

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Факультет готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
імені проф. В.Ф. Доценка
Кафедра туристичного та готельного бізнесу**

«До захисту в ЕК»
Декан факультету
_____ Віта ЦИРУЛЬНІКОВА
(підпис) (ім'я та прізвище)

« ___ » _____ 2023 р.

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри
_____ Ірина МЕЛЬНИК
(підпис) (ім'я та прізвище)

« ___ » _____ 2023 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

зі спеціальності _____ 242 «Туризм»
(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми _____ «Туризм»

на тему: «Особливості реалізації технологічних етапів формування лікувальних турів»

Виконав: здобувач 4 курсу, групи ТУ-4-11

_____ Губіна Анна Володимирівна _____
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Керівник _____ Сологуб Юрій Іванович _____
(прізвище, ім'я та по батькові повністю) (підпис)

Рецензент _____ Безпала О.В _____
(прізвище та ініціали) (підпис)

Я як здобувач(ка) Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав(-ла) і не одержував(-ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2023 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) готельно-ресторанного та туристичного бізнесу імені проф. В.Ф. Доценка

Кафедра туристичного та готельного бізнесу

світній ступінь бакалавр

Спеціальність 242 «Туризм»

(код і назва)

Освітньо-професійна програма «Туризм»

(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач

кафедри туристичного та готельного бізнесу

Ірина МЕЛЬНИК

“ ” 2023 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Губіної Анни Володимирівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Особливості реалізації технологічних етапів формування лікувальних турів»

керівник роботи Сологуб Юрій Іванович, к. геогр. н., доц. кафедри ТГБ,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від “15” травня 2023 року №270-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 01 червня 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи наукова, фахова література, статистичні матеріали з проблематики дослідження, статистична звітність підприємства

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Теоретичні засади формування лікувальних турів.

Організаційно-економічний аналіз групи компаній «Coral Travel».

Аналіз системи управління якістю у групі компаній «Coral Travel».

Оптимізація технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичного підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу

рисунків – 4, таблиць – 14, додатків – 1.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Сологуб Ю.І. доц. кафедри		
II	Сологуб Ю.І. доц. кафедри		
III	Сологуб Ю.І. доц. кафедри		

7. Дата видачі завдання 19 березня 2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ З№	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір і затвердження теми роботи	20.01.2023-10.03.2023 рр.	виконано
2	Оформлення і затвердження завдання на роботу	11.03.2023-19.03.2023 рр.	виконано
3	ВСТУП РОЗДІЛ 1 Теоретичний	20.03.2023-10.04.2023 рр.	виконано
4	РОЗДІЛ 2 Аналітичний	10.04.2023-03.05.2023 рр.	виконано
5	РОЗДІЛ 3 Рекомендаційний	04.05.2023-12.05.2023 рр.	виконано
7	Висновки та пропозиції. Список використаних джерел. Додатки	12.05.2023-18.05.2023 рр.	виконано
8	Оформлення роботи за структурою, представлення кваліфікаційної роботи на кафедру та попередній захист у комісії	18.05.2023-25.05.2023 рр.	виконано
9	Доопрацювання, оформлення, друкування, підготовка матеріалів до захисту	26.05.2023-31.05.2023 рр.	виконано
10	Представлення готової зшитої кваліфікаційної роботи на кафедру	01.06.2023 р.	виконано
11	Захист кваліфікаційної роботи в екзаменаційній комісії	15.06.2023р.	

Здобувач

_____ (підпис)

Губіна А.В.

_____ (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ (підпис)

Сологуб Ю.І.

_____ (прізвище та ініціали)

РЕЗЮМЕ
на кваліфікаційну роботу
Губіної Анни Володимирівни
на тему:
«Особливості реалізації технологічних етапів формування
лікувальних турів»

Кваліфікаційна робота складається зі сторінок. Кількість розділів – 3, рисунків -4 , таблиць –14, додатків –1.

Об’єктом дослідження є туристичне підприємство «Coral Travel».

Предметом кваліфікаційної роботи є особливості реалізації технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичного підприємства «Coral Travel».

Мета кваліфікаційної роботи: аналіз перспективних напрямів покращення реалізації технологічних етапів формування лікувальних турів.

У I розділі розглянуто сутність та визначення поняття лікувального туризму. Проаналізовано структуру та технологічні етапи формування лікувальних турів.

У II розділі проведено організаційно-економічний аналіз групи компаній «Coral Travel». Досліджено конкурентні позиції базового туристичного підприємства.

У III розділі охарактеризовано позиції лікувального туризму в структурі туристичного продукту компанії «Coral Travel». Розроблено пропозиції щодо оптимізації технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичного підприємства «Coral Travel».

Ключові слова: туристичне підприємство, туристичний продукт, лікувальні тури, технологічні етапи формування.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛІКУВАЛЬНИХ ТУРІВ.....	8
1.1.Поняття лікувальний туризм та його структура.....	8
1.2.Структура та технологічні етапи формування лікувальних турів ...	10
1.3.Вітчизняний та закордонний досвід організації лікувального туризму	15
Висновки до розділу 1.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА «CORAL TRAVEL».....	23
2.1. Загальна характеристика підприємства «Coral Travel».....	23
2.2.Аналіз внутрішнього середовища підприємства «Coral Travel»....	25
2.3.Аналіз зовнішнього середовища підприємства «Coral Travel».....	29
Висновки до розділу 2.....	31
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЕТАПІВ ФОРМУВАННЯ ЛІКУВАЛЬНИХ ТУРІВ НА БАЗІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА «CORAL TRAVEL».....	33
3.1. Лікувальний туризм в структурі туристичного продукту компанії «Coral Travel».....	33
3.2. Оптимізація технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичного підприємства «Coral Travel».....	38
3.3. Аналіз ефективності впроваджених заходів	47
Висновки до розділу 3.....	52
ВИСНОВКИ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	56
ДОДАТКИ.....	60

ВСТУП

Актуальність теми. Медичний туризм — один із вагомих факторів розвитку галузі охорони здоров'я, поповнення державного бюджету, залучення іноземних інвестицій і створення позитивного іміджу країни.

Нині чимало пацієнтів із високорозвинених країн їдуть по медичну допомогу туди, де можуть отримати якісні медичні послуги за значно нижчою ціною і без кількомісячного очікування в черзі. До таких привабливих щодо медичного туризму країн можна віднести й Україну через низькі (порівняно з більшістю європейських держав) ціни на медичні послуги, їх належну якість (і не лише в приватному секторі), доступність медичної допомоги (відсутність черг, листів очікування), сприятливу законодавчу базу для окремих напрямків (наприклад, репродуктології), наявність професійних кадрів, частина з яких практикувала в зарубіжних клініках. Сьогодні чимало пацієнтів з-за кордону звертаються по медичну допомогу до українських закладів охорони здоров'я, як приватних, так і державних. Висока вартість медобслуговування в розвинених країнах світу стала серйозною проблемою не тільки для пацієнтів, але і для їхніх роботодавців, соціальних фондів, страхових систем і держав. Водночас Україна, маючи репутацію постачальника лікувальних послуг з хорошим співвідношенням ціна-якість, може стати перспективним напрямком розвитку медичного туризму в Європі та світі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика організації лікувально-оздоровчого туризму та його місця у туристичній індустрії висвітлено в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених В. Баєва, О. Бейдика, К. Діденко, Л. Волошенко, О. Гулич, О. Коваль, В. Малімон, М. Поворозник та ряду інших.

Метою кваліфікаційного дослідження є аналіз перспективних напрямів покращення реалізації технологічних етапів формування лікувальних турів. Реалізація поставленої мети зумовлює виконання наступних завдань:

- розглянути поняття лікувальний туризм та дослідити його структуру;
- проаналізувати технологічні етапи формування лікувальних турів;

- здійснити аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища туристичного підприємства «Coral Travel»;
- розглянути сегмент лікувального туризму в структурі туристичного продукту підприємства «Coral Travel»;
- надати пропозиції щодо оптимізації технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичного підприємства «Coral Travel».

Об'єктом дослідження є туристичне підприємство «Coral Travel».

Предметом дослідження є особливості реалізації технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичного підприємства «Coral Travel».

Методи дослідження. У кваліфікаційній роботі були використані наступні методи наукового пізнання: статистичного спостереження, аналізу і синтезу, методи порівняння, абстрагування, аналогії, розрахунково-конструктивний.

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи склали законодавчі та нормативно-правові акти, звітність туристичного підприємства «Coral Travel» наукова література з теми дослідження, матеріали конференцій, монографічні та періодичні видання.

Практичне значення роботи полягає у розробці пропозицій щодо оптимізації технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичних підприємств.

Апробація результатів дослідження. Результати кваліфікаційної роботи апробовані в рамках XII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційні технології в готельно- ресторанному та туристичному бізнесі» (16 – 17 травня 2023р.), Київ, НУХТ (Додаток А).

