на фінансовий результат ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Стохастичні зв'язки, котрі характеризуються взаємодією середніх значень факторних та результативної ознак, називаються кореляційно-регресійними. Такі зв'язки досліджуються за допомогою кореляційно-регресійного аналізу [14].

Задачі кореляційно-регресійного аналізу зводяться до вимірювання тісноти зв'язку між ознаками, визначення невідомих причинних зв'язків

(причинний характер яких має бути з'ясований за допомогою теоретичного аналізу) та оцінки факторів, що роблять найбільший вплив на результативну ознаку. Завданнями регресійного аналізу є вибір моделі (форми зв'язку), встановлення ступеня впливу незалежних змінних на залежну і визначення розрахункових значень залежної змінної (функції регресії).

Прийнято рішення проаналізувати фінансову інформацію ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» (дані балансу та Звіту про Фінансові результати за 2019-2022 рр.) і виявити факторний зв'язок між фінансовим результатом підприємства (результативна ознака) і витратами на модернізацію (ремонт) функціонуючих основних засобів та придбання нових основних засобів (факторні ознаки).

Проведемо регресійно-кореляційний аналіз та визначимо тісноту зв'язку між показниками прибутку та витратами на модернізацію виробництва та вартістю матеріальних витрати (табл. 2.12).

Перейдемо до кореляційного аналізу, метою якого являється визначення тісноти зв'язку між факторами, коефіцієнт кореляції визначається наступним чином:

$$r[X, Y] = \frac{K[X, Y]}{\sigma[X] \sigma[Y]} \quad (2.1)$$

Коефіцієнт кореляції між фінансовим результатом та витратами на модернізацію існуючих основних засобів – $r[x_1, y] = 0,91$. Коефіцієнт кореляції між фінансовим результатом та витратами на новопридбані основні засоби складає – $r[x_2, y] = 0,87$.

У першому та другому випадку має місце тісний прямий кореляційний зв'язок (такий, коли зростання однієї ознаки веде до зростання іншої ознаки), між результативною та факторною ознакою.

Найважливішою характеристикою кореляційного зв'язку є лінія регресії, тобто функція, котра пов'язує середні значення X та Y (фінансових результатів Y від витрат на модернізацію (ремонт) X_1 , ($i = \overline{1, n}$, $n = 8$ – кількість

періодів, що розглядаються)). Для розрахунку коефіцієнтів a_0 та a_1 складається та розв'язується система рівнянь:

$$\sum y = N \cdot a_0 + a_1 \cdot \sum x \quad (2.2)$$

$$\sum x \cdot y = a_0 \cdot \sum x + a_1 \cdot \sum x^2 \quad (2.3)$$

Таблиця 2.12 – Аналіз залежності між фінансовим результатом, витратами на модернізацію (ремонт) існуючих основних засобів та вартістю новопридбаних основних засобів

Період звітності	Фінансовий результат (чистий прибуток), тис. грн. (Y)	Витрати на модернізацію (ремонт) основних засобів, тис. грн. (X ₁)	Вартість придбаних основних засобів, тис. грн. (X ₂)
1 півріччя 2019	657	2045,3	1577
2 півріччя 2019	275	1090,8	856
1 півріччя 2020	379,4	1185,7	1127
2 півріччя 2020	523	2039,7	1300
1 півріччя 2021	509	1986,9	1624
2 півріччя 2021	453	1846,3	1454
1 півріччя 2022	501	1965,6	1512
2 півріччя 2022	315	1212,1	1060

Джерело: сформовано автором

Кореляційно-регресійна модель взаємозв'язку являє собою рівняння регресії, яке у загальному вигляді записується наступним чином:

$$Y_i = a_0 + a_1 X_1 + l_i, \quad (2.4)$$

де a_0 , a_1 – параметри регресії, які необхідно оцінити; l_i – відхилення даних спостережень показника y_i від розрахункових значень показника \hat{y}_i , які знаходяться за формулою:

$$\hat{y}_i = a_0 + a_1 x_i. \quad (2.5)$$

Оцінки параметрів a_0, a_1 , знайдені за допомогою методу найменших квадратів, можна записати в такому вигляді:

$$a_1 = \frac{K[X, Y]}{D[X]},$$

$$a_0 = \bar{y} - a_1 \bar{x}. \quad (2.6)$$

Параметри рівняння а та а₀, знайдемо за допомогою наступних формул:

$$a_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n p_i d_i - \sum_{i=1}^n p_i \sum_{i=1}^n d_i}{n \sum_{i=1}^n p_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_i \right)^2} = 0,26 \quad (2.7)$$

$$a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n d_i - a_1 \sum_{i=1}^n p_i}{n} = 10,99 \quad (2.8)$$

Тобто розрахована лінійна модель регресії має вигляд:

$$Y = 0,26X_1 + 10,99 \quad (2.9)$$

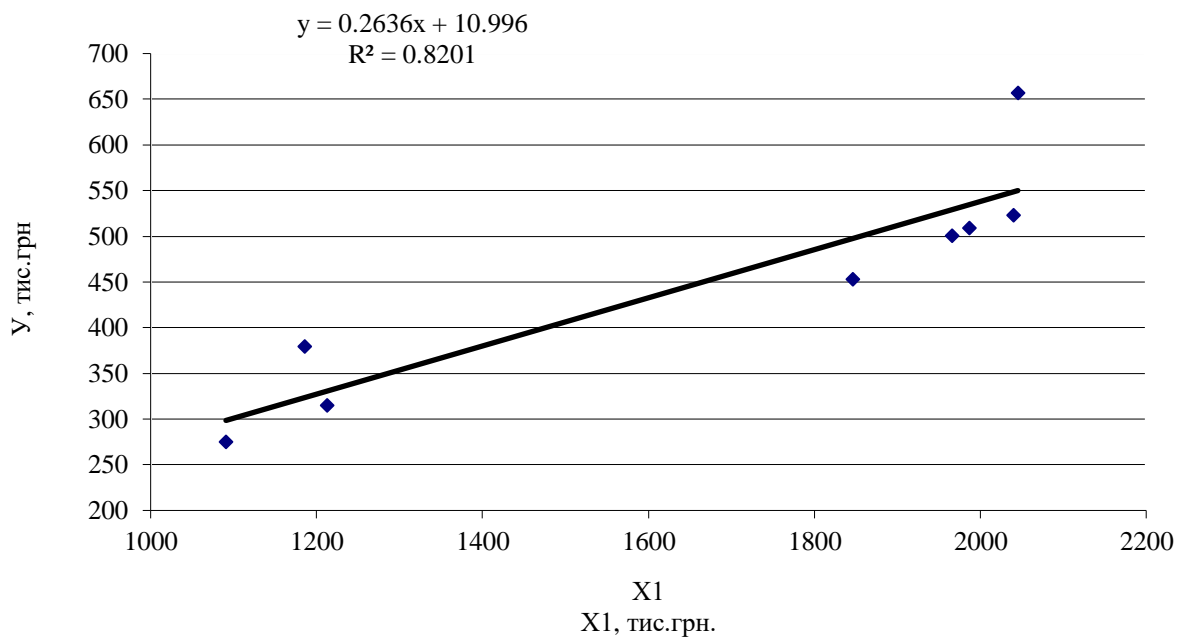


Рисунок 2.10 – Залежність між фінансовими результатами та витратами на модернізацію (ремонт) основних засобів

Джерело: побудовано автором

На рис. 2.10 зображено лінію регресії, що встановлює залежність між змінними Y і X_1 , тобто витрати на модернізацію (ремонт) X_1 відіграють

важливу роль у формуванні фінансових результатів (прибутку) санаторію, коефіцієнт апроксимації дорівнює 0,82.

Перевіримо загальну якість рівняння регресії. Якість оцінки середньої величини показника Y характеризує середньоквадратична (стандартна) помилка регресії $s=3240$ тис.грн, яка є мірилом розкиду фактичних значень y_i показника регресії:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_i - y_i)^2}{n-2}}, \quad (2.10)$$

Середньовибіркове значення прибутку $\bar{d} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_i = 56,9$ тис. грн. це становить $S=12,6\%$. Вищенаведені величини характеризують точність апроксимації фактичних даних рівнянням моделі, яка в даному випадку є високою. Коефіцієнт детермінації (показує, яку частку від загальної варіації показника становить детермінована складова, що її виявляє і враховує регресія, або яку частку варіації вона пояснює), визначається за формулою 2.10 для даної моделі дорівнює: $R^2=0,82$. Іншими словами, модель (2.10) пояснює 82% відхилень залежної змінної Y , а решта 18% зумовлена чинниками, що викликані іншими факторами, що у даній моделі не враховуються.

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (d_i - \bar{d})^2} \quad (2.11)$$

Перевіримо адекватність лінійної моделі за F-критерієм Фішера. Для цього за статистичними таблицями F-розподілу Фішера для 5% рівня значимості при ступенях вільності відповідно $n-m-1=8-2=6$ знайдемо критичне значення: $F_{0,05;1,6} = 5,99$ (Функція Excel: =FРАСПОБР(0,05;1;6)).

