

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-198>

УДК 351:773

СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ЛАБОРАТОРНОЇ ДІАГНОСТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

STRATEGIES OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE UKRAINIAN LABORATORY DIAGNOSTICS MARKET UNDER DIGITAL TRANSFORMATION

Синенька Анна Вікторівна

аспірантка,

Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-4388-7695>

Sylenka Anna

Lviv Politechnic National University

Стаття аналізує динаміку ринку лабораторних послуг України за 2023–2025 роки. Досліджено успіх лідерів («Діла», «Сінево», «Ескулаб») через діджиталізацію та географічну експансію. Автор уточнює дефініцію «лабораторна медична послуга» та класифікує суб'єктів за сегментами споживання. Запропоновано унікальний індекс RSIA, що оцінює синергію фізичної мережі та вебтрафіку, поділяючи гравців на «цифрових гігантів» та «нішевих експертів». На прикладі «Ескулаб» показано роль КСВ у формуванні культури превентивних чек-апів. Доведено: стратегія гібридної присутності та корпоративна соціальна відповідальність є визначальними факторами конкурентоспроможності в умовах цифровізації. Аналіз доходів підтверджує лідерство мережі «Діла», тоді як «Добробут» демонструє найвищий темп росту. Діджиталізація стає запорукою стійкості.

Ключові слова: лабораторна діагностика, ринок медичних послуг, цифровий досвід пацієнта, індекс RSIA, конкурентоспроможність, кон'юнктура ринку.

The article provides a comprehensive analysis of the current state and structural dynamics of the medical laboratory services market in Ukraine during the 2023–2025 period. The research identifies key determinants of brand success, including assortment policy, geographical diversification, and digital interaction levels. The study highlights a significant market transformation, characterized by aggressive expansion of the private sector and double-digit revenue growth of industry leaders such as Dila, Synevo, and Eskulab. It is established that the COVID-19 pandemic acted as a catalyst for technological modernization and intensified competition among major players. A significant part of the research is dedicated to studying the market conjuncture, considering state regulation and healthcare policy. The author clarifies the definition of "laboratory medical service" as a complex of diagnostic measures aimed at verifying clinical indicators for identification, prevention, or treatment of pathologies. The paper classifies market subjects into Producers (state/private) and Consumers (B2C, B2B, B2G, insurance companies), providing a breakdown of service objects including general clinical, biochemical, molecular-genetic, and pathomorphological studies. The author proposes and tests a unique methodology for calculating the Resilience & Innovation Accessibility (RSIA) Index. This integral indicator reflects a company's ability to transform physical scale into digital loyalty by evaluating synergy between physical branches and monthly web traffic. The results classify laboratories into Digital Giants, Local Experts, and Niche Players. Furthermore, the article explores marketing challenges, specifically "negative motivation" goods. The case of Eskulab demonstrates how CSR projects can foster a culture of preventive check-ups. Financial analysis reveals Dila led in revenue, while Dobrobut showed the highest dynamics. It has been proven that hybrid presence strategy and corporate social responsibility constitute the key determinants of competitiveness and market resilience amidst ongoing digitalization.

Keywords: laboratory diagnostics, medical services market, digital patient experience, RSIA index, competitiveness, market conditions.

Постановка проблеми. Якість медичних послуг у сучасній парадигмі охорони здоров'я України виступає фундаментальним фак-

тором формування довіри між пацієнтом та інституційним середовищем. У 2025 році спостерігається інтенсифікація попиту на висо-