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Об'єм роботи становить сторінок. Кваліфікаційна робота містить: 4 рисунки, 14 таблиць, 1 додаток. Перелік використаних джерел налічує 41 джерело.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЛІКУВАЛЬНИХ ТУРІВ

1.1. Поняття лікувальний туризм та його структура

Відсутність чіткого формулювання терміну «лікувально-оздоровчий туризм» в нормативно-правових документах України спричиняє проблеми, пов'язані з визначенням його сутності, функцій та ознак, комплексу надаваних послуг, ємкості бази розміщення та переліку інших об'єктів необхідної інфраструктури. Крім того, в українському законодавстві існують певні суперечності щодо статусу споживачів лікувально-оздоровчих послуг – від «хворих» (за Законами України «Про курорти» та «Основи законодавства про охорону здоров'я») до «туристів» (за Законом України «Про туризм»). В правовому полі практично не вживаються такі поняття, як «велнес-туризм» та «спа-туризм», які є новітніми напрямками в туристичній діяльності та набирають обертів серед людей, що прагнуть вести здоровий спосіб життя. В науковій літературі, не зважаючи на безліч фахових досліджень, також існують різні концептуальні підходи до змісту поняття «лікувально-оздоровчий туризм».

Означені проблеми створюють перешкоди у вивченні сучасного стану та прогнозуванні тенденцій розвитку лікувально-оздоровчого туризму, гальмують ухвалення рішень щодо збільшення соціальної підтримки цього виду туристичної діяльності, не сприяють розробленню стратегічних програм розвитку.

Напрямок лікувально-оздоровчого туризму включає в себе туристичні поїздки, в яких основним спонукальним фактором туристів є бажання досягнути (чи зберегти) стан, що визначається комплексним поняттям «здоров'я». Необхідно зауважити, що зміст терміну «здоров'я» в сучасному трактуванні набагато ширший, ніж загальноприйняте уявлення про здоров'я, як про стан організму, вільний від хвороб, фізичних дефектів і дисфункцій.

В англomовній літературі для визначення спрямування туризму, орієнтованого на покращення здоров'я, існує термін «health-related tourism».

Таким чином, відсутність єдності в трактуванні терміна «лікувально-оздоровчий туризм» створює ситуацію, при якій цей вид туризму або ототожнюється з іншим, або є складовою якогось певного виду туризму, або поєднує в собі два, три та навіть чотири споріднені види діяльності [7]. За таких умов досить проблематично встановити реальні обсяги туристичних потоків з лікувально-оздоровчою метою, виявити межі бази розміщення, розробити програми підтримки цього виду туризму.

Так, А. А. Романова вважає, що різновидами лікувально-оздоровчого туризму є «медичний туризм» та «велнес- і спа-туризм», у складі якого окремо виділено бальнеологічний туризм у вигляді спеціальних програм з використанням мінеральних вод.

В наукових дослідженнях існують визначення лікувально-оздоровчого туризму, який ототожнюється з медичним. Так, В. В. Баєв розглядає певні напрями та субнапрями медичного туризму, які за суттю є різновидами лікувально-оздоровчого туризму.

Найбільш релевантним є термін «лікувально-оздоровчий туризм». Такий вибір пояснюється тим, що цей термін включає максимально широкий спектр понять, що мають відношення до діяльності, пов'язаної з наданням і споживанням послуг щодо покращення і збереження здоров'я. При цьому такі послуги надаються поза межами звичного середовища індивіда..

Експерти UNWTO виокремлюють три основні форми лікувально-оздоровчого туризму: лікування, або медичний туризм; оздоровлення; реабілітація та відновлення [8]. З метою осучаснення і подальшого розвитку лікувально-оздоровчого туризму, експерти пропонують працювати одночасно у трьох напрямках: інвестиції в інфраструктуру, дороги, які має збудувати держава; створення інвестиційно привабливих пакетів для інвесторів; системне масоване просування цих курортів. Адже саме у лікувально-оздоровчого туризмі візитер залишає найбільше коштів. Очевидно, що для підвищення якості надання лікувально-оздоровчого послуг Україні необхідне залучення вітчизняних та

зарубіжних інвестицій. І найважливішим державним регулятором повинен стати фінансово-економічний механізм, який передбачає ряд особливих привілеїв і пільг для залучення вітчизняних та іноземних капіталів (потенційних інвесторів) – суб'єктів туристичної діяльності.

1.2. Структура та технологічні етапи формування лікувальних турів

За якісними і кількісними характеристиками лікувально-оздоровчі ресурси України посідають одне з провідних місць у Європі.

Завдяки географічному положенню, геологічній будові і гідрогеологічним умовам Україна традиційно має всі види курортів: бальнеологічні, грязьові, кліматичні, змішані. Загальна кількість курортів в Україні сьогодні становить 58, з яких 45 курортів – державного і міжнародного значення та 13 курортів – місцевого значення. У кожній курортній зоні функціонують профільні санаторії. У курортних регіонах створено всі необхідні умови для повноцінного оздоровлення та відпочинку. Зважаючи на значний ресурсний потенціал лікувально-оздоровчого туризму в нашій країні, існує низка чинників, які впливають на вибір оздоровчих і лікувальних турів (рис. 1.1).

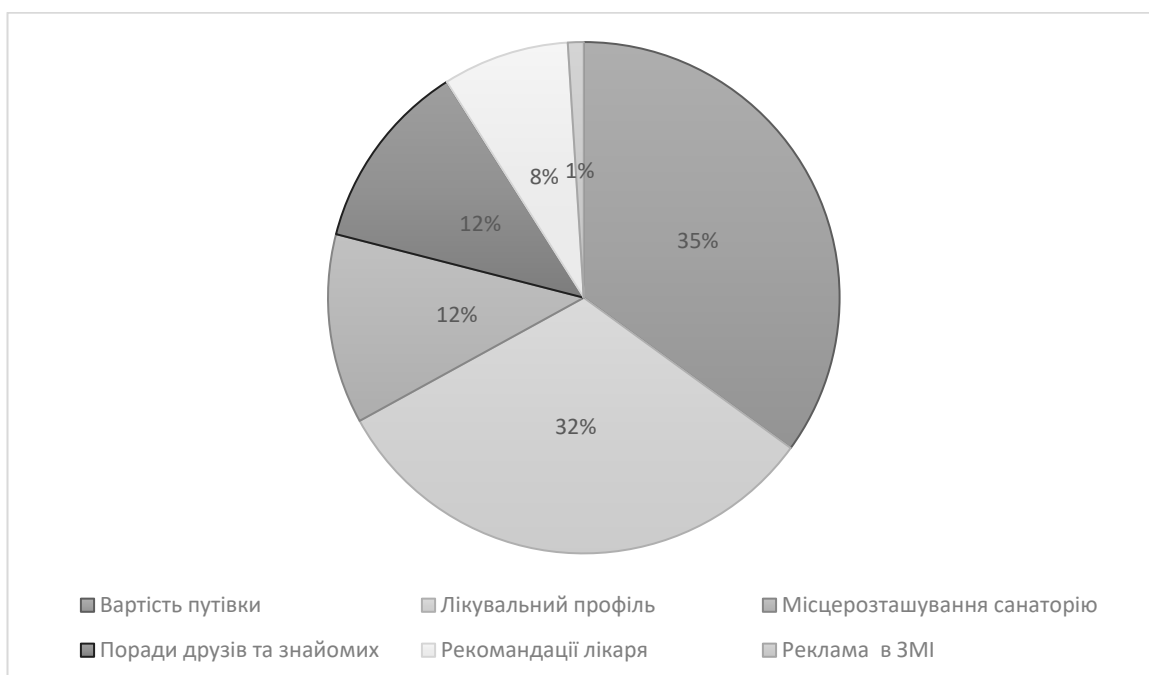


Рис.1.1. Особливості вибору лікувальних турів [16].

Як показує діаграма, найбільший вплив на туриста мають вартість путівки та лікувальний профіль, що не дивно, а найменший вплив – реклама в засобах масової інформації й рекомендації лікарів [12].

Кожен курорт в Україні має свою спеціалізацію та медичний профіль, за яким здійснюється лікування туристів. Більшість бальнеологічних курортів України спеціалізується на лікуванні шлунково-кишкового тракту та опорно-рухового апарату; наступну позицію займають курорти, на яких лікують захворювання сечостатевої системи та хвороби шкіри; далі за кількістю йдуть курорти, які спеціалізуються на захворюваннях нервової й серцево-судинної систем, і зовсім невеликий відсоток курортів, лікувальний профіль яких – гінекологічні хвороби та порушення обміну речовин (рис. 2).

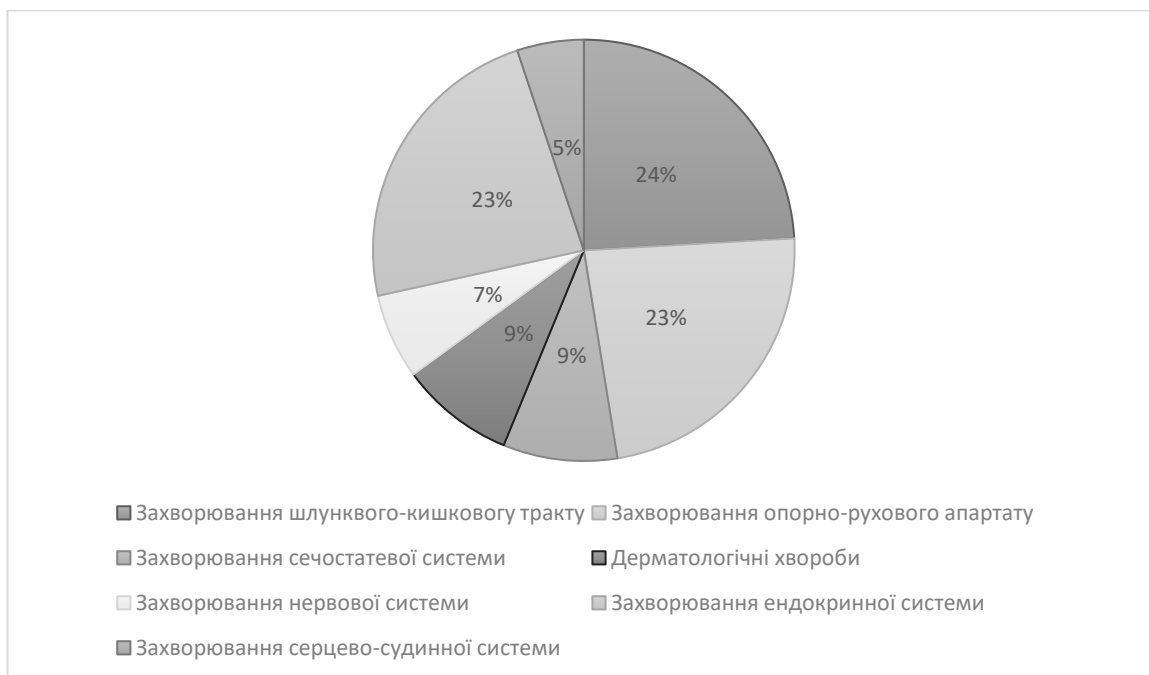


Рис 2. . Спеціалізація курортів України [16].