Розраховане значення F-критерію Фішера відповідно дорівнює $F = \frac{R^2}{1-R^2} (n-2) = 27,4$. Тобто, розраховане значення F більше, ніж критичне: $F_{розр} =$

$27,4 > F_{\text{крит}} = 5,99$. Можна зробити висновок, що розглянута математична модель адекватна даним спостережень.

Знайдені за даними спостережень значення параметрів регресії являють собою статистичні оцінки цих параметрів, одержані на основі обмеженої інформації. Через обмеженість вибірових даних можливі ситуації, коли істинне значення параметра дорівнює нулю, тоді як розраховане внаслідок випадкових коливань даних, на базі яких його обчислено, відмінне від нуля. Відтак виникає потреба у перевірці статистичної значущості параметрів регресії.

Перевіримо значимість коефіцієнта регресії a_1 , який оцінено. Це можна зробити за допомогою аналізу його відношення до свого стандартного відхилення S_{a1} :

$$t_1 = \frac{a_1}{S_{a1}} \quad (2.12)$$

Стандартне відхилення S_{a1} знаходиться за формулою:

$$S_{a1} = \sqrt{\frac{s^2}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}} \quad (2.13)$$

Випадкова величина t_1 має t-розподіл Стьюдента з $n-2$ ступенями вільності. Розраховане значення t-статистики становить $t_1 = 4,13$. Критичне значення t-статистики знаходимо за статистичними таблицями t-розподілу Стьюдента при рівні значимості $\alpha = 0,05$ (задаємо довільно) та ступенях вільності $n-2 = 8-2 = 6$: $t_{0,05;6} = 2,46$. Оскільки $t_1 > t_{0,05;6}$, то з надійністю 0,05 заперечується гіпотеза, що коефіцієнт a_i може дорівнювати нулю. Тобто витрати на модернізацію (ремонт) основних засобів відіграють важливе значення у формуванні фінансового результату підприємства.

Модель, яка побудована на основі даних спостережень, що вже є в наявності, може використовуватись для прогнозу значень залежної змінної Y в майбутньому або для інших значень незалежної змінної. Прогноз показника

дістають підстановкою у здобуте регресійне рівняння (2.9) значень фактора. Наприклад, можливо визначити чистий прибуток санаторію, якщо на I півріччя 2024 року планується збільшити витрати на модернізацію до 2000 тис.грн., прогнозний прибуток згідно розрахованого рівняння регресії складе 531 тис.грн.

$$Y = 0,26 * 2000 + 10,99$$

Для оцінки впливу факторів на фінансовий результат «Санаторій «Курорт Орлівщина» без урахування одиниць виміру використовують коефіцієнт еластичності (показує на скільки відсотків зміниться показник, якщо фактор зміниться на 1%), який визначає міру чутливості зміни функції до зміни аргументу, та обчислюється за формулою:

$$K_{xi}^e = \frac{(a_0 + a_1 x_i)' x_i}{y_i} = a_1 \frac{x_i}{y_i} \quad (2.14)$$

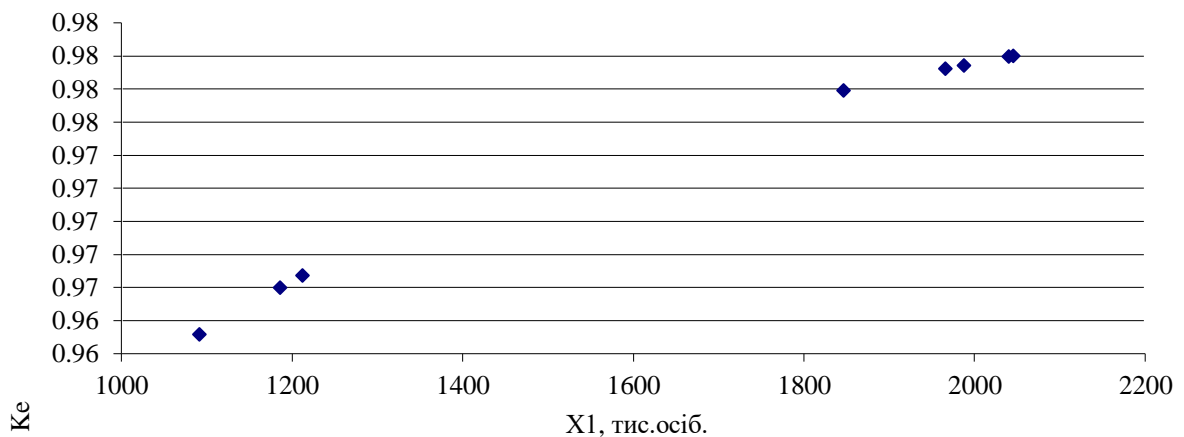


Рисунок 2.11 – Значення коефіцієнтів еластичності в залежності від витрат на модернізацію (ремонт) основних засобів

Джерело: побудовано автором

На рис. 2.11 наведені значення коефіцієнтів еластичності в залежності від витрат на модернізацію (ремонт) основних засобів. Розглянемо тепер залежність фінансового результату Y від вартості новопридбаних основних засобів X_2 :

$$Y_i = b_0 + b_1 X_2 + u_i \quad (2.15)$$

де b_0 , b_1 – параметри регресійного рівняння, які для даних спостережень, наведених у таблиці 2.12, дорівнюють:

$$b_1 = \frac{n \sum_{i=1}^n k_i d_i - \sum_{i=1}^n k_i \sum_{i=1}^n d_i}{n \sum_{i=1}^n k_i^2 - \left(\sum_{i=1}^n k_i \right)^2} = 0,39, \quad (2.16)$$

$$b_0 = \frac{\sum_{i=1}^n d_i - a_1 \sum_{i=1}^n k_i}{n} = -65,3; \quad (2.7)$$

Таким чином розрахована лінійна модель регресії має вигляд:

$$Y_i = 0,39 * X_2 - 65,3. \quad (2.18)$$

На рис. 2.12 показано лінію регресії, що встановлює залежність між змінними Y і X_2 , тобто вартість новопридбаних основних засобів відіграє важливу роль при формуванні фінансового результату санаторію.

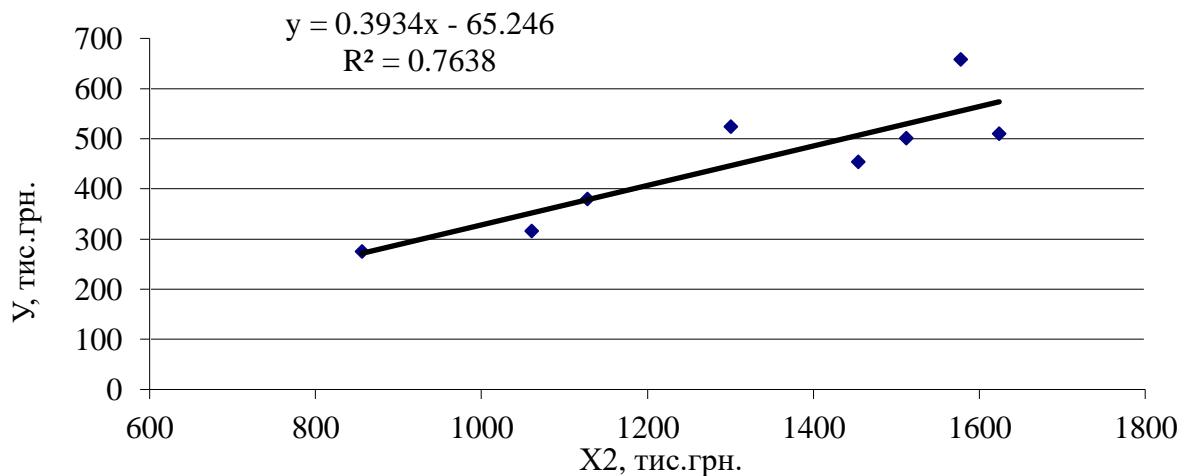


Рисунок 2.10 – Залежність між фінансовим результатом та вартістю новопридбаних основних засобів

Джерело: побудовано автором

Точність апроксимації фактичних даних рівнянням (2.18) характеризує величина середньоквадратичної помилки регресії $s=65,2$ тис. грн., що відносно середньовибіркового значення прибутку становить 14,4%. Коефіцієнт детермінації для даної моделі – $R^2=0,87$. Це означає, що модель

(2.18) на 87% пояснює відхилення залежної змінної X_2 , решта 13% зумовлена чинниками, що обумовлена іншими чинниками, що не враховані в моделі.