котехнологічні, верифіковані та транспарентні методи діагностики, що зумовлено зростанням медичної грамотності населення. Водночас стрімка діджиталізація галузі та вихід на ринок великої кількості приватних операторів створюють умови для жорсткої конкуренції, де традиційні методи залучення клієнтів втрачають свою ефективність. Це актуалізує необхідність розробки нових аналітичних інструментів для оцінки життєздатності бізнес-моделей, здатних адаптуватися до обмежень цифрових платформ та етичних стандартів медичного маркетингу. Відтак, критичного значення набуває пошук оптимального балансу між територіальною експансією лабораторій та їхньою спроможністю забезпечувати високу якість сервісу в умовах постійної трансформації споживчих очікувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Стрімка динаміка ринку лабораторних медичних послуг, що зумовлена глобальними трансформаціями у галузі охорони здоров'я, актуалізує необхідність глибокого вивчення його ринкової кон'юнктури. Попри те, що фундаментальні аспекти вивчення ринкової ситуації та її елементів висвітлені у працях таких вчених, як Білак Г., Бора Н., Шишкіна В. [1-2], а особливості ринку медичних послуг України – у роботах Камінської Т., Олексюк О., Коморовського Р. [3], сегмент саме лабораторної діагностики залишається недостатньо вивченим. Зокрема, автори відзначають мінливість середовища надання медичних послуг та наголошують на необхідності впровадження маркетингових інструментів для зміцнення конкурентних позицій [1]. Якість життя населення прямо залежить від доступності лабораторної діагностики [2], що в умовах воєнного стану набуває критичного значення через зростання попиту на фоні нових викликів. Попри позитивну динаміку та експортний потенціал сектору [3], а також розширення спектру послуг [4; 6], поза увагою дослідників залишається механізм адаптації конкурентних стратегій до тотальної цифровізації. Невирішеною частиною проблеми є відсутність комплексної оцінки синергії між фізичною мережею відділень, цифровими каналами взаємодії та обраною стратегією на ринку лабораторних послуг. Саме необхідність формування стратегій конкурентного співіснування ринку лабораторних медичних послуг в умовах цифрової трансформації визначає актуальність даного дослідження.

Метою статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності ринкової кон'юнктури

лабораторних медичних послуг та проведенні комплексного аналізу конкурентного середовища провідних лабораторій України у 2023 -2025 роках із застосуванням авторської методики оцінки їхньої стійкості та цифрового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральною категорією дослідження є поняття «ринку», який у контексті медицини розглядається як сфера економічних відносин, що відображає баланс попиту та пропозиції на національному та регіональному рівнях. Проте ключовим об'єктом аналізу є кон'юнктура ринку – сукупність економічних чинників (цінова динаміка, стан запасів, політичні та соціальні фактори), що визначають поточну ринкову ситуацію.

Авторське бачення дозволяє уточнити дефініцію лабораторної медичної послуги як комплексу діагностичних заходів, спрямованих на верифікацію клінічних показників для ідентифікації, превенції або лікування патологій. У загальній структурі медичної галузі ринок лабораторних послуг займає стратегічне місце, будучи інтегрованим у субринки державних та приватних послуг.

Важливою умовою функціонування ринку лабораторної діагностики є чітка ідентифікація його суб'єктів та специфікація об'єкта обміну – послуги.

Ринок лабораторних медичних послуг формується навколо взаємодії «Продуцентів», «Споживачів» та безпосередньо самих «Послуг», що виступають об'єктом обміну. Пропозицію на вітчизняному ринку генерують дві основні групи суб'єктів, де державний і комунальний сектор представлений лабораторіями при лікарнях і поліклініках, чия діяльність суворо підпорядковується програмам державних гарантій, тоді як приватний сектор, що включає потужні мережі на кшталт «Сінево» чи «Діла», орієнтується на технологічні інновації та високу сервісну швидкість.

Специфіка групи «Споживачів» полягає в тому, що рішення про купівлю часто приймає не лише пацієнт у сегменті B2C, а й корпоративні клієнти у форматі B2B, до яких належать приватні клініки, що передають складні дослідження на аутсорсинг таким гравцям, як CSD LAB або DIAGEN. Крім того, на ринку активно діє держава в ролі замовника через тендерні закупівлі, а також страхові компанії, які виконують роль фінансових посередників, забезпечуючи оплату діагностики для своїх застрахованих осіб.

Самі ж лабораторні послуги, згідно з актуальними даними 2025 року, мають розгалужену класифікацію, де базовий рівень охоплюють загальноклінічні дослідження крові чи сечі, тоді як біохімічні та імунологічні тести дозволяють оцінювати функціональний стан внутрішніх органів і гормональний статус. Окрему високотехнологічну нішу займають молекулярно-генетичні дослідження, де лідером за кількістю панелей є DIAGEN, а також патоморфологічна діагностика тканин на онкопатології, що є ключовою спеціалізацією CSD LAB. Завершують цей спектр мікробіологічні дослідження, які є критично важливими для ідентифікації збудників інфекцій та коректного підбору антибіотикотерапії.