Варто додати, що, крім самостійних туристів, які користуються послугами курортів для відпочинку та профілактики здоров'я, існують туристи, які їдуть у санаторії насамперед для лікування. До них належать ветерани війни, особи з інвалідністю, громадяни, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, учасники АТО, а також потерпілі внаслідок нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання.

Із 1 січня 2020 р. до 1 травня 2021 р. путівками на санаторно-курортне лікування було забезпечено 3 167 потерпілих унаслідок нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання та 71 особу, що супроводжувала таких людей.

Останнім часом ринок лікувально-оздоровчих послуг зазнає змін. Традиційні санаторії і курорти перестають бути місцем лікування осіб похилого віку і стають полі-функціональними оздоровчими центрами, розрахованими на широке коло споживачів [10].

Лікувально-оздоровчий туризм стає об'єктом уваги, як одна з форм господарської діяльності. У зв'язку з цим розвиток курортів, як вид туристської діяльності приваблює бізнес, залучаючи інвесторів для створення інфраструктури та розширення асортименту лікувально-оздоровчих програм.

Розвиток курортної індустрії у свою чергу передбачає поглиблення курортної спеціалізації, пошук нових форм реабілітаційних основ у запровадженні широкого спектра лікувальних програм та оздоровчих заходів.

Основні типи курортів, що набули популярності серед населення – це в першу чергу бальнеологічні, грязьові та кліматичні та останнім часом знаходять місце в оздоровчому туризмі і перехідні курорти, які займають проміжне положення.

Грязьові курорти – курорти що знаходяться у місцевостях де основним чинником є лікувальні грязі.

Бальнеологічні курорти – це організовані установи, що мають природні джерела мінеральної води. Основний лікувальний фактор на бальнеологічних курортах – мінеральна вода. Бальнеологічні курорти поділяються на чисто бальнеологічні, де мінеральна вода застосовується лише для ванн та інших водних процедур та бальнео-питні, де мінеральна вода використовується не лише для ванн, але й для пиття.

Кліматичні курорти – тип курорту де використовується лікувальний профілактичний чинник клімату. Кліматичні особливості розрізняються на приморський, степовий, лісовий та гірський. Головними лікувальними засобами

кліматичних курортів є морські купання (таласотерапія), купання в озерах та ріках, аеротерапія, геліотерапія.

Приморські курорти. Основний лікувальний фактор на приморських курортах – поєднання теплого помірного вологого морського повітря та морської води де в повітрі знаходиться значна кількість хлористих солей.

Степові курорти. Температурний режим степової зони суттєво відрізняється від інших природних зон в першу чергу континентальністю.

Лісовий курорт. Лісові курортні зони використовують природні властивості повітря, що наповнені ароматом лісів, створюють специфічний лісовий клімат.

Гірські курорти. Для гірськокліматичних курортів особливу роль відіграє висота їх розташування, у зв'язку з чим їх підрозділяють на низькогірні (400–1000 м), середньогірні (1000–2000 м) і високогірні (вище 2000 м). Оптимальна для проживання висота до 2500 метрів над рівнем моря.

Первинним кроком в плані створення лікувальних програм є розробка самої концепції майбутнього продукту. Концепція лікувального туристичного продукту - це детальна та вичерпна характеристика основних його структурних елементів та їх компонентної взаємозумовленості, окреслення його сильних та слабших сторін, базова стратегія просування на ринку.

Концепція лікувального туристичного продукту потрібна:

- керівникам туристичного підприємства, оскільки вона описує бажане позиціонування туристичного продукту і вказує на характер ресурсів, необхідних для досягнення очікуваного результату;
- відділу маркетингу або рекламному агентству, оскільки концепція містить опис переваг нового туристичного продукту, які отримає споживач, інформацію про які потрібно довести до ринку;
- відділу дослідних розробок (якщо він є на підприємстві) - дає змогу оцінити можливість цього відділу реалізувати концепцію.

Концепція повинна бути вигідною для туристичного підприємства і відповідати потребам споживачів, що з'ясовують шляхом їх опитування.

Важливим аспектом лікувального туру є його маршрут. Маршрут туру відіграє велику роль у створенні на ньому необхідної привабливості, задоволенні побажань та інтересів туристів.

Вибір і розробка того чи іншого маршруту пов'язані насамперед з цілями поїздок. Так, для лікувальних турів до маршруту включаються курортні, морські, гірські чи сільські центри з відповідними природно-кліматичними ресурсами. Відповідно туристичні організації зобов'язані добре знати туристичні ресурси регіонів.

При розробці туристичного продукту туристичному підприємству традиційно необхідно означити:

- кінцеві і проміжні цілі створення конкретного туристичного продукту та шляхи їх досягнення і реалізації;
- набір завдань зумовлених основною метою створення обраного типу туристичного продукту;
- логічний алгоритм вирішення поставлених завдань;
- реальні джерела отримання тих чи інших ресурсів, що будуть використані при формуванні відповідного туристичного продукту;
- обґрунтований прогноз життєвого циклу туристичного продукту в обраному сегменті ринку;
- баланс надходжень та витрат по новому туристичному продукту з бажаним врахуванням форс-мажорних обставин;
- методи аналізу обраного сегменту ринку;
- методи аналізу основних груп споживачів.

Однак розробка актуальних лікувально-оздоровчих програм передбачає вирішення досить специфічних завдань, пов'язаних як з самими цілями створюваної програми так і особливостями її кліматичного компонента.

Зазвичай, механізм створення лікувально-оздоровчих програм охоплює наступне:

- проведення детального аналізу споживчого ринку;
- дослідження актуальної конкурентної позиції;
- локалізація курортної зони (курорту);

- аналіз структури споживачів (вікова, гендерна);
- аналіз витрат на розробку, організації та просування продукту на означеному сегменті ринку туристичних послуг.

Алгорит створення лікувально-оздоровчої програми (туру) в рамках туристичного підприємства містить:

- аналіз ринкового попиту;
- налагодження договірних відносин з основними постачальниками послуг;
- підготовка інформаційно-методичної основи програми (програма перебування, калькуляція затрат і економічної ефективності програми, складання маршрутного паспорта програми);
- реалізація згенерованої програми споживачам;
- підготовка супровідних документів;
- надання послуг клієнту відповідно до програми;
- виконання суміжних завдань.

Порібно пам'ятати що генерування ідей відносно турпродукту, його кількісних і якісних властивостей на основі постійного вивчення дійсного і потенційного попиту. Ця робота винна проводитися постійно, тому що в туризмі мода, прихильності, переваги часто змінюються.

1.3. Вітчизняний та закордонний досвід організації лікувального туризму

На сьогоднішній день основною перешкодою для ведення будь-якого виду туристичної діяльності, у т.ч. і лікувально-оздоровчого туризму, – є безпека перебування туристів на території країни, корупція, політична нестабільність, проблеми з веденням бізнесу та інвестиційною діяльністю [9, 10].

Чинниками перспективності країни для медичного туризму виступають:

- Рівень розвитку медицини, медичних технологій тощо;
- Вартість діагностики та лікування;
- Розвиток транспортного та готельного секторів;
- Рівень мовної інтеграції;

- Законодавча база;
- Імідж держави;
- Локалізація на мапі світу [11, 12].

Розвиток лікувально-оздоровчого туризму залежить також від наявності єдиного державного органу, який би повністю контролював ринок лікувально-оздоровчих послуг, а не його окремої частини, широко популяризував і просував туристичний продукт на світовий ринок. В умовах стрімкого розвитку світового туризму відбувається не тільки суттєве зростання туристичних потоків, а й помітне розширення кількості туристських напрямів, видів туризму, профілів туристів, що відображає триваючу сегментацію туристичного ринку. Одні DESTINAЦІЇ стають багатопрофільними, інші переорієнтовують свій продукт на нові цільові ринки, треті відроджують втрачені бренди. Ці процеси повною мірою охоплюють і лікувально-оздоровчу сферу. У сучасному глобальному туристичному просторі лікувально-оздоровчі DESTINAЦІЇ відрізняються величезною різноманітністю і специфікою свого історичного розвитку, спеціалізацією за видами і формами, типами і технологіями обслуговування, цільовими ринками, масштабами охоплення цільових аудиторій, тенденціями розвитку. Споживач медичної послуги, перетинаючи кордон іншої держави, занурюється у її природне, культурне, духовне середовище. Значить, у цьому змісті такий пацієнт є повноцінним туристом. Як правило, не йдеться про виключні ситуації, коли залучається реанімаційний супровід (для таких випадків Прем Джагясі вважає за доречний термін «медична евакуація»). 90% громадян ЄС отримують лікування в своїх країнах, проте 53% схильні до використання медичних послуг інших країн. [17]. Щороку чисельність медичних туристів у Європі зростає завдяки факторам, узагальненим у табл. 1.1

Таблиця 1.1.