Для впевненості перевіримо адекватність лінійної моделі за F-критерієм Фішера. Для цього за статистичними таблицями F-розподілу Фішера для 5% рівня значимості (задаємо довільно) та при ступенях вільності відповідно $n-2=8-2=6$ знайдемо критичне значення: $F_{0,05;1;6}=5,99$. Розраховане значення F-критерію Фішера відповідно дорівнює $F = \frac{R^2}{1-R^2}(n-2) = 19,4$. Таким чином, розраховане значення F більше ніж критичне: $F=19,4 > 5,99$. Висновок - розглянута математична модель адекватна даним спостережень.

Відношення параметра b_1 до свого стандартного відхилення S_{b_1} дорівнює $t_1=4,4$. Оскільки $t_1=4,4 > t_{0,05;6}=2,45$, можна вважати, що з надійністю 0,05 заперечується гіпотеза, що коефіцієнт b може дорівнювати нулю, а незалежна змінна X_2 відіграє важливу роль при формуванні фінансових результатів підприємства. Визначимо прогнозний чистий прибуток ТОВ «Санаторій «Курорт «Орлівщина», якщо на I півріччя 2024 року планується підвищити витрати на придбання основних засобів до 2000 тис.грн., прибуток складе 714 тис.грн.

$$Y_i = 0,39 * 2000 - 65,3$$

На рис. 2.13 наведені значення коефіцієнтів еластичності в залежності від вартості новопридбаних основних засобів.

Дослідивши дані моделі на адекватність за допомогою коефіцієнтів детермінації, критерія Фішера, критерія Стьюдента, можна прийти до висновку, що оскільки коефіцієнти детермінації близькі до 1, то можна зробити висновок про досить сильний вплив факторних ознак на результуючий показник Y .

Порівняльний аналіз математичних моделей (2.9) і (2.18) показує, що нахил a_1 у регресії (2.9) менший ніж b_1 у регресії (2.18), тобто, якщо витрати

на модернізацію зростуть на одну тисячу гривень, а всі інші умови залишаться незмінними, то фінансовий результат зросте на 5,3 тис. грн. І якщо на один тисячу гривень підвищити інвестиційні витрати на новопридбані основні засоби, то фінансовий результат зросте на 7,1 тис. грн.

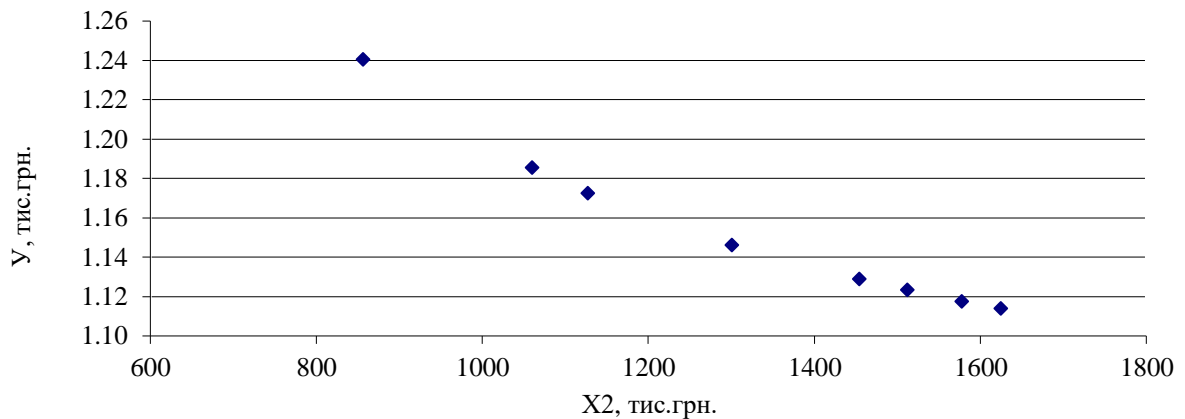


Рисунок 2.13 – Значення коефіцієнтів еластичності в залежності від вартості новопридбаних основних засобів

Джерело: побудовано автором

Таким чином аналіз формування чистого прибутку підприємства були визначені фактори (інвестиційні), що досить сильно впливають на його формування.

Висновки до розділу 2

На основі проведених досліджень у другому розділі кваліфікаційної роботи магістра можна зробити такі висновки:

1. Аналіз тенденцій розвитку санаторно-курортної комплексу було здійснено на прикладі ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина». Курорт займає площу 5,32 га, на якій розмістилися шість спальних корпусів з індивідуальними зонами відпочинку, їдальня, клуб, паркова зона з дитячими, баскетбольної і футбольної майданчиками, тенісним кортом, упорядкованим, охоронюваним пляжем з рятувальною станцією, медичним постом.

2. Прибуток від реалізації послуг скорочується на 17% (205 тис.грн.) за рахунок скорочення обсягу наданих послуг на 10761 тис. грн. (35%). Чистий

прибуток підприємства становить 816 тис. грн. Досліджуваний санаторій зацікавлений у збільшенні прибутків і в подальшому підвищенні матеріального стимулу працівників. Показник загальної рентабельності має додатне значення у 2022 р. Це підкреслює необхідність подальшого пошуку можливостей задля збільшення обсягу продажів лікувально-оздоровчих та додаткових послуг для підвищення фінансового результату. Проаналізувавши основні техніко-економічні показники, можна сказати, що підприємство є прибуткове, але внаслідок суттєвого зниження обсягу санаторно-курортних послуг відбувається скорочення фінансового результату у 2022 р. Таким чином, ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є прибутковим, проте ефективність його в динаміці знижується.

3. ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» достатньо конкурентоспроможний, застосовує стратегію лідерства. В результаті аналізу стратегічних можливостей організації виявлено, що ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» використовує базову стратегію «Стратегія проникнення на ринок». Така стратегія є неефективною для ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

4. Порівняльний аналіз побудованих на основі кореляційно-регресійного аналізу моделей залежності фінансового результату санаторію від інвестиційних витрат свідчить про те, що якщо витрати на модернізацію зростуть на одну тисячу гривень, а всі інші умови залишаться незмінними, то фінансовий результат зросте на 5,3 тис. грн. І якщо на один тисячу гривень підвищити інвестиційні витрати на новопридбані основні засоби, то фінансовий результат зросте на 7,1 тис. грн. Таким чином, під час аналізу формування чистого прибутку санаторію були визначені фактори, що досить сильно впливають на його формування, а саме інвестиційні витрати.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «САНАТОРІЙ «КУРОРТ ОРЛІВЩИНА»

3.1 Перспективні напрями інвестування ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Дніпропетровська область має потенціал для посилення відновлювально-оздоровчого кластера, як для задоволення потреб українських воїнів, так і розширення напрямків туристичної галузі в майбутньому. Перевагу для посилення кластера створюють наявні природні ресурси, розвинена інфраструктура та найкращі світові практики реабілітації. Одним з головних природних ресурсів – є мінеральні води, які мають лікувальні властивості. А розвинуту інфраструктуру області наповняють сучасні санаторії, готелі та бази відпочинку [43].

В організаційній структурі санаторно-курортного комплексу регіону за функціональною ознакою можна виділити, принаймні, три рівні, які здійснюють координацію і розвиток. Місце «Санаторій «Курорт Орлівщина» в організаційній структурі управління санаторно-курортним комплексом Дніпропетровської області наведено на рис. 3.1.

До першого рівня віднесено державні органи управління курортами і туризмом, до функцій яких входять: визначення стратегії розвитку галузі; складання державних програм розвитку курортів; контроль за експлуатацією і охороною природних лікувальних ресурсів; організація науково-дослідної діяльності; моніторинг діяльності курортів, організація рекламних заходів; підготовка кадрів для системи рекреації різних спеціальностей.

До другого рівня віднесено ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» як одного з виробників лікувальних послуг. В цілому, якщо розглядати всю санаторно-курортну систему Дніпропетровської області, до виробників лікувальних послуг відносяться всі санаторно-курортні установи (санаторії і

пансіонати з лікуванням), установи курортної інфраструктури (бальнеогрязелікарні, поліклініки, спеціалізовані підприємства по утриманню курортних зон і доріг в належному стані, котельні і теплові мережі, автотранспортні підприємства, соціальні об'єкти в межах курортів), та позакурортні установи (санаторії-профілакторії, заводи з розливу мінеральних вод, виробники лікувальних грязей).

До функцій цієї ланки відносяться: забезпечення лікувального процесу на курорті; організація анімаційних і спортивних програм для відпочиваючих; забезпечення господарської діяльності курорту; фінансово-економічна діяльність курорту.