Лабораторна діагностика є найбільш масовим сегментом медичного ринку. Статистичні дані підтверджують, що від 60% до 80% клінічних рішень базуються на результатах лабораторних досліджень, а 30-45% випадків захворювань неможливо коректно діагностувати без об'єктивної верифікації біоматеріалу [4]. Розширення аналітичних можливостей у другій половині ХХ століття дозволило якісно оцінювати практично всі компоненти організму, що перетворило лабораторії на ключовий елемент моніторингу життєво важливих функцій та терапевтичного впливу.

Кон'юнктурний аналіз цього ринку вимагає врахування ступеня державного регулювання та політики охорони здоров'я, оскільки ці чинники формують бар'єри входу та умови конкуренції для приватних і державних гравців». Період 2023-2025 років характеризується стрімким відновленням та подальшою агресивною експансією приватного медичного сектору [6]. Аналіз виторгу провідних компаній свідчить про глибоку трансформацію ринку: від стабілізації після шоків 2022 року до двозначних показників щорічного зростання.

Ринок демонструє виняткову висхідну динаміку. Якщо у 2023 році лідери ринку (Сінево, Добробут, Діла) мали виторг у діапазоні 1.27–1.33 млрд грн., то вже за резуль-

татами 2025 року показники лідерів сягнули 2.35–3.34 млрд грн.

Абсолютний лідер росту МЦ Добробут-поліклініка продемонстрував вражаючу динаміку, збільшивши виторг з 1.31 млрд грн. (2023) до 3.34 млрд грн. (2025), що фактично означає зростання у 2.5 раза за два роки.

Лабораторний сегмент МЛ Діла випереджає Сінево Україна за обсягами виторгу у 2024–2025 роках, закріпившись на позначці 2.75 млрд грн. проти 2.35 млрд грн. у конкурента. Аналіз відсоткового приросту за 2024–2025 роки в Таблиці 1 дозволяє виділити найбільш динамічних гравців.

Особливої уваги заслуговує Ескулаб, який у 2025 році показав найвищий темп приросту серед ТОП-10 (+75.05%), що свідчить про успішну стратегію регіональної експансії та ефективність маркетингових комунікацій, згаданих у попередніх розділах.

Ринок залишається висококонцентрованим у столичному регіоні, проте роль обласних центрів зростає. Київ демонструє базування 6 з 10 найбільших гравців. Тут зосереджені найбільші бюджети та платоспроможний попит. Одеса представлена потужними гравцями Смартлаб та Дім медицини, які стабільно утримують 7-8% ринку кожен із виторгом понад 1 млрд грн. у 2025 році. Західний регіон – це Ескулаб (Львів) стає національним гравцем, стрімко нарощуючи частку ринку (з 4.88% у 2024 до 6.46% у 2025).

У 2023 році Сінево було лідером за виторгом, проте у 2024-2025 роках пальму першості Діла. Показники приросту виторгу в межах 30-70% на рік підтверджують тезу про те, що лабораторний бізнес є одним із найбільш рентабельних в Україні навіть за складних макроекономічних умов.

Компанії, що інвестують у цифровізацію та «людське обличчя» бренду зростають швидше за консервативні мережі. Це підтверджує успішний кейс стратегії подолання бар'єрів споживання на прикладі мережі лабораторій Ескулаб. Аналіз сучасного стану

Таблиця 1

Динаміка приросту доходів провідних медичних лабораторій в Україні у 2023-2025 р.р.

Компанія	Приріст 2024/ 2023	Приріст 2025/2024	Динаміка
Ескулаб	+57.91%	+75.05%	Гіперстрибок
CSD LAB	+74.30%	+45.65%	Стабільно висока
Діла	+61.11%	+34.69%	Висока
Сінево Україна	+44.25%	+22.07%	Помірна

Джерело: сформовано автором на основі[6]

ринку лабораторної діагностики свідчить про щорічне зростання галузі на 15-20%. Ключовим каталізатором розвитку стала пандемія COVID-19, що призвела до інтенсифікації конкуренції та виокремлення групи лідерів ринку. Проте, попри зростання обсягів, лабораторна діагностика в Україні все ще характеризується низьким рівнем залученості споживачів та сприймається як супутній, а не самостійний продукт. Було виявлено наступні виклики та тенденції розвитку ринку медичних лабораторій [4].