Фактори розвитку медичного туризму у Європі

<p>Мода на здоров'я та переміщення потреби у здоров'ї до сфери споживчих пріоритетів</p>	<p>Сьогодні «системи охорони здоров'я є відображенням глобалізованої споживчої культури».Людей у всьому світі хвилює здоров'я як невід'ємна частина буття. Здоров'я назвали найважливішою особистою проблемою (після фінансових труднощів) 48% українців і поляків, 41% німців, 40% італійців, 35% шведів.</p>
--	--

Продовження таблиці 1.1

Накопичений досвід медичної практики та науки у Європі.	Університетські клініки в Європі відомі як осередки медичної науки понад два століття. Виробники медичної техніки і фармацевтичні компанії Європи належать до провідних у світі і створюють сприятливе середовище для інновацій. Актуальними напрямками європейської медицини є лікування онкологічних хвороб методом кріохірургії, радіаційна онкологія, трансплантація, клітинна терапія, лазерна косметологія та дерматологія, штучне запліднення, лапароскопічні операції, а також добре розвинена діагностика.
Стирання відмінностей у рівні розвитку національних систем охорони здоров'я	За EuroHealth Consumer Index 2009 найкращою у Європі є охорона здоров'я Нідерландів. Друге та третє місця обіймають Данія. Серед країн, рейтинг яких з 2008 року підвищився на 5 і більше шаблів – Болгарія Румунія, Литва, Словаччина, Греція, Угорщина, Естонія. Отже, зникають відмінності у якості медичних послуг між Західною і Східною Європою, однак при збереженні в останній помірних цін.
Політика Європарламенту у сфері охорони здоров'я	Законодавство країн ЄС стимулює переміщення через кордон медичних послуг, медпрацівників, взаємне визнання сертифікатів та кваліфікаційних стандартів. У квітні 2009 року Європарламент узаконив вільний вибір країни для лікування, не залежно від місця проживання, з правом на компенсацію витрат. [13]
Комерціалізація охорони здоров'я та територіальна диференціація цін	У Доповіді ВООЗ у 2008 році зазначається, що «система охорони здоров'я світу рухається в сторону нерегульованої комерціалізації». Водночас ціни на лікування по країнах дуже відрізняються. Для прикладу наведемо дані про вартість стоматологічних послуг
Фінансово-економічна криза	Хоча «медичний туризм не має імунітету від рецесії», проте криза заклала стимули для розвитку у перспективі. В умовах економічного спаду кожен уряд опинився перед необхідністю скорочення державних видатків, у тому числі і на медичне обслуговування. У той же час, погіршення здоров'я населення вимагає більше зусиль медичної служби та чинитиме тиск на бюджет. Тому багато пацієнтів будуть розглядати лікування за кордоном як цілком реальний варіант.
Демографічна структура населення Європи	2010-2020 роки - це період, коли представники найбільш численного покоління «бебі-буму» 1946-1964 років перейдуть у старші вікові групи. На сьогодні під сумнівом залишається здатність існуючих систем охорони здоров'я Європи піклуватися про зростаючі потреби старіючого населення. Медичний туризм є альтернативним механізмом подолання вказаних проблем без розширення місцевого потенціалу охорони здоров'я.
Інформаційно-інноваційні процеси	Уже інвестовано 23 млн. євро в електронні технології охорони здоров'я у ЄС, щоб зробити можливим між державами-членами ЄС обмін у електронній формі інформацією про пацієнтів та отримане ними лікування.

Для якісної оцінки стану лікувально-оздоровчого туризму в Україні та в її східних регіонах слід зробити порівняльну характеристику наявних ресурсів та підходів щодо їх використання на тлі деяких країн Європи (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Показники лікувально-оздоровчої діяльності
країн Європи та України**

Показник	Чехія	Польща	Угорщина	Україна
Кількість лікувально-оздоровчих курортів од.	33	43	22	58
Кіль-ть лікувально-оздоровчих підприємств, од.	250	88	35	404
Кіль-ть туристів, відпочиваючих з лікувальнооздоровчою метою, осіб	732 276	731 453	663 000	651 943
Доходи від лікувально-оздоровчої діяльності, у.о.	3 526 463	28 127 989	1 614 440	9 507 504

Джерело: сформовано автором за матеріалами [16; 17]

За кількісними показниками лікувальнооздоровчого туризму Україна не поступається країнам Європи, а в деяких показниках навіть випереджає. Але за кількістю відпочиваючих туристів та за рівнем отриманих доходів від функціонування курортів та лікувально-оздоровчих підприємств наша країна значно відстає від, наприклад, сусідньої Польщі, яка має в чотири рази меншу кількість таких закладів, але рівень доходу від цієї сфери втричі більший. Постає питання, чому така суттєва різниця.

Лікувально-оздоровчий туризм у країнах Європи є проявом нової концепції охорони здоров'я Європи, девізом якої слугує гасло: «Пацієнти без кордонів». У Європейському союзі проголошена директива про права пацієнтів у транскордонному забезпеченні лікувальними послугами, мета якої - створення офіційного механізму для існування єдиної системи охорони здоров'я. Для моніторингу та контролю за діяльністю лікувально-оздоровчих закладів в європейських країнах функціонує низка спеціальних асоціацій.

У результаті впливу вказаних факторів, сформувалися кластери медичного туризму, за якими закріпилася певна спеціалізація.

Німеччина - лідер медичного туризму у Європі. Особливою популярністю у іноземців користуються медичні заклади Баварії. Тут зосереджено близько 400

лікарень, які надають високоякісні послуги у сфері кардіології, кардіохірургії та ортопедії. Є низка спеціалізованих центрів по лікуванню раку молочної залози, інсультів, опіків. Розміщено майже 300 профілактичних та реабілітаційних установ із загальною ємністю 30000 місць.

Успіхам баварських медиків сприяє надзвичайно високий розвиток наукових досліджень у сфері медичних технологій. Так, у Баварії виготовляється більше 60% медичного електронного обладнання та 30% медичної техніки від загального виробництва в Німеччині

У Великобританії кластер медичного туризму склався на базі спеціалізованих закладів Лондона. Хоча вартість медичних послуг у Великобританії одна з найвищих, потік медичних туристів у країну значний. Сюди приїздять пацієнти з Близького Сходу, Індії, Пакистану, Греції, Туреччини, Кіпру. Понад 30% доходів приватних лікарень Лондона надходить від зарубіжних пацієнтів. Найвідоміші медичні заклади - клініка «Роял Марсден» (заснована у 1851 році, спеціалізується на лікуванні онкологічних хвороб) та асоціація приватних клінік «НСА Інтернешнл» (спеціалізується на онкології, неврології, кардіології, педіатрії та ін.).

В Австрію медичних туристів приваблюють давні традиції Віденської медичної школи, яка має здобутки світового значення у галузі репродуктивної медицини, ортопедії, онкології, серцево-судинних хвороб. Гарні репутації мають Віденська приватна клініка та клініка «Дьоблінг» у Відні.

У Швейцарію, Іспанію, Бельгію, Францію, активність яких на ринку медичного туризму дещо нижча за Німеччину і Великобританію, пацієнти з інших країн їдуть з метою отримання послуг пластичної та косметичної хірургії, інколи стоматології. Хоча тут можуть надати практично весь комплекс якісного лікування та оздоровлення.

Швейцарські клініки представлені на ринку міжнародних медичних послуг уже десятки років і є брендовими. Найбільший заклад - об'єднання приватних клінік «Хірсланден» (13 клінік і 100 спеціалізованих центрів та інститутів).

В Іспанії найвідоміші медичні клініки розміщені в Барселоні (корпорація «Трес Торрес», центр «Текнон»).

У Бельгії осередком медичного туризму є Брюссель (Центр нейрохірургії та університетська клініка «Еразм»). Система охорони здоров'я у цій країні вирізняється серед інших кращою доступністю, оскільки на 1000 жителів припадає 4 лікарі, у той час як у ЄС цей показник в середньому 2,9.

Те ж можна сказати і про Францію (забезпеченість лікарями - 3 на 1000 осіб). Відомими медичними закладами Франції є Американський госпіталь у Парижі, клініка Інституту Кюрі (спеціалізується на онкохворобах) та «Клінік-дю-Ронд-Пойнт на Єлісейських полях» (лідер естетичної медицини та косметичної хірургії).

В Італії наголос у акредитованих медичних закладах зроблено на репродуктивне здоров'я та хірургію. У цій сфері спеціалізується центр репродуктивного здоров'я у Неаполі та клініка при медичному факультеті університету в Римі «Агостіно Джемелі», хоча й інші профілі тут представлені на високому рівні. У Мілані створено діагностичний центр, обладнаний за останніми досягненнями науки.

Греція, яку можна вважати «колискою» сучасного оздоровчого туризму, спеціалізується на використанні для оздоровлення лікувальних властивостей природи.

На країни Скандинавії медичні туристи звертають увагу рідко, якісна багатопрофільна медицина зорієнтована там здебільшого на забезпечення потреб власного населення.