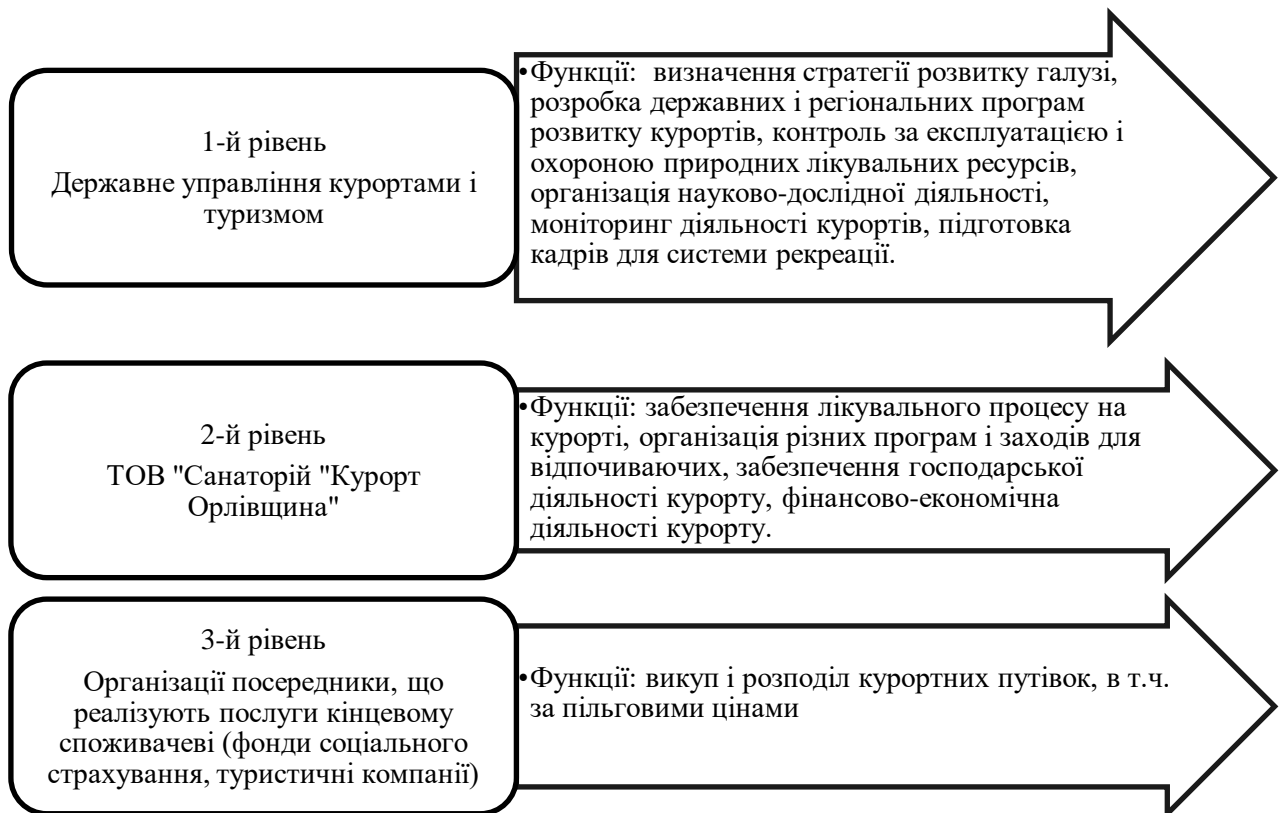


Рисунок 3.1 – ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» в організаційній структурі управління санаторно-курортного комплексу Дніпропетровської області

Джерело: складено автором за [44]

Третій рівень представляють реалізатори рекреаційних послуг, до яких відносяться Фонди соціального страхування, що займаються викупом і

розподілом курортних путівок по пільгових цінах, туристичні фірми, що викупувають у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» і продають споживачам лікувальні путівки, інші посередницькі організації.

У сучасних умовах провідним фактором конкурентоспроможності на санаторно-курортному ринку є широке впровадження інновацій на всіх етапах створення і просування лікувально-оздоровчих послуг. Це пов'язано також з тим, що, крім високої конкуренції, ринок характеризується зростаючим рівнем запитів на комфорт і сервіс з боку клієнтів [37].

Проведений SWOT-аналіз в другому розділі кваліфікаційної роботи дозволив виявити ряд сфер, які вимагали розробки та впровадження інновацій, в першу чергу спрямованих на розширення кола клієнтів ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» та створення нових каналів збуту з конкретними результатами, що впливають на цінність бізнесу. Відмінною рисою інновації є впровадження в ділову практику лікувально-оздоровчих форматів відпочинку клієнтів, які підприємством раніше не використовувались [30].

Інвестиційні проекти у лікувально-оздоровчій сфері є перспективними, оскільки туризм є однією з найбільш швидко зростаючих галузей світової економіки.

На супроводі ДІА [31] є два інвестиційні проекти від бізнесу регіону для стратегічних інвесторів, які мають намір швидко реалізувати проекти у лікувально-оздоровчій сфері:

- створення сучасного, лікувально оздоровчого комплексу (ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина», Піщанська сільська ТГ, Новомосковський р-н);

- створення спортивно-оздоровчого екологічного центру відпочинку (ТОВ «Арман Груп», Верхньодніпровська ТГ, Кам'янський район) [31].

Проекти базуються на діючих комплексах: база відпочинку та санаторій, що мають необхідну інженерну інфраструктуру та попередній досвід, пов'язаний з інвестиційним проектом.

ТОВ Санаторій «Курорт Орлівщина» рекомендується підвищення своєї конкурентоспроможності через розширення спектра інноваційних, оздоровчо-лікувальних послуг шляхом реконструкції клінічного, житлового корпусів та будівництва курортного SPA-центру з басейном. Також передбачається придбання нового обладнання, яке додатково надаватиме 3 види послуг та розширить 5 існуючих.

3.2 Оцінка економічної ефективності від запровадження інвестиційної діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Загальні інвестиційні потреби оцінюються Дніпропетровським інвестиційним агентством в \$ 1,7 млн, де \$ 306 тис. – ресурси компанії для реалізації проєкту. Основними механізмами співробітництва з інвестором є зворотні інвестиції з періодом повернення 4-5 років або грантове фінансування проєкту.

Цілі проєкту:

- задоволення попиту на інноваційні, оздоровчо-лікувальні послуги в холодну пору року жовтень квітень;
- збільшення частки клієнтів, в том числі приватних, що отримують санаторно-курортне лікування за власні кошти.

Проєктом передбачається:

- придбання нового обладнання, яке додатково надаватиме 3 види послуг та розширить 5 існуючих;
- будівництво курортного SPA-центру;
- басейну;
- додатковий видів послуг;
- реконструкція клінічного корпусу - додатково 4 види послуг;
- реконструкція житлового корпусу № 1 для збільшення 15 ліжок-місць для проживання;
- створення нових 4 робочих місць.

Економічні показники проєкту

Загальна вартість проєкту:

- 1,7 млн. долларів США;
- ресурси компанії для реалізації проєкту: 306 тис. долларів США;
- потрібний інвестиційний капітал: 1,4 млн долларів США;

Доходи виростуть на 730 тис. долларів США;

Індекс прибутковості –120 %

Витрати виростуть на 100 тис. долларів США

Внутрішня норма рентабельності – 17 %

Чистий прибуток складе 630 тис. долларів США

Період окупності проєкту 2,7 років

Технічні параметри проєкту:

Характеристика ділянки площа: 8 га;

- цільове призначення: землі рекреаційна;
- кадастровий номер: присвоєний;
- розпорядник: ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина», оренда до 2058 року.

Механізм співробітництва

- дольова участь;
- кредитна лінія.

Ресурси компанії:

- проєкти на реконструкцію клінічного та житлового корпусів;
- проєкт на будівництво SPA-центру з басейном; дольова участь у фінансуванні проєкту 18 %;
- земельна ділянка та об'єкти нерухомості [31].

Виконаємо оцінку економічної ефективності стратегії розвитку ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» шляхом диверсифікації послуг у SPA-центрі.

Основним елементом SPA-центру буде басейн. Басейн – це не просто поглиблення з водою, а споруда, що відповідає гідротехнічним показникам.

Від правильно підбраного обладнання залежать чистота, безпека та простота басейну.

Таблиця 3.1 – Інвестиційні витрати, пов’язані з будівництвом курортного SPA-центру

Вид витрат	Термін експлуатації	Сума, грн.	Амортизаційні відрахування, тис.грн.
Будівництво приміщення	15	20000	1333,3
Установка чаші басейну	15	2000	133,33
Придбання обладнання для басейну:			
– система фільтрації	5	200	40
– насоси з префільтром	5	100	20
– закладні деталі (форсунки, водозабори, труби проходу, регулятори рівня води, переливні грати та ін.)	4	100	25
– система підігріву води (електронагрівачі, сонячні колектори, циркуляційні насоси)	4	500	125
– сходи, поручні	4	100	25
– знезаражувачі для дезінфекції води	4	100	25
– визначники водних параметрів (термометри, індикаторні смужки, фотометри, тестери)	4	50	12,5
– душові кабінки	6	2000	333,3
– меблі, предмети інтер'єру для SPA-центру	5	1000	200
Разом	–	26150	2272,5

Джерело: розраховано автором

Простий набір обладнання включає сукупність заставних деталей, які забезпечують циркуляцію, фільтрацію та очищення води від забруднень.