В першу чергу, це – комунікаційна трансформація та подолання «негативної мотивації». У науковому дискурсі лабораторні послуги класифікуються як товари з негативною мотивацією. Для нівелювання цього бар'єру провідні гравці (зокрема, Ескулаб) впроваджують стратегію спрощення медичної термінології («переклад з лікарської мови на споживчу»). Основним завданням маркетингових комунікацій стає переведення послуги з категорії «вимушеної необхідності» до категорії «культури превентивного піклування» (профілактичні чекапи). Гіпотеза полягає в тому, що підвищення рівня обізнаності (залученості) пацієнта безпосередньо корелює з інтенсивністю споживання послуг.

Важливою тенденцією є діджитал-маркетинг та етичні обмеження. Цифрова стратегія медичних лабораторій стикається з жорсткими обмеженнями глобальних платформ (Meta, Google, YouTube). Обмеження на ремаркетинг та використання динамічних рекламних кампаній, пов'язані з конфіденційністю даних про здоров'я, змушують лабораторії інвестувати переважно у впізнаваність бренду. Емпірично доведено, що рівень впізнаваності бренду має пряму кореляцію з вартістю залучення клієнта. На прикладі Ескулаб спостерігається суттєва відмінність у вартості залучення потенційного клієнта: у регіонах лідерства, зокрема на Львівщині, вартість залучення є в п'ять разів нижчою, ніж у регіонах з низькою впізнаваністю – приміром у Києві, що підкреслює важливість репутаційного капіталу.

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) стає інструментом ринкової стійкості. У сучасних умовах соціальна складова бізнесу трансформується з добровільної ініціативи на необхідний елемент функціонування. Програми КСВ у лабораторному секторі реалізуються через благодійні фонди, наприклад, забезпечення продовольчих потреб ЗСУ та соціально-діагностичні проєкти. Зокрема,

надання безоплатних послуг Ескулаб демонструє охоплення понад 116 тис. осіб на суму 42 млн грн. Такі ініціативи не лише виконують гуманітарну функцію, а й стимулюють ринок, привчаючи населення до регулярного моніторингу показників здоров'я, що в довгостроковій перспективі сприяє формуванню сталої звички до профілактики.

Далі було узагальнено аналітику з відкритих джерел для оцінки стратегій медичних лабораторій на ринку [4-6]. Дослідження охопило 10 провідних суб'єктів господарювання: Сінево, Діла, Мед Лаб, Ескулаб, CSD LAB, СМАРТЛАБ, INVIVO, DIAGEN, АРТМЕДІУЗ та NIKO LAB.

Лідером за варіативністю досліджень визначено DIAGEN (2127 видів аналізів). Компанії Діла та Сінево утримують паритетні позиції з показниками 1 264 та 1 200 послуг відповідно. Найбільшу мережу точок забору біоматеріалу сформувала лабораторія Сінево (160 філій). Високу щільність покриття також демонструють Мед Лаб (86) та Ескулаб (75).

Стабільність на ринку корелює з операційним досвідом, де лідерами є АРТМЕДІУЗ (29 років) та Мед Лаб (27 років). Сучасний пацієнт обирає лабораторію не лише за ціновим критерієм, а й за рівнем цифрового досвіду.

Максимальний обсяг зацікавленості аудиторії (1 630 000 візитів на місяць) зафіксовано у лабораторії «Діла». Найвищу активність у розробці бонусних програм демонструє INVIVO (15 програм). Показник відповідності міжнародним протоколам є найвищим у NIKO LAB (42 сертифікати).

Для глибинного розуміння ефективності мереж нами впроваджено індекс RSIA, що відображає здатність компанії трансформувати фізичний масштаб у цифрову лояльність. Індекс RSIA (Resilience & Innovation Accessibility – Стійкість та Інноваційна Доступність) – це авторський інтегральний показник, розроблений для оцінки ефективності гібридної моделі (Omni-channel) медичного бізнесу.

Він відображає не просто розмір компанії, а її здатність конвертувати фізичну присутність (відділення) у цифровий капітал (трафік та довіру користувачів в інтернеті). Індекс базується на синергії двох векторів розвитку (формула 1):

$$RSIA = \frac{T}{1000 \times F}, \quad (1)$$

де T – середньомісячна кількість візитів на веб-ресурс лабораторії за даними Serpstat [5]. Відображає рівень інформаційної довіри,

активність онлайн-записів та пошуковий інтерес до бренду.