Розширення ЄС на схід сприяло збільшенню потоку медичних туристів у Польщу, Чехію, Угорщину, Литву, Хорватію, яких уже сьогодні охрестили «східноєвропейськими тиграми медичного туризму».

Угорщина добре відома в сфері медичного туризму завдяки пропозиції широкого вибору послуг стоматологічного лікування і пластичної хірургії за низькими цінами. Кількість стоматологів у розрахунку на 1000 осіб тут найвища у Європі. Завдяки низьким цінам та високій якості стоматологічних послуг країну називають «зубним кабінетом Європи». Гарну репутацію має Креативна стоматологічна клініка у Будапешті, центрами медичного туризму стали

невеликі міста неподалік угорсько-австрійського кордону (Дьєр, Сомбатхей, Мошанмадьярвар та інші).

Моделлю національної курортно-туристичної дестинації обрано «Миргородкурорт» ПрАТ «Укрпрофоздоровниця», який об'єднує чотири оздоровниці – «Полтава», «Хорол», «Миргород», «Золотий гай».

Курорт «Миргород» втілює у собі все, що очікує пацієнт від європейського курорту – особливу і неповторну енергетику, яка наповнює силою миргородського джерела, чисте повітря, щедру гостинність робітників оздоровниць і особливий шарм «української провінції», описаний великим М.В. Гоголем. На курорті функціонує універсальний сучасний лікувально-діагностичний комплекс, який об'єднує більше 300 видів процедур і досліджень.

«Миргородкурорт» – це сучасний бальнеогрязьовий курорт, основні лікувальні ресурси якого – лікувальна вода і торфові грязі. Мінеральна вода при питному лікуванні широко застосовується при захворюваннях органів травлення, обміну речовин, при зовнішньому застосуванні – при захворюваннях серцево-судинної, нервової систем, органів опори та руху, інше.

Бальнеогрязетерапія курорту неодноразово визнавалась кращою в Україні; пропонуються понад 100 видів процедур. Фізіотерапевтичне відділення оснащено різноманітною апаратурою, функціонують кабінети аромотерапії, спелеотерапії, психотерапії, різних видів лікувального масажу. У кожному санаторії є тренажерні зали, зали лікувальної фізкультури та фітнесу.

До послуг відпочивальників – велотренажери, тренажерні та гімнастичні комплекси, бігові доріжки, інше спортивне обладнання кращих світових виробників і надаються рекомендації висококваліфікованих тренерів. Привабливість курорту додає і організований відпочинок на воді. Добре обладнаний лікувальний пляж на 3000 місць на річці Хорол, човнова станція з човнами і катамаранами, два відкриті басейни. На курорті функціонує палац культури на 1020 місць. Тут завжди є великий вибір розваг на будь-який смак. На курорті Миргород уміють поєднати і чудові традиції щирої української гостинності, і всі родзинки курортного життя, і найсучасніші технології і методики оздоровлення. У 2013 році на сесії Генеральної Асамблеї Всесвітньої

Федерації Водолікування і Кліматолікування (FEMTEC) в Греції курорт Миргород отримав вищу нагороду міжнародного співтовариства фахівців курортної справи – звання «Кращого курорту світу». Процеси, які відбуваються у сфері транскордонної інтеграції охорони здоров'я у Європі, у перспективі призведуть до уніфікації стандартів лікування та методів оплати, покращення якості та доступності медичних послуг. Не зважаючи на існуючу критику щодо високих ризиків медичного туризму та недостатньої упорядкованості логістичного процесу надання таких послуг, очевидним є, що медичний туризм суттєво змінює територіальну організацію системи охорони здоров'я Європи.

Висновки до розділу 1

Сьогодні фактично відсутнє визначення поняття «лікувально-оздоровчий туризм» в нормативно-правових документах України. У науковців немає спільної думки щодо трактування цього терміну. Деякі вчені розглядають лікувально-оздоровчий туризм з точки зору саме медичної складової; інші – як поєднання лікування, профілактики та загального оздоровлювання.

Таким чином, можна зробити висновок, що наша країна має значний ресурсний потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму. Однак, окрім природних лікувальних ресурсів, важливу роль відіграють наявність і стан санаторно-курортних закладів, а також якість надання послуг у них. На жаль, сучасний стан матеріально-технічної бази санаторно-лікувальних закладів залишається на рівні, далекому від світових стандартів. На нинішньому етапі її охопили негативні тенденції, які насамперед спричинені відсутністю ефективної комплексної системи управління туристичною галуззю України та загальним зниженням платоспроможного попиту на національний туристичний продукт. За таких умов стратегічною метою політики в галузі туризму та санаторнокурортного комплексу є впровадження ефективних методів управління галуззю, які будуть спрямовані на підвищення якості всіх видів туристичних послуг та їх конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на світовому туристичних ринках.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА «CORAL TRAVEL»

2.1. Загальна характеристика підприємства «Coral Travel»

Повна назва: ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОРАЛ ТРЕВЕЛ"

Код: 35649894

Реєстраційний номер: 10741020000028658

Дата реєстрації: 30.01.2008 Адреса: Україна, 01054, місто Київ, вулиця Бульварно-кудрявська, будинок 24

Статус: зареєстровано

Керівник: Прокопенко Тетяна Петрівна

Підписант: Прокопенко Тетяна Петрівна

Засновник: КОРАЛ ХОЛДІНГ АНОНІМ ШІРКЕТІ

Адреса: Туреччина, мікрорайон Ергенекон, вулиця Джумхурієт, будинок Сафір №203, поверх 8, оф.15, район Шішли, місто Стамбул Статутний внесок: 1 000 000 (100%)

Кінцевий бенефіціарний власник: Юрт Джошкун

Адреса: Туреччина, м. Анталія, Ескі Лара Йолу, Хаджи Чалик Сітесі, будинок Д, квартира 21

Кінцевий бенефіціарний власник: Бекташ Ахмет Адреса: Туреччина, м. Анталія, Ескі Лара Йолу, Мухсі Адияман Сітесі, будинок С, квартира 14

Кінцевий бенефіціарний власник: Бекташ Айхан Акан Адреса: Туреччина, м. Анталія, Ескі Лара Йолу, Чалик Сітесі, будинок Д, квартира 15

Статутний капітал: 1 000 000 грн

Види діяльності

Основний: 79.12 Діяльність туристичних операторів Контактна інформація

Електронна пошта: info@coraltravel.ua Телефон: 380444958280, 380444958280

Маючи більш ніж 25-річним професійним досвідом в сфері виїзного туризму, ТОВ Coral Travel представляє на вітчизняному туристичному ринку різнотипний туристичний продукт високої якості. Компанія представляє споживачам кращий спектр курортів та готелів в понад 28 країнах світу: Туреччина, Іспанія, Греція, Єгипт, Таїланд, Індонезія, Мальдіви, В'єтнам, Шрі-Ланка, Сінгапур, Мексика, Камбоджа, Йорданія, Болгарія, Туніс, Марокко, Ізраїль, ОАЕ, Андорра, Австрія, Китай, Куба, Індія, Маврикій, Танзанія , Домініканська Республіка та України. Туристичний оператор з організації індивідуальних та групових FIT-турів на основі власних чартерів і регулярних авіаційних перевезень, покращує incentive-, congress- туризму.

Торгова марка «Coral Travel» представлена в Україні, Польщі, Грузії, Німеччині, Туреччині та належить міжнародному холдингу OTI Holding. Бізнес-діяльність членів групи OTI Holding характеризується досить швидкими темпами розвитку, що можна пояснити використанням високих технологій, професійною організацією бізнес-процесів.

Туристичний оператор «Coral Travel» представляє на світовий туристичний ринок свій продукт спільно з туристичною організацією Odeon Tours, що також є членом міжнародного холдингу OTI Holding і має сертифікат ISO 9001: 2000 від міжнародної організації BVQI.

Coral Travel орієнтується на обслуговуванні сегменту туристів з доходами середнього і вище середнього рівня.

Компанією реалізується програми авіаційних перевезень на регулярній та чартерній базі з великих міст-мільйонників України. Окрім столиці України, представництва компанії відкриті у Львові, Одесі, Запоріжжі, Харкові.

Coral Travel на вітчизняному туристичному ринку позиціонує себе як еталон стабільності та якості, що постійно змушує компанію використовувати інноваційні рішення в плані ведення бізнесу. Туристичний оператор надає значну увагу моніторингу якості надаваних послуг та кваліфікації персоналу.

2.2. Аналіз внутрішнього середовища підприємства «Coral Travel»

Структура управління ТОВ «Coral Travel» побудована за лінійно-функціональним принципом (рис.2.1).



Рис 2.1. Організаційно-функціональна структура ТОВ «Coral Travel»

Представлений в компанії лінійно-функціональний тип організаційної структури усуває наявні недоліки як лінійного так і функціонального типів організаційно-функціональних структур, а саме: компонентні ланки позбавлені права прямого впливу підзвітні структури; вони мають готувати рішення для основного керуючого, котрий має право здійснювати прямий вплив на виконавців. За такого типу організації, першому керівнику в опрацюванні конкретних питань і підготовці відповідних рішень, планів допомагає спеціальний апарат, що складається з функціональних підрозділів.

Основна мета ТОВ «Coral Travel» - збереження наявних лідерських позицій провідного українського туристичного оператора зі збільшенням частки як вітчизняного так і світового туристичних ринку.