Крім очисного обладнання, басейн потребує постійної дезінфекції та постійного рівня параметрів води. Додаткове обладнання для басейну не впливає на якість води, а лише призначене для зручності та розваги клієнтів.

Планується застосовувати прямолінійний метод амортизації, за яким річна сума амортизації визначається розподілом вартості, що амортизується, терміном корисного використання об'єктів основних засобів.

Необхідний підбір персоналу, який слідкуватиме за чистотою води, роботою всього обладнання. Також знадобляться тренери для контролю досвідчених плавців та інструктори для навчання новачків, а також проводять заняття з аеробіки та водної йоги. Планом будівництва басейну передбачається посада адміністратора, медсестри, гардеробника та прибиральника. У SPA-центрі потрібні наступні спеціалісти: SPA-терапевти, SPA-технолог, масажисти, косметологи.

Як показано у табл. 3.2 передбачається, що у SPA-центрі буде задіяно 18 працівників на постійному місці роботи.

Таблиця 3.2 – План організації штату SPA-центру

Посада	Кількість співробітників	Заробітна плата, грн.	Річний фонд оплати праці, грн.
Адміністратор SPA -центру	1	17000,00	204000,00
SPA-терапевт	2	13000,00	156000,00
SPA-технолог	1	14000	168000,00
масажист	3	13000,00	156000,00
косметолог	3	15000,00	180000,00
тренер (інструктор) у басейні	3	13000	156000,00
медична сестра	1	10000,00	120000,00
прибиральниця	2	8000,00	96000,00
гардеробник	2	8000,00	96000,00
Всього за рік		–	1332000,00
Премія до заробітної плати працівників		–	133200,00
Разом		–	1465200,00

Джерело: розраховано автором за [34]

Загалом витрати на оплату праці на місяць становлять 111 тис. грн., за

рік – 1465 тис. грн. Також необхідно врахувати надалі податок на заробітну плату, що становить 22%.

Тобто річна заробітна плата з податками складе 1787544 грн.

Далі необхідно оцінити матеріальні витрати, при цьому всі подальші розрахунки проведемо в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Оцінка загальних матеріальних витрат SPA-центру

Вид матеріальних витрат	Витрати на місяць, тис.грн	Річна сума, тис.грн
Комунальні витрати	100	1200
Придбання косметичних засобів	50	600
Господарські витрати	50	600
Обслуговування очисних приладів	75	900
інші витрати	50	600
Разом	325	3900

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.4 – Розрахунок одноразових та поточних витрат SPA-центру

Найменування статті витрат	Вартість, грн		
	за рік	одноразова покупка	разом витрати на рік
Купівля / будівництво основних фондів	–	26150000	26150000
Амортизаційні відрахування	2272500	–	2272500
Матеріальні витрати	3900000	–	3900000
Зарплата персоналу	1 465 200	–	1 465 200
у тому числі податок	322344	–	322344
Загальновиробничі витрати 10% від операційних витрат	796004	–	796004
Непередбачені витрати 5% від перерахованих вище елементів собівартості	437802	–	437802
Разом	9193851	26150000	35343851

Джерело: розраховано автором

Ключовими поняттями в аналізі діяльності SPA-центру є виторг, доходи та прибуток.

Виручка є грошове вираження коштів, які підприємство може отримати у процесі виробництва та реалізації товарів чи послуг.

При розрахунку доходу потрібно орієнтуватись на середню ціну послуг SPA-центрів та басейну у Дніпропетровській області, середній чек становить 1000 грн. На відвідування SPA-центру не суттєво впливатиме сезонність, тому що в критому басейні максимальна заповнюваність буде в холодну пору року, а заповнюваність інших послуг буде вищою в травні-жовтні, оскільки заповнюваність санаторію саме в цей період максимальна. Очікується, що в середньому буде 40 відвідувачів на день. За правилом Парето, 80% усіх відвідувачів спортивної зали становлять постійні клієнти, а 20% – нові.

Таблиця 3.5 – Планування доходів SPA-центру ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Джерело доходу	За місяць, грн.	За рік, грн.
Відвідування басейну	811111	9733333
Послуги SPA-центру	405556	4866667
Загальна виручка	1216667	14600000

Джерело: розраховано автором

Близько 2/3 виручки посідає на реалізацію послуг басейну і лише 1/3 – інші послуги СПА-центру. Разом річний дохід планується 14,6 млн грн.

Точка беззбитковості – це кількість надання послуг, нижче за який не можна опускатися, або обсяг виробництва, при якому виручка дорівнює витратам. Розраховують цей показник, щоб несподівано не з'явилися кризові збитки.

Запас фінансової міцності – це різниця між поточним обсягом виробництва (продажів) та обсягом виробництва (продажів) у точці

беззбитковості, становить $14600 - 7223 = 7377$ ум.од. послуг

Таблиця 3.6 – Розподіл витрат на змінну та постійну частину

Елемент витрат	Змінні витрати, грн	Постійні витрати, грн
Амортизаційні відрахування	–	2272500
Матеріальні витрати	3900000	–
Зарплата персоналу	–	1 465 200
в т.ч. податок на заробітну плату	–	322344
Загальновиробничі витрати 10% від операційних витрат	–	796004
Непередбачені витрати 5% від перерахованих вище елементів собівартості	–	437802
Разом	3900000	5293850

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.7 – Вихідні дані для розрахунку беззбиткової діяльності

Вихідні дані	Значення	Розраховані показники	Значення
Виручка (грн.)	14600 000	Ціна за одиницю послуги, грн.	1000,00
Реалізація (од.)	14 600,00	Середні змінні витрати	267,12
Постійні витрати (грн.)	5 293 850,00	Точка беззбитковості (грн.)	7223384
Змінні витрати (грн.)	3 900 000,00	Точка беззбитковості (од.)	7223

Джерело: розраховано автором

У якості вихідних даних для виконання аналізу ефективності проєкту з будівництва SPA-центру використовуються розраховані показники, які представлені в табл. 3.8.

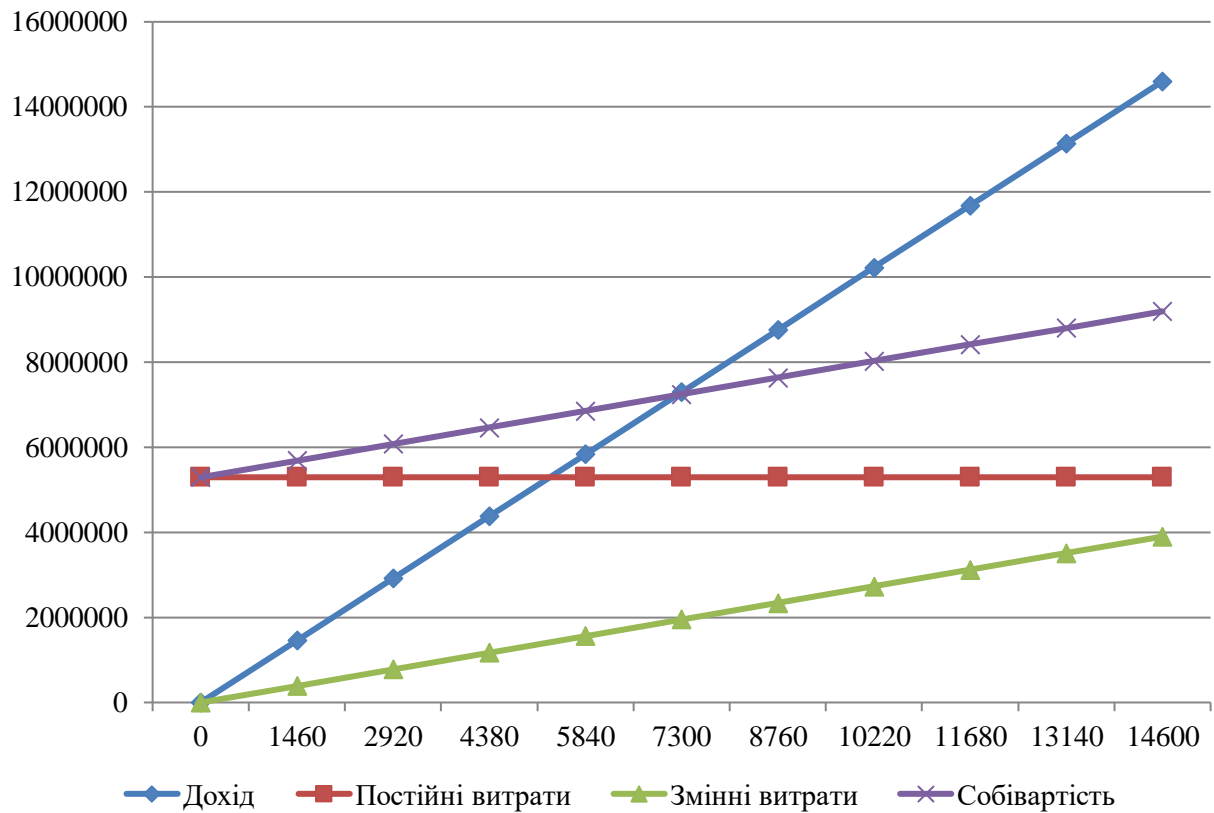


Рисунок 3.2 – Побудова прогнозованої точки беззбитковості SPA-центру ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3.8 – Показники для розрахунку економічної доцільності проекту з будівництва SPA-центру