F – кількість діючих точок забору біоматеріалу (філій). Відображає реальну доступність послуги та масштаб інфраструктури.

Результати розрахунків наведені в Таблиці 2.

Індекс RSIA дозволяє класифікувати лабораторії за стратегією їхнього розвитку. Так, високий показник (понад 100 000) буде притаманний «цифровим гігантам». Це компанії, які успішно поєднують величезну мережу з потужним цифровим маркетингом (наприклад, Сінево та Діла). Високий показник свідчить про те, що клієнт не просто бачить вивіску на вулиці, а активно взаємодіє з брендом через смартфон/ПК.

Середній показник (20 000 – 100 000) притаманний «локальним експертам». Сюди входять лабораторії з високою довірою, але меншою географічною розгалуженістю, або великі мережі, які ще не повністю реалізували свій цифровий потенціал (наприклад, Ескулаб та CSD LAB).

Низький показник (до 20 000) – це «нішеві гравці». Так можемо охарактеризувати компанії, що працюють переважно через прямі направлення лікарів або в межах одного регіону, мінімально використовуючи інструменти онлайн-залучення клієнтів.

Розрахунок показник дозволяє оцінити стратегію медичної лабораторії, та виокремити три види дієвих стратегій на ринку лабораторних медичних послуг. Перша стратегія – це трансформація масштабу в лояльність. Якщо у компанії багато філій, але низький трафік, це означає, що пацієнти заходять у лабораторію випадково, з вулиці, але не повертаються до неї як до усвідомленого вибору в мережі. Високий RSIA каже про те, що бренд став частиною цифрового життя пацієнта.

Найбільш бажаною є друга стратегія під назвою «стійкість». Високий трафік при великій кількості точок створює «подушку без-

пеки». Навіть за умов закриття частини відділень, лояльна аудиторія знайде найближчу точку через сайт, що забезпечує стабільність виторгу.

Новим гравцям на ринку лабораторних медичних послуг варто застосовувати стратегію інноваційної доступності. Інноваційна доступність показує, наскільки легко клієнту отримати доступ до інновацій – результатів онлайн, нових генетичних тестів. Велика мережа без діджиталізації – це «стара модель», високий RSIA – це медицина майбутнього.

Згідно цього показника, Сінево демонструє найвищу синергію між мережею та онлайн-присутністю. Діла посідає другу позицію завдяки рекордному трафіку навіть при меншій кількості точок. Високий показник RSIA у Сінево свідчить про домінування у стратегії гібридної присутності, тоді як Діла – найбільш ефективна щодо залучення клієнтів на одну фізичну інфраструктуру.

Висновки. У результаті комплексного аналізу ринку лабораторної діагностики України в період 2023-2025 рр. було сформульовано наступні теоретичні та практичні підсумки.

Доведено, що сегмент лабораторних медичних послуг демонструє високу адаптивність до кризових умов. Аналіз виторгу ключових гравців підтвердив стрімку висхідну тенденцію – за два роки лідери ринку подвоїли свої фінансові показники, темпи приросту окремих мереж, зокрема Ескулаб, свідчать про високий інвестиційний потенціал галузі.

Встановлено, що лабораторна послуга поступово трансформується з «товару негативної мотивації» тобто вимушеного звернення під час хвороби, у елемент культури превентивного піклування про здоров'я. Ключовим інструментом цього переходу є спрощення комунікації та активне впровадження комплексних профілактичних «чекапів».

Апробація індексу RSIA продемонструвала, що найвищу конкурентоспроможність мають компанії, які гармонійно поєднують

Таблиця 2

Розрахунок індексу RSIA для провідних медичних лабораторій України

Лабораторія	Фізичний масштаб (філії)	Цифрова потужність (трафік, тис.)	Індекс RSIA
Сінево	160	1 440	230 400
Діла	62	1 630	101 060
Мед Лаб	86	292	25 112
Ескулаб	75	643	48 225
CSD LAB	58	398	23 084

Джерело: сформовано автором

фізичний масштаб (кількість філій) із цифровою потужністю (веб-трафік). Розрахунки виявили, що Сінево Україна (RSIA 230 400) утримує лідерство за рівнем системної стійкості, тоді як Діла (RSIA 101 060) демонструє найвищу питому ефективність залучення пацієнтів на одиницю інфраструктури.