Досягнення поставлених завдань не можливе без кваліфікованого робочого персоналу.

Таблиця 2.1

Структура трудового потенціалу ТОВ «Coral Travel»

Категорія	Звітний період		Попередній період	
	Осіб	%	Осіб	%
Структура трудового потенціалу за статтю				
Ч	15	30	17	31
Ж	35	70	38	68
Разом	50	100	55	100
Структура трудового потенціалу за віком				
До 35	27	54	30	54,5
35-45	15	30	15	27,3
Від 45	8	16	10	18,2
Разом	50	100	55	100
Структура трудового потенціалу за якістю підготовки				
Вища освіта за фахом	44	88	47	87,2
Середня освіта за фахом	4	8	4	5,6
Без фахової освіти	2	4	4	7,2
Разом	50	100	55	100
Структура трудового потенціалу за категорією кадрів				
Керівник	10	20	10	18,2
Спеціаліст	32	64	38	69,1
Технічний персонал	8	16	7	12,7
Разом	50	100	55	100
Структура трудового потенціалу за стажем роботи в галузі				
Немає	6	12	9	16,4
До 5	12	24	15	27,3
5-10	23	46	25	45,4
Від 10	9	18	6	10,9
Разом	50	100	55	100

Джерело: складено за результатами опрацювання статистичних звітів ТОВ «Coral Travel».

На сьогоднішній день, існуюча система підбору кадрів на базовому туристичному підприємстві є досить ефективною. Про це можуть говорити досить незначні темпи плинності кадрового потенціалу підприємства.

Візитівкою туристичного оператора Coral Travel стала досить висока якість туристичних послуг що надаються. Це є свідченням дотримання високих стандартів роботи фактично у всіх аспектах ведення туристичного бізнесу.

Таблиця 2.2

Аналіз кадрового потенціалу досліджуваного підприємства

Показники	Попередній період	Звітний період	Відхилення	
			Абсолютне, (+-)	Відносне, (%)
Чисельність працівників	50	55	5	10
Звільнено	1	1	-	-
Прийнято	3	5	2	66,6
Коефіцієнт з вибуття (Ков)	0,020	0,018	-0,002	-9,091
Коефіцієнт обороту кадрів по прийому (Коп)	0,060	0,091	0,031	51,515
Коефіцієнт плинності кадрів (Кпл)	0,020	0,018	-0,002	-9,091

Джерело: складено за результатами опрацювання статистичних звітів ТОВ «Coral Travel».

Дивлячись на таблицю 2.2 маю наступні висновки: кількість осіб облікового складу збільшилась на 2 особи. Протягом 2020 року було прийнято на роботу 5 працівників.

Базовими джерелами фінансування компанії є доходи від основного профілю діяльності – розробка, просування та реалізація туристичного продукту.

Таблиця 2.3

Кількість і вартість проданих туристичних путівок (ваучерів), 2020 рік

Назви показників	Кількість туристичних путівок, тис.	Вартість туристичних путівок, тис. грн.
Реалізовано туристичних путівок - усього	178	5696,0
у тому числі іншим організаціям	9	108,0
безпосередньо населенню	178	5696,0
з них		
громадянам України для подорожі в межах України	9	108,0
громадянам України для подорожі за кордон	169	5588,0

Джерело: складено за результатами опрацювання статистичних звітів ТОВ «Coral Travel».

За цими показниками, ми робимо висновок, що Coral Travel продає тури лише громадянам України для виїзного туризму і дуже невелику частину для внутрішнього туризму. Загальна вартість усіх реалізованих турів у 2020 році склала 5 696 тис. грн. Розглянемо основні економічні показники діяльності ТОВ «Coral Travel» (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Coral Travel»

Показники (тис. грн.)	2018р	2019р	2020р	Відносне відхилення, %	
				2019/2018	2020/2018
Чистий дохід (виручка) від реалізації	14409,2	21131,8	29212,6	46,65	102,74
Собівартість реалізованої продукції	13499,3	19486,3	26873,8	44,35	99,08
Валовий прибуток (збиток)	909,9	1645,5	2338,8	80,84	157,04
Інші операційні доходи	-	3,1	-	100,00	0,00
Адміністративні витрати	173,1	183,1	356,7	5,78	106,07
Витрати на збут	273,2	992,5	974,3	263,29	256,63
Інші операційні витрати	173,4	137,7	558,9	-20,59	222,32
Чистий прибуток (збиток)	206,9	234,7	315,4	13,44	52,44

Джерело: складено за результатами опрацювання статистичних звітів ТОВ «Coral Travel».

Відповідно до результатів діяльності в 2020 році зросла виручка від реалізації – на 17764,10 грн. в порівнянні з 2018 роком; чистий дохід також зріс на 14803,4 грн.

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки показників рентабельності підприємства

Показники	Формула для розрахунку	Норматив	Значення за роками		Відхилення (+), (-)
			Попередній період	Звітний період	
1	2	3	4	5	6
<i>Показники рентабельності</i>					
Рентабельність продажів, %	$K_{pn} = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\%$	>0	1,44	1,11	-0,33
Рентабельність діяльності, %	$K_{вк} = \frac{ЧП}{В} \times 100\%$	>0	1,53	1,20	-0,33

В загальному, діяльність обраної туристичної компанії можна охарактеризувати як досить стабільну.

Звісно, варто врахувати дію великої кількості різноманітних синників зовнішнього характеру в останні кілька років.

Досить відчутний вплив на діяльність туристичного підприємства мав «ковідний період функціонування» що вилилося на значні скорочення саме міжнародного сектору діяльності організації.

2.3. Аналіз зовнішнього середовища підприємства «Coral Travel»

Проведено PEST-аналіз діяльності туристичного підприємства. Метою PEST-аналізу є моніторинг актуальних змін у макросередовищі за чотирма базовими параметрами та виявлення зрушень які не є підконтрольними підприємству, але можуть здійснювати відповідний вплив на прийняття тих чи інших управлінських рішень. (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз факторів макросередовища підприємства «Coral Travel»

Сфера макросередовища	Назва фактора	Оцінка впливу факторів макросередовища за 10-ю шкалою
1. Міжнародна	1.1. Міжнародна обстановка	8
	1.2. Участь у міжнародних організаціях	10
	1.3. Політична стабільність	7
2. Політична	2.1. Зміна законів, що регулюють туристську галузь;	10
	2.2. Політичні конфлікти між державами;	10
	2.3. Закриття кордонів для в'їзду туристів (призупинення авіасполучення і т.д.)	8
3. Економічна	3.1. Різка зміна курсу валют;	8
	3.2. Безробіття, в зв'язку з самоізоляцією, введенням військового стану	8
	3.3. Низький рівень доходів населення;	10
4. Соціально - демографічна	4.1. Зростання популярності самостійного туризму	10
	4.2. Масовий виїзд туристів за кордон	8
5. Технологічні	5.1. Розвиток технологій інтернет - продажів	8
	5.2. Зростання популярності віртуального туризму;	7
	5.3. Популярність технологій ГІС в туризмі	8
6. Екологічна	6.1. Екологічні проблеми окремих локацій	7

Таким чином, бачимо, що зовнішнє середовище досить сильно впливає на діяльність підприємства, тому при роботі необхідно завжди оцінювати ризики змін в зовнішньому середовищі.

В умовах мінливих ринкових відносин і нинішньої конкуренції слід тримати руку на пульсі свого бізнесу. У цьому допомагають різноманітні аналітичні інструменти, зокрема SWOT-аналіз. SWOT-аналіз – це розподілення факторів по групам маркетингового середовища за їх приналежністю відносно підприємства на зовнішні та внутрішні, а також їх аналізу за рівнем позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства.

Сформуємо матрицю SWOT-аналізу для ТОВ «Coral Travel» (таблиці 2.7).

Таблиця 2.7

Матриця SWOT туристичного підприємства «Coral Travel»

Можливості	Сильні сторони
<p>Все більше іноземних і внутрішніх туристів. Зменшити податковий тягар. Неконфліктні відносини з конкурентами. Зайняти частину ринку туристичного бізнесу, його розвиток і переваги перед конкурентами. Перспективний напрямок для лікувального туризму.</p>	<p>Розширення використання інноваційних технологій. Якість обслуговування на високому рівні. Висока якість персоналу агентства. Самостійний метод формування турпродукту та пошуку потенційних клієнтів.</p>
Загрози	Слабкі сторони
<p>Курс національної валюти нестабільний Нестабільність економічного середовища. Знижується потенціал трудового потенціалу підприємства. Стан війни.</p>	<p>Цінова маневреність обмежена. Недостатня співпраця між партнерами для створення високоякісних комплексних туристичних продуктів. Недостатня побудова корпоративної культури, сприятливої для конкурентного середовища. Часткове використання маркетингу партнерства та відносин на практиці. Введення військового часу(закриття неба).</p>

Отже, згідно з проведеним SWOT-аналізом, підприємство «Coral Travel» на даному етапі має усі можливості обрати стратегію «інтенсивного росту» (глибшого входження на ринок), оскільки підприємство має можливості та переваги, такі як розвиток перспективні туристичні напрямки, планується

розширення спектру послуг та використання інноваційних технологій. Необхідно провести навчання персоналу, підвищити якість обслуговування, створити відділ зв'язків з громадськістю та відділ служби маркетингу.

Для визначення відносного рівня конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Coral Travel», обрані прямі компанії-конкуренти однотипні за структурою та профілем створюваного туристичного продукту - Join Up, «Поїхали з нами».