Показник	Значення
Тривалість проекту в роках, років	5
Загальний обсяг інвестицій (тис. грн)	26150
Частка власного капіталу в структурі фінансування (62% позикові кошти), %	38
Виторг (дохід) підприємства в перший рік (тис. грн)	14600,0
Річний темп росту доходу (плановий показник), %	5,0
Частка змінних витрат, %	42

Джерело: розраховано автором

Для проєкту з будівництва SPA -центру передбачений термін освоєння капітальних вкладень – один рік (2024 р.). Це означає, що протягом першого року з моменту початку фінансування проєкту будуть проведені необхідні роботи (закупівля й установка необхідного устаткування, навчання працівників, придбання необхідних оборотних коштів, тощо).

ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» має власні кошти для фінансування проєкту у сумі 10000 тис. грн. (нерозподілений прибуток та амортизаційний фонд підприємства), а решту 16150 тис. грн. планується отримати за рахунок позикових коштів.

У даному випадку використовується варіант, коли санаторій фінансує проєкт частково за рахунок власних коштів і частково за рахунок банківського кредиту, у відповідності зі структурою, зазначеної у вихідних даних. Для приведених вище даних розрахована таблиця джерел фінансування (табл. 3.9).

Так як цей проєкт знаходиться на супроводі ДІА (Дніпропетровське інвестиційне агенство) [17]: відновлювально-оздоровчий кластер, можна очікувати на отримання пільгового кредиту під 5% річних.

Кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Це означає, що підприємство щороку зобов'язане виплачувати ту саму суму грошей, що складається зі сплати відсотків і погашення основної частини боргу.

Таблиця 3.9 – Джерела фінансування проєкту з будівництва SPA-центру

Джерело фінансування	Питома вага, %	Сума, тис. грн.
Позиковий капітал	62	16150
Власний капітал	38	10000
Всього	100	26150

Джерело: розраховано автором

Для складання графіка обслуговування боргу насамперед необхідно обчислити величини річної виплати. При розрахунку цієї суми

використовується прийом дисконтування. Стосовно до даної задачі він полягає в тому, що приведена до дійсного моменту сума всіх платежів повинна дорівнювати сумі позикових коштів. Сума річного платежу дорівнює 3260 тис. грн

Таблиця 3.10 – Графік погашення боргу

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.
Початковий баланс, тис.грн.	16150	12920	9690	6460	3230
Річна виплата (основна сума боргу), тис.грн.	3230	3230	3230	3230	3230
Відсотки, % (5%)	807,5	646	484,5	323	161,5
Основна частина, тис.грн.	4037,5	3876	3714,5	3553	3391,5
Кінцевий баланс, тис.грн.	12920	9690	6460	3230	0

Джерело: розраховано автором

Відсотки нараховуються виходячи з величини початкового на поточний рік балансу боргу на підставі процентної ставки (вартості кредиту).

У результаті прогноз прибутку наведений у табл. 3.9.

Таблиця 3.11 – Прогноз економічної ефективності проєкту з будівництва SPA-центру

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.
Виторг (дохід), грн	14600000	15330000	16096500	16901325	17746391
Поточні витрати, грн	6921351	7267418	7630789	8012329	8412945
Сплата кредиту, грн	3230000	3230000	3230000	3230000	3230000
Додаткова амортизація, грн.	2272500	2272500	2272500	2272500	2272500
Процентні платежі, грн	807500	646000	484500	323000	161500
Прибуток, грн	5913649	6459082	7023711	7608496	8214446
Податок на прибуток, грн	1064457	1162635	1264268	1369529	1478600
Чистий прибуток, грн	4849192	5296447	5759443	6238967	6735846

Джерело: розраховано автором

Розрахунок показників ефективності проекту з будівництва SPA-центру здійснюється при наступних допущеннях:

– як показник дисконту при оцінці NPV проекту використовується вартість власного капіталу проекту, причому як розрахунковий обсяг інвестицій приймаються тільки власні інвестиції,

– у процесі ухвалення рішення на основі IRR-методу значення внутрішньої норми прибутковості проекту порівнюється з вартістю власного капіталу,

– при прогнозі грошових потоків враховуються процентні платежі і погашення основної частини кредитної інвестиції [8].

При цьому величина чистого прибутку визначається на четвертому кроці даної процедури.

Таблиця 3.12 – Прогноз чистого грошового потоку проекту з будівництва SPA-центру

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.
Чистий прибуток, грн.	6295045	6610002	6940700	7287927	7652508
Амортизація, грн.	2272500	2272500	2272500	2272500	2272500
Виплата основної частини боргу, грн.	3230000	3230000	3230000	3230000	3230000
Чистий грошовий потік, грн.	5337545	5652502	5983200	6330427	6695008

Джерело: розраховано автором

Для оцінки фінансової ефективності проекту з будівництва SPA-центру доцільно застосовувати «динамічні» методи, засновані переважно на дисконтуванні, що утворюються в ході реалізації проекту грошових потоків. Застосування дисконтування дозволяє відбити основний принцип «завтрашні гроші дешевше сьогоднішніх» і врахувати тим самим можливість альтернативних вкладень по ставці дисконту.

Загальна схема всіх динамічних методів оцінки ефективності в принципі однакова і ґрунтується на прогнозуванні позитивних і негативних грошових потоків (витрат і доходів, зв'язаних з реалізацією проєкту) на плановий період і зіставленні отриманого сальдо грошових потоків, дисконтованого по відповідній ставці, з інвестиційними витратами.

Таблиця 3.13 – Показники ефективності проєкту з будівництва SPA-центру

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.
Чистий грошовий потік, грн.	5337545	5652502	5983200	6330427	6695008
Коефіцієнт дисконтування	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78
Продисконтований грошовий потік, грн.	5083376	5126986	5168513	5208058	5245714

Джерело: розраховано автором

1) Чиста приведена вартість (NPV)

Цей метод заснований на зіставленні величини вихідної інвестиції із загальною сумою дисконтованих чистих грошових надходжень, що отримуються протягом прогнозованого терміну.

Якщо: $NPV > 0$, то проєкт варто прийняти; $NPV < 0$, то проєкт варто відхилити; $NPV = 0$, то проєкт ні прибутковий, ні збитковий.

Чиста приведена вартість складе:
 $5083376 + 5126986 + 5168513 + 5208058 + 5245714 - 26150000 = 223$ тис. грн.

2) Індекс рентабельності інвестицій (PI)

Якщо: $PI > 1$, то проєкт варто прийняти; $PI < 1$, то проєкт варто відхилити; $PI = 1$, то проєкт ні прибутковий, ні збитковий.

$PI = (5083376 + 5126986 + 5168513 + 5208058 + 5245714) / 26150000 = 1,02$ – проєкт прибутковий.

Термін окупності (DPP)

3) Строк окупності інвестицій DPP

$$DPP=26150000 / ((5083376+5126986+5168513+5208058+5245714))/5=5.$$

Проект окупується за 5 років.

Розглянемо як зміниться прибуток санаторію після впровадження проекту з будівництва SPA-центру (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Показники підвищення рівня прибутковості санаторію

Показники	2022 р.	Проект 2024 р.	Відхилення	
			Абсолютне, тис.грн.	Відносне, %
Дохід (виручка), тис. грн	21687	36287	14600	167,3
Собівартість, тис. грн	19635	28829	9193,9	146,8
Валовий прибуток, тис. грн	2052	7458	5406,1	363,5
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	1682,6	6115,7	4433,0	363,5
Рентабельність, %	8,6	21,2	12,6	-

Джерело: розраховано автором

У стратегії зростання ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» було обрано стратегію, що стосується функціональної підсистеми «Інновації», яка передбачає ефективне управління внутрішніми ресурсами санаторію, застосовуючи інноваційні програми лікування або додаткові послуги реабілітаційного характеру шляхом будівництва SPA-центру з басейном.

Додаткова послуга на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» потенційно може залучити більше клієнтів, оскільки ця послуга цікава і дітям і дорослим, відпочиваючі можуть продовжити кількість днів перебування в санаторії.

Отже, умовне зростання виручки від розміщення відпочиваючих внаслідок надання додаткових послуг на комерційній основі може збільшитися в 1,67 рази та рівень рентабельності на 13%.