Дослідження підтвердило, що реалізація програм корпоративної соціальної відповідальності перестає бути суто гуманітарним актом. Вона стає стратегічним інструментом формування лояльності, підвищення впізнаності бренду та, як наслідок, зниження вартості залучення клієнта у довгостроковій перспективі. Майбутнє ринку лабораторної діагностики залежатиме від подальшої діджиталізації через персоналізовані особисті кабінети, ШІ-аналіз результатів та розвитку франчайзингових мереж у регіонах. Перемогу в конкурентній боротьбі здобудуть оператори, здатні забезпечити не лише точність аналітичних процесів, а й найвищу швидкість та зручність клієнтського досвіду в цифровому та фізичному середовищах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Білак Г.Г., Бора Н.Ю. Розвиток ринку медичних послуг на засадах маркетингу в Україні. *Економіка і суспільство*. (11). 2017. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/61.pdf (дата звернення 29.12.2025).
2. Шишкін В. Оцінка доступності медичних послуг як складової якості життя населення. *Економіка та суспільство*, (66). 2024. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-135> (дата звернення 29.12.2025).
3. Камінська Т., Олексюк О., Коморовський Р., Гладких Ф. Роль охорони здоров'я України на світовому ринку медичних послуг: чинники зростання в умовах глобалізації. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія Медицина*, 32 (3(50)), 2024. 440-450. URL: <https://doi.org/10.26565/2313-6693-2024-50-11> (дата звернення 29.12.2025).
4. Головна премія країни. Рейтинг медичних лабораторій – 2025. Ukrainian Business Award (UBA). URL: <https://uba.top/>(дата звернення 29.12.2025).
5. Перевірка відвідуваності сайту. 2025. Serpstat. URL: <https://serpstat.com/uk/page/vidviduvanist-saitu/>(дата звернення 29.12.2025).
6. Найкращі підприємства України — 2025. Охорона здоров'я. Індекс Опендатабота. URL: <https://opendatobot.ua/c/index> (дата звернення 29.12.2025).

REFERENCES:

1. Bilak G.G., Bora N.Yu. (2017) Rozvytok rynku medychnykh posluh na zasadakh marketynhu v Ukraini [Development of the medical services market on the principles of marketing in Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and Society*. (11). Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/11_ukr/61.pdf (access date 12/29/2025).
2. Shyshkin, V. (2024). Otsinka dostupnosti medychnykh posluh yak skladovoyi yakosti zhyttya naseleण्या [Assessment of the availability of medical services as a component of the quality of life of the population]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and Society*, (66). Available at: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-135> (accessed December 29, 2025).
3. Kaminska, T., Oleksiuk, O., Komorovsky, R., Gladkikh, F. (2024) Rol' okhorony zdorov'ya Ukrayiny na svitovomu rynku medychnykh posluh: chynnyky zrostannya v umovakh hlobalizatsiyi. [The role of Ukrainian healthcare in the world medical services market: growth factors in the context of globalization]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriya Medytsyna - Bulletin of the V.N. Karazin Kharkiv National University. Series Medicine*, 32(3(50)), 440-450. Available at: <https://doi.org/10.26565/2313-6693-2024-50-11> (accessed December 29, 2025).
4. Holovna premiia krainy. Reitynh medychnykh laboratorii – 2025 [The main award of the country. Rating of medical laboratories – 2025]. Ukrainian Business Award (UBA). Available at: <https://uba.top/> (accessed December 29, 2025).
5. Perevirka vidviduvanosti сайту [Checking website traffic]. Serpstat. Available at: <https://serpstat.com/uk/page/vidviduvanist-saitu/> (accessed December 29, 2025).
6. Naikrashchi pidpriemstva Ukrainy - 2025. Okhorona zdorovia [The best enterprises of Ukraine – 2025. Healthcare] Opendatobot Index. Available at: <https://opendatobot.ua/c/index> (accessed December 29, 2025).

Дата надходження статті: 02.12.2025

Дата прийняття статті: 16.12.2025

Дата публікації статті: 29.12.2025