Таблиця 2.8

Бальна оцінка позицій підприємства серед головних конкурентів.

Показники	Coral Travel	Join Up	Поїхали з нами
Місце розташування	4	3	4
Середній рівень завантаженості	4	3	2
Популярність серед населення	5	4	3
Рівень професіоналізму персоналу	5	4	3
Якість основних послуг	5	4	4
Асортимент додаткових послуг	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>
Якість рекламних засобів	4	4	4
Цінова політика	4	4	5
Середній бал	36	30	28

Таким чином, компанія ТОВ «Join Up» та «Coral Travel» займають лідируючі позиції на вітчизняному туристичному ринку. Загалом здійснивши комплексний аналіз діяльності ТОВ «Coral Travel», можна стверджувати що компанія зайняла свій сегмент на туристичному ринку України і фактично встановлює відповідні шаблі якості щодо створення туристичного продукту різних типів.

Висновки до розділу 2

Туристичний оператор «Coral Travel» представляє на світовий туристичний ринок свій продукт спільно з туристичною організацією Odeon Tours, що також є членом міжнародного холдингу OTI Holding і має сертифікат ISO 9001: 2000 від міжнародної організації BVQI.

Здійснюються програми авіаперевезень на чартерній та регулярній основі з великих міст України.

Coral Travel продає тури лише громадянам України для виїзного туризму і дуже невелику частину для внутрішнього туризму. Загальна вартість усіх реалізованих турів у 2020 році склала 5 696 тис. грн. Розглянемо основні економічні показники діяльності ТОВ «Coral Travel».

Згідно з проведеним SWOT-аналізом, підприємство «Coral Travel» на даному етапі має усі можливості обрати стратегію «інтенсивного росту» (глибшого входження на ринок), оскільки підприємство має можливості та переваги, такі як розвиток перспективні туристичні напрямки, планується розширення спектру послуг та використання інноваційних технологій. Необхідно провести навчання персоналу, підвищити якість обслуговування, створити відділ зв'язків з громадськістю та відділ служби маркетингу.

ТОВ «Coral Travel» займають лідируючі позиції на вітчизняному туристичному ринку. Загалом здійснивши комплексний аналіз діяльності ТОВ «Coral Travel», можна стверджувати що компанія зайняла свій сегмент на туристичному ринку України і фактично встановлює відповідні щаблі якості щодо створення туристичного продукту різних типів.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЕТАПІВ ФОРМУВАННЯ ЛІКУВАЛЬНИХ ТУРІВ НА БАЗІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА «CORAL TRAVEL»

3.1. Лікувальний туризм в структурі туристичного продукту компанії «Coral Travel»

Лікувальний туризм припадає до душі тим, хто любить не тільки насолодитися пляжним або екскурсійним відпочинком, а й повернутися з відпустки, поправивши здоров'я. Лікувально-оздоровчий туризм передбачає переміщення резидентів і нерезидентів в межах державних кордонів і за межі державних кордонів на строк не менше 20 годин і не більше 6 міс. в оздоровчих цілях, цілях профілактики різних захворювань організму людини. Лікувально-оздоровчий туризм заснований на курортології.

Лікувально-оздоровчий туризм базується на використанні природних ресурсів: мінеральних вод, лікувальних грязей і кліматичних умов.

Існують такі види санаторно-курортного оздоровлення: таласотерапія, бальнеологічна терапія, грязелікування, геліотерапія, аеротерапія. Особливе місце займає народна медицина - наприклад, є лікувальні тури, що передбачають процедури в традиціях аюрведи, китайських методик. Багато туристів, які піклуються про своє здоров'я, імунітет і зовнішній вигляд, вибирають відпочинок і лікування за кордоном. Але і в Україні є здравниці, гідні уваги і відвідування.

Найпопулярніший курорт Європи та Азії вважаються подорожі до Угорщини, Ізраїлю, Греції, країн Азії. Програми лікування, відновлення та реабілітації в поєднанні з пляжними процедурами. Найвідомішим курортом серед них є Чехія і найбільший курортне місто Марія Спа, багатопрофільний чеський курорт.

Лікувально-оздоровчий туризм стає все більш популярним людям із сечостатевидами, неврологічними та респіраторними захворюваннями шлунково-кишкового, опорно-рухового апарату та порушення роботи ендокринних залоз.

Як і Чехія, Угорщина також популярна, особливо завдяки своєму озеру Хевіз. Найбільше в Європі термальне озеро та унікальне диво природи. кожен день вода всередині повністю оновлюється і насичується

Використання морської води, насичене солоне повітря пріоритетне при виборі туру. Лікувальний відпочинок на морі оновлює клітини шкіри, зміцнює імунітет.

Оздоровчі та медичні подорожі до Італії, курорти з гарячими джерелами, найпопулярніші з яких Лаціо, Венето, Кампанія і південний острів Іскія вважаються лікувальними водами. Рекомендується для лікування захворювань дихальних шляхів.

На півночі Італії, біля підніжжя гори Юрген, є найстаріший курорт світу - Абано Терме, де вони ефективно борються ревматизмом, гінекологічними захворюваннями та органами дихання.

В сучасному суспільстві давні традиції отримали розвиток в СПА-індустрії. SPA - це абревіатура від латинської «Sanus per Aquam» або «Sanitas pro Aqua», що в перекладі з латини означає «здоров'я за допомогою води» або «здоров'я через воду». Сучасне розуміння SPA значно ширше.

SPA - комплексна система оздоровлення і релаксації, що надає можливість швидкого та ефективного відновлення психофізичної енергії, зняття стресу, покращення показників роботи серцево-судинної і нервової системи, стимулювання процесів виведення з організму токсинів.

З давніх-давен пацієнтам, що страждають різноманітними захворюваннями, лікарі радили «поїхати на води». Сьогодні в аналогічних випадках вам пропонують оздоровчі SPA тури, але суть рекомендації відназви не змінюється. Курорти, на яких основним лікувальним засобом є вода, є майже в будь-якій країні світу.

ТОВ «Coral Travel» пропонує бажаючим SPA найкращі світові курорти даного профілю.

Віші, Франція. До ХХ століття курорт не змінювався, лікували на ньому захворювання різних органів.

Абано-Терме, Італія. Цей курорт є дуже старовинним – за часів Римської імперії тут лікувалися патриції, солдати і їхні коні. Тепер курорт спеціалізується не тільки на суглобах і шлунках – тут виганяють з організму целюліт і повертають колір обличчя і молодість.

Хаммамет, Туніс. Тут лікують цілющими грязями, водоростями і морською водою – навіть пісок тут насичений мінералами настільки, що корисно просто ходити босоніж або валятися на пляжі.

Перш ніж вибрати оздоровчий курорт, слід проконсультуватися з лікарем, і на основі його рекомендацій ТОВ «Coral Travel» підбирає найбільш підходящий туристу лікувальний тур.

ТОВ «Coral Travel» пропонує лікувально-оздоровчі тури в наступні країни: Австрія, Азербайджан, Вірменія, Болгарія, Угорщина, Ізраїль, Йорданія, Італія, Куба, Литва, ОАЕ, Румунія, Сінгапур, Туніс, Туреччина, Франція, Хорватія, Чехія, Швейцарія, Швеція.

Лікувально-оздоровчі установи надають ТОВ «Coral Travel» всю необхідну інформацію про заклад та умови надання послуг.

Лікувально-оздоровчі установи за запитом ТОВ «Coral Travel» надають інформацію про наявність і кількість вільних номерів із вказівкою їх категорії, про обсяг додаткових послуг та їх ціни.

У разі зміни вартості путівок або інших умов надання санаторнокурортних послуг лікувально-оздоровчі установи надають ТОВ «Coral Travel» нову редакцію умов надання послуг, що фіксується Сторонами в додатковій угоді до договору.

Агент надає туристам квитанцію на бронювання (або ваучер) після сплати туристами повної вартості путівки й отримання від лікувально-оздоровчого закладу підтвердження акту бронювання. Лікувально-оздоровчий заклад надає туристичному оператору підтвердження акту бронювання за умови повного та правильного заповнення «Заявки на бронювання», наявності вільних номерів та перерахування Агентом повної вартості путівки.

У заявці на розміщення і поселення клієнтів повинні бути вказані:

- номер та дата укладання договору;
- ПІБ туриста;
- назва країни громадянином якої є турист;
- дати заселення та виїзду та термін перебування (діб);
- категорійність та кількість номерів;
- реквізити відповідального менеджера.

Бронювання вважається офіційно здійсненим з моменту підписання сторонами заявки на бронювання.

Розміщення клієнтів у лікувально-оздоровчій установі можливе за умов наявності документів що ідентифікують особу.

Надання путівок і передбачених санаторно-курортних послуг лікувально-оздоровчим закладом проходить за умов надання квитанції на бронювання на ім'я ТОВ «Coral Travel», наявності підтвердження лікувально-оздоровчим закладом факту бронювання та повною оплатою туристами встановленої вартості путівки, виконання туристами і ТОВ «Coral Travel» всіх умов договору, надання письмового підтвердження туристів щодо ознайомлення з правилами перебування на території лікувально-оздоровчого закладу.

Туристичний оператор зобов'язаний дотримуватися умов продажу путівок, графіків, строків та порядку заїзду й виїзду та ознайомити з ними туристів.

Лікувально-оздоровчий заклад має забезпечити туристичного оператора необхідними технологічними, методичними та рекламно-інформаційними матеріалами для її представлення туристам.

У договорі чітко обумовлюються порядок розрахунків між туристами, лікувально-оздоровчим закладом і туроператором, крайні терміни відмови туриста від путівки, санкції при порушенні туристом крайніх термінів, порядок відшкодування вартості путівки.

Туристичний оператор виписав туристу квитанцію про бронювання (або ваучер) без отримання від лікувально-оздоровчого закладу підтвердження факту бронювання і без перерахування повної вартості путівки.

Окрім перерахованого, у договорі також зазначаються правила надання санаторно-курортних послуг лікувально-оздоровчим закладом, визначаються розрахункова доба і розрахункова година, вказується повний перелік документів, які повинен мати при собі турист.

Договором обов'язково визначається відповідальність сторін за порушення умов договору, дії сторін у форс-мажорних обставинах, термін дії договору, місцезнаходження і реквізити сторін.

Взаємовідносини між туристськими підприємствами й санаторно-курортними закладами регулюються укладеними між ними угодами та нормами чинного законодавства.

Таким чином, проаналізуємо кількість лікувально-оздоровчих турів проданих ТОВ «Coral Travel» за 2019-2022 рр.. рис.3.1

Таким чином, протягом аналізованого періоду ТОВ «Coral Travel» поступово як нарощувала кількість проданих лікувально-оздоровчих турів, так і спадала, так для прикладу у 2019 році було продано 305 турів, а вже у 2022 році – 157.

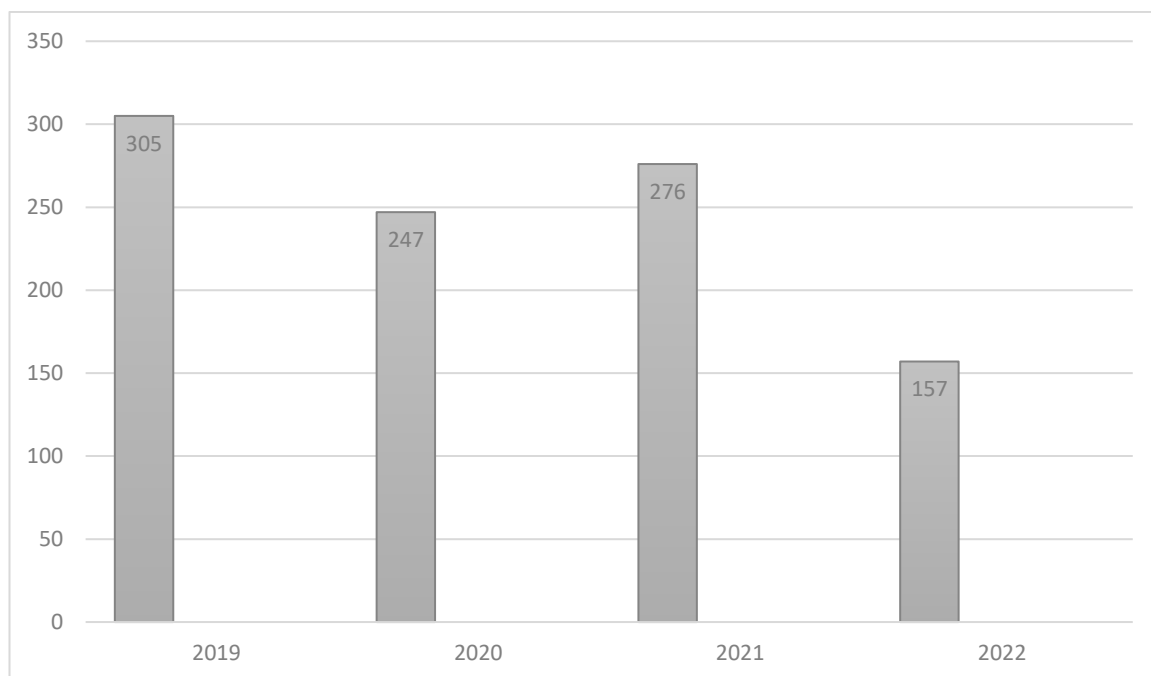


Рис.3.1. Кількість лікувально-оздоровчих турів реалізованих за 2019-2022 рр.

Також розглянемо розподіл лікувально-оздоровчих турів по напрямках, рис.3.2

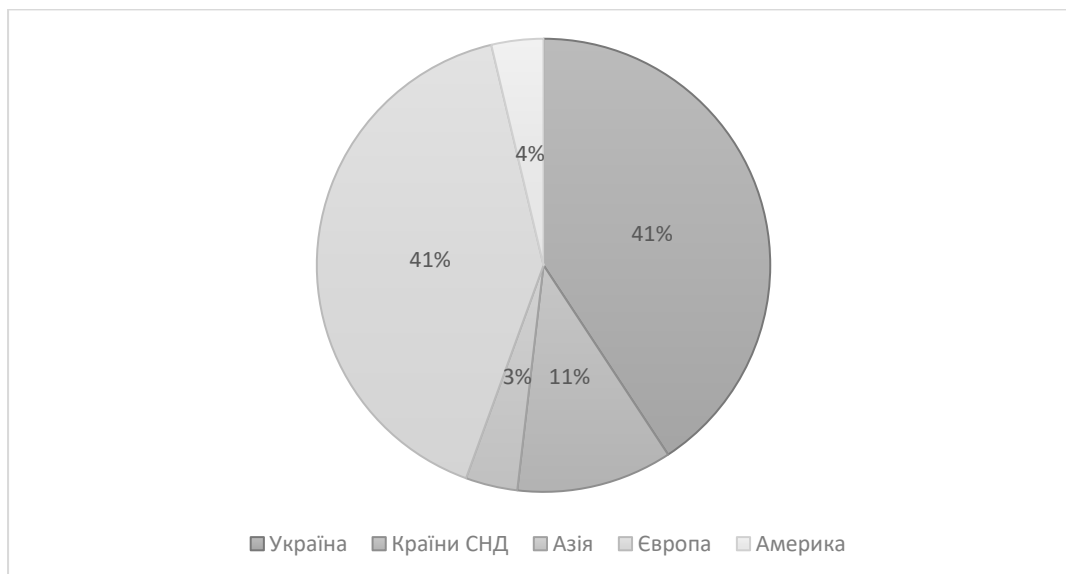


Рис.3.2. Розподіл лікувально-оздоровчих турів по напрямках у 2019 році

Отже, бачимо, що із всієї кількості проданих лікувально-оздоровчих турів, туристи надають перевагу лікувально-оздоровчим закладам України, всього 55 % від загальної кількості. 15 % туристів надають перевагу лікувальнооздоровчим турам в країнах СНД, ще 20 % лікуються в країнах Європи та ще по 5 % в країнах Азії та Америки.

3.2. Оптимізація технологічних етапів формування лікувальних турів на базі туристичного підприємства «Coral Travel»

Лікувальний туризм є класичним видом рекреаційної діяльності, важливою складовою процесів лікування, профілактики та реабілітації. В нашій державі вигранно поєднуються багаті природні ресурси, що можуть використовуватися для збереження і покращання здоров'я населення, подовження тривалості життя: сприятливий клімат лісів, лісостепу і степу, гірських і приморських місцевостей, унікальний мікроклімат соляних шахт, багатий спектр природних мінеральних вод, лікувальні грязі, озокерит, тощо.

Загальна кількість курортів в Україні на сьогоднішній день – 58; з них 45 курортів державного та міжнародного значення та 13 курортів місцевого значення. У кожній курортній зоні функціонують профільні санаторії.

На території України нараховувалось 741 санаторно-курортний заклад. Провідними лікувально-профілактичними установами на курорті є санаторії. Їх кількість становить 453 (61,13 %), із них дитячих – 167, санаторіїв для хворих на туберкульоз – 90, із них для дітей – 48. За функціонуванням до санаторіїв наближаються пансіонати з лікуванням. Таких в Україні 55 (7,42 %). Другі за кількістю підприємств – санаторії-профілакторії – 224 (30,23 %). Також на території України є 3 курортні поліклініки (0,4 %) і 6 (0,81 %) бальнеологічних лікарень, грязелікарень тощо. Загальна кількість цілорічних ліжок санаторно-курортних підприємств складає 113 631. У місцях максимального розгортання зростає до 159 615 (на 28,77 %). Кількість ліжок (місць) цілорічних у санаторіях – 90 469, у пансіонатах з лікуванням – 6517, санаторіях-профілакторіях – 16 186, бальнеологічних та грязелікарень – 225.

Розглядаючи сучасний ринок надання даних послуг, можна виділити технологічні особливості організації лікувально-оздоровчого туризму, які проявляються в наступних характеристиках:

1. Мета: відпочинок, рекреація, лікування.
2. Даний вид туристичної діяльності базується на використанні рекреаційних ресурсів природного генезису.
3. Безпека клієнтів при організації лікувальноготуризму займає провідне місце.
4. Висококваліфікований медичний персонал є базовою умовою функціонування центрів лікувально-оздоровчого туризму.
5. Центри лікувально-оздоровчого туризму мають забезпечувати досить високий рівень надання послуг та комфорту.
6. Основними споживачами лікувально-оздоровчого туристичного продукту є люди похилого віку.
7. Для деяких центрів та регіонів лікувально-оздоровчого туризму характерна сезонність функціонування.

8. Тип харчування зумовлений специфікою оздоровчого закладу.

Фізичні ресурси санаторно-курортної галузі включають санаторії (спеціалізовані санаторії) різної спеціалізації. До сфери управління МОЗ України належать санаторно-курортні заклади