Висновки до розділу 3

На основі проведених досліджень у третьому розділі кваліфікаційної роботи можна зробити такі висновки:

1. Проаналізувавши ситуацію у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» в цілому, приходимо до висновку, що виникла необхідність розробки стратегічного плану розвитку організації, в якому буде переглянуто існуючі стратегії та запропоновано стратегію розвитку досліджуваної організації. Інвестиційні проекти у лікувально-оздоровчій сфері є перспективними, оскільки туризм є однією з найбільш швидко зростаючих галузей світової економіки.

2. У стратегії розвитку ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» було обрано напрям, який передбачає ефективне управління внутрішніми ресурсами санаторію, застосовуючи інноваційні програми лікування або додаткові послуги реабілітаційного характеру шляхом будівництва SPA-центру з басейном. Передбачається інвестиційні ресурси направити на придбання нового обладнання, яке додатково надаватиме 3 види послуг та розширить 5 існуючих. Проект базується на діючому комплексі: база відпочинку та санаторій, що мають необхідну інженерну інфраструктуру та попередній досвід, пов'язаний з інвестиційним проектом.

3. Загальні інвестиційні потреби на курортного SPA-центру з басейном складають 26150 тис.грн. ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» має власні кошти для фінансування проекту у сумі 10000 тис. грн. (нерозподілений прибуток та амортизаційний фонд підприємства), а решту 16150 тис. грн. планується отримати за рахунок позикових коштів. Додаткова послуга на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» потенційно може залучити більше клієнтів, оскільки ця послуга цікава і дітям і дорослим, відпочиваючі можуть продовжити кількість днів перебування в санаторії. Отже, умовне зростання виручки від розміщення відпочиваючих внаслідок надання додаткових послуг на комерційній основі може збільшитися в 1,67 рази та рівень рентабельності на 13%.

ВИСНОВКИ

За результатами кваліфікаційної роботи магістра сформовано наступні висновки:

1. Вдосконалення інвестиційної діяльності в санаторно-курортному комплексі може сприяти розвитку та покращенню його конкурентоспроможності на ринку туризму і відпочинку. До основних напрямів вкладення інвестицій можна віднести: модернізацію і покращення інфраструктури – інвестування в оновлення та модернізацію інфраструктури санаторно-курортного комплексу, включаючи реконструкцію готелів, оновлення спа-центрів, басейнів, спортивних майданчиків та іншої інфраструктури для покращення комфорту та якості відпочинку гостей; вдосконалення медичних послуг – залучення інвестицій для розвитку сучасних медичних центрів, лікувальних процедур, використання новітніх методів та технологій для поліпшення лікувальних послуг; створення розважальних та додаткових послуг – інвестування в створення розважальних програм, екскурсій, культурних заходів, спортивних подій; стратегічне маркетингове планування – інвестування в маркетингові програми та стратегії для просування санаторно-курортного комплексу на ринку, створення привабливого іміджу та просування його у цільових аудиторіях; збільшення сталості та екологічності – інвестування в програми з енергоефективності, використання відновлюваних джерел енергії, заходи з охорони довкілля для покращення сталості та екологічного статусу комплексу; розвиток інформаційних технологій – інвестування у впровадження сучасних інформаційних технологій для покращення бронювання, взаємодії з клієнтами, створення цифрових платформ для зручності гостей.

Зазначені заходи допоможуть покращити інвестиційну діяльність у санаторно-курортному комплексі, забезпечити підвищення якості послуг та

зростання привабливості для туристів, що відвідують цей вид закладів для відпочинку та відновлення здоров'я.

2. За останній рік попит на санаторно-курортні послуги значно зростає під час розробки індивідуальних програм реабілітації і оздоровлення внутрішньо переміщених осіб та військовослужбовців, особливо військовослужбовців, які побували в зоні бойових дій, як одне з найбільш актуальних завдань що стоїть перед суспільством в сьогоднішній день і буде стояти в майбутньому.

3. Аналізований у кваліфікаційній роботі санаторій «Курорт Орлівщина» визнаний кращим серед санаторно-курортних установ України і отримав статус «Підприємство року 2010», а мінеральна вода «Новомосковська» внесена в кадастр мінеральних вод України в 1998 році.

4. ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» достатньо конкурентоспроможний і застосовує стратегію лідерства – це конкурент з великою часткою ринку, який обирає поведінку, не погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами.

5. Результати SNW аналізу свідчать, що ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» не має стабільних сильних стратегічних позицій. Слабкими сторонами організації є: організаційна структура, рівень менеджменту. Нейтральними сторонами діяльності організації є: стратегія санаторію, конкурентоспроможність послуг, фінансовий стан, інформаційна технологія, інновації, рівень маркетингу. В результаті аналізу стратегічних можливостей організації виявлено, що ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» використовує базову стратегію «Стратегія проникнення на ринок». Така стратегія є неефективною для ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

6. Порівняльний аналіз побудованих на основі кореляційно-регресійного аналізу математичних моделей залежності фінансового результату санаторію від здійснених інвестиційних витрат свідчить про те, що, якщо витрати на модернізацію зростуть на одну тисячу гривень, а всі інші умови залишаться незмінними, то фінансовий результат зросте на 5,3

тис. грн. і якщо на один тисячу гривень підвищити інвестиційні витрати на новопридбані основні засоби, то фінансовий результат зросте на 7,1 тис. грн. Таким чином, під час аналізу формування чистого прибутку санаторію були визначені фактори, що досить сильно впливають на його формування, а саме інвестиційні витрати.

7. ТОВ Санаторій «Курорт Орлівщина» рекомендується підвищення своєї конкурентоспроможності через розширення спектра інноваційних, оздоровчо-лікувальних послуг шляхом реконструкції клінічного, житлового корпусів та будівництва курортного SPA-центру з басейном. Також передбачається придбання нового обладнання, яке додатково надаватиме три види послуг та розширить п'ять існуючих.

8. Інвестиційні витрати на додаткову послугу на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» призведуть до потенційного залучення більше рекреантів, оскільки ця послуга цікава і дітям і дорослим, відпочиваючі можуть продовжити кількість днів перебування в санаторії. Умовне зростання виручки від розміщення відпочиваючих внаслідок надання додаткових послуг на комерційній основі може збільшитися в 1,67 рази та рівень рентабельності на 12%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бурлака Н. І. Розвиток інвестиційної діяльності підприємств України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 8. С. 37–44.
2. Бурулько Н. М. Сучасний стан та перспективи розвитку санаторно-курортного комплексу України. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. Вип. 8 (215). С. 10-15.
3. Ведмідь Н. М. Санаторно-курортний комплекс як системний об'єкт наукового пізнання. *Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного ун-ту. Сер.: Економічні науки*. Вип. 36(1.2). Черкаси., 2017. С.43-51.
4. Войнаренко М.П., Бушовська Л.Б. Інвестиційна діяльність як об'єкт управління. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2015. № 5 (21). С. 40–44. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html>.
5. Гаврилко Г. Методи вимірювання інвестиційної привабливості санаторно-курортної сфери. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2013. Випуск 50. С. 72-79.
6. Гальків Л. І., Кулиняк І. Я., Гербут М. В. Санаторно-курортна діяльність: ринок послуг санаторіїв у регіонах України. *Вісник Львівського політехнічного національного університету*. 2020. №3. С. 18-26. URL: <http://surl.li/hjурс>.
7. Гальків Л. І. Статистичне оцінювання розвитку туристичного бізнесу в областях Західної України. Стратегічні напрями розвитку рекреації у туристичній діяльності та її вплив на соціально-економічний стан західного регіону України: монографія. Львів : Растр–7, 2017. 172 с.
8. Гладкий О. В. Розвиток індустрії туризму та гостинності в санаторно-оздоровчих закладах України (на прикладі санаторію «Авангард»). *Індустрія туризму та гостинності: досвід, проблеми, перспективи. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції*. Суми: ФОП Цьома С. П., 2020. С. 15–19.

9. Горіна Г. О. Характеристика інфраструктурної складової дослідження середовища формування стратегії розвитку ринку туристичних послуг. *Вісник ДонНУЕТ*, 2016. №2 (63). С. 121–127.

10. Гуменюк В. В. Державне регулювання курортно-рекреаційної сфери: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 372 с.

11. Гуменюк В.В. Кредитування підприємств курортно-рекреаційної сфери. *Фінансовий простір*. 2015. № 3. С. 248–253. URL: <http://fp.cibs.ck.ua>.

12. Гуменюк В.В. Інвестиційне проектування розвитку курортної справи. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 7. С. 33–38.

13. Дем'янчук О.Р., Костецький В.В. Інвестиційна діяльність підприємства як фактор його розвитку. *THEY*, 2017. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/27811/1/43.PDF>.

14. Деньга С.М. Концепція інформаційно-аналітичного забезпечення управління ефективністю вкладень капіталу в підприємницьку діяльність. *The genesis of genius. Scientific and educational journal*; December 2015 # 5, Volume 1. Switzerland: Publishing Center of The international scientific association of economists «Consilium», Geneva, 2015, p. 37–40.

15. Дідусь А.Ю. Диверсифікований розвиток санаторно-курортних комплексів України. Розвиток туристичного бізнесу, економіки та підприємництва: виклики сьогодення: матеріали І всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти і молодих вчених, 26–27 вер. 2023 р., м. Дніпро / відп. ред. Л.С. Безугла / М-во освіти і науки України, НТУ «Дніпровська політехніка» – Д.: НТУ «ДП», 2023. С. 76-78.

16. Доуртмес П.О. Теоретико-методичне забезпечення оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Пилип Олександрович Доуртмес; [наук. керівник Ястремська О. М.]; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». Харків, 2018. 21 с.

17. Заболотько В.М. Діяльність санаторіїв обласного та міського підпорядкування, що перебувають у сфері управління Міністерства охорони

здоров'я України у 2020 році. ДЗ «Центр медичної статистики МОЗ України». К., 2020. 12 с.

18. Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля. 2018. 122 с.

19. Діденко К.Д. Медичний туризм в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 16 Ч. 4. С. 101–105.

20. Інвестиційні проекти на супроводі ДІА: відновлювально-оздоровчий кластер. URL: <http://surl.li/hjурj>.

21. Коваленко Н.М. Прогнозування розвитку санаторно-курортної діяльності в Україні. *Схід*. 2019. № 8. С. 25–29.

22. Колеватова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 1080-1084.

23. Коломієць Н.О., Коломієць О.П. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства. 2017. URL: <http://surl.li/pjхds>.

24. Кошарний В.О. Загальна характеристика поняття «туристична інфраструктура». *Молодий вчений*. 2016. № 4(31). С. 96–99.

25. Кравець О. М. Курортологія : підручник / О. М. Кравець, А. А. Рябєв ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 167 с.

26. Левандівський О.Т. Теоретичні засади інвестиційної діяльності. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. журнал. Івано-Франківськ*. 2016. Том 1. вип. 12. С. 98–104.

27. Лендєл О. М. Теоретико-методичні аспекти здійснення інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 18. С. 83–87.

28. Мазаракі А. А. Санаторно-курортні та оздоровчі підприємства: структурні параметри розвитку. *Економіка розвитку*. 2018. № 3. С. 51–55.

29. Мендела І. Я. Особливості стратегічного розвитку підприємств санаторно-курортної справи. *Карпатський край*. 2012. №. 2. С. 86-89.

30. Музиченко-Козловська О.В. Розвиток туристичної інфраструктури – визначальний чинник туристичної привабливості території. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2016. № 714. С. 229–237.

31. На базі санаторію «Курорт Орлівщина» хочуть створити сучасний СПА-центр. URL: <http://surl.li/pjxdw>.

32. Основи законодавства України про охорону здоров'я Закон України (зі змін., внес. згідно із Законами № 5036–VI (5036–17) від 4 лип. 2012 р.) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

33. Очередько О.О. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств України. *Менеджер*. 2016. № 4 (73). С. 24—31.

34. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону: монографія / за заг. ред. проф. В. Г. Герасименка. Одеса: ОНЕУ, 2016. 262 с.

35. Офіційний сайт ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» URL: <https://spa-kurort.com.ua>.

36. Охота В. І. Інвестиційно-інноваційний потенціал санаторно-курортного туризму на Тернопільщині. *Інноваційна економіка*, 2016, 3-4. С.84–88.

37. Перерва П. Г. Економіко-організаційні засади інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)* : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. № 45 (1266). С. 51-55.

38. Регіональний туристичний продукт: проектний підхід до забезпечення конкурентоспроможності / За заг. ред. М.М. Іжі, К.Д. Бабова, Т.М. Безверхнюк. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2016. 626 с.

39. Романова А.А. Аналіз становлення і розвитку туризму в Україні у контексті світового економічного простору. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 1 (9). С. 62–68.

40. Рубан В.В. Теоретичні основи визначення ефективності інвестиційної діяльності підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 17. С. 93–96.

41. Семенов В. Ф. Фактори конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств на ринку послуг. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : зб. наук. праць*. 2015. Вип. 1 (28). С. 102-105.

42. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text>.

43. Стратегія розвитку Дніпропетровської області до 2027 року. URL: <http://surl.li/aplrw>.

44. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія. К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 420 с.

45. Ткаченко Т.П., Шевчук Н.А., Гончарук І.В. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств. *Агросвіт*. 2018. № 7. С. 45—48.

46. Туризм і місто: аналіз проблем, тенденцій та моделювання розвитку: монографія / за заг. ред. І. М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ. 2012. 209 с.

47. Туристські дестинації (теорія управління, бренд) : монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко, Г.І. Михайліченко та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 347 с.

48. Федорчак О. В. Державне управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні в Україні: проблеми та напрями вдосконалення. *Регіональне управління та місцеве самоврядування* № 2(52). 2017. С. 103-111.

49. Gala, V., Julio, B. (2016) Firm Size and Corporate Investment. *Finance and Financial Management Commons*. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1787350

50. Grandvoinet Phillipe Sanatoriums in Europe: Build Heritage and Transformation Strategies. URL: <https://doi.org/10.52200/62.A.IYJYY4X1>.

51. Guo A, Wei H, Zhong F, Liu S, Huang C. (2020). Enterprise Sustainability: Economic Policy Uncertainty, Enterprise Investment, and Profitability, Sustainability. 12(9):3735. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/9/3735>

52. Kruja Alba Demneri (2020) Enterprise Investments, Innovation and Performance. *International Journal of Innovation in the Digital Economy (IJIDE)* 11(1). URL: <https://www.igi-global.com/article/enterprise-investments-innovation-and-performance/239604>

53. Zhang, Q.C.; Yang, D.C. Government Motivation or Capital Return Inducing—Empirical Analysis on Determinants of Regional Investment Behavior. *J. Shanxi Univ. Finan. Econ.* 2018, 40, 1–14.

54. Герасименко Т.В., Олійник А.І., Дідусь А.Ю. Стратегічні пріоритети розвитку санаторно-курортної сфери України. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 58. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/58>.

Бухгалтерська звітність за 2020-2022 рр.
Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан).

Активи

Назва показника	Код	2020	2021	2022
Нематеріальні активи	1000	80	84	75
первісна вартість	1001	86	86	86
накопичена амортизація	1002	6	2	11
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1253	1693	6519
Основні засоби	1010			
первісна вартість	1011	39756	41164	45877
знос	1012	14654	15014	15831
I. Всього необоротних активів	1095	26435	27927	36640
Запаси	1100	954	1123	478
Виробничі запаси	1101	876	1106	–
Незавершене виробництво	1102	–	17	–
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	645	1186	103
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	432	175	332
із внутрішніх розрахунків	1145	49	49	49
Гроші та їх еквіваленти	1165	2353	4088	450
II. Всього оборотних активів	1195	4433	6621	1412
БАЛАНС	1300	30868	34548	38052

Продовження Додатку А

Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан)

Пасиви

Назва показника	Код	2020	2021	2022
Зареєстрований (пайовий капітал)	1400	6886	6886	6886
Додатковий капітал	1410	17056	17056	17056
Резервний капітал	1415	321	374	422
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1964	1629	1483
I. Всього власного капіталу	1495	26227	25945	25847
II. Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень	1595			
товари, роботи, послуги	1615	65	58	446
розрахунками з бюджетом	1620	376	708	218
розрахунками з оплати праці	1630	475	346	25
за одержаними авансами	1635	253	188	3034
за розрахунками з учасниками	1640	197	0	264
із внутрішніх розрахунків	1645	1254	4635	6635
Доходи майбутніх періодів	1665	1645	2622	1583
Інші поточні зобов'язання	1690	376	46	–
III. Всього поточних зобов'язань і забезпечень	1695	4641	8603	12205
БАЛАНС	1900	30868	34548	38052

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Назва показника	Код	2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30542	33292	21687
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	27945	30396	19635
Валовий: прибуток	2090	2597	2896	2052
Інші операційні доходи	2120	115	51	228
Адміністративні витрати	2130	785	897	780
Витрати на збут	2150	645	738	427
Інші операційні витрати	2180	287	319	165
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	995	993	908
Інші фінансові доходи	2220	198	207	160
Інші витрати	2270	65	–	73
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	1128	1200	995
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	225,6	238	179
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	902,4	962	816
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	–	–	–

Операційні витрати

Назва показника	Код	2020	2021	2022
Матеріальні затрати	2500	16875	18565	11548
Витрати на оплату праці	2505	9164	9845	6753
Відрахування на соціальні заходи	2510	2016,1	2166	1486
Амортизація	2515	1543	1455	1128
Інші операційні витрати	2520	275	319	165
Разом	2550	29873	32350	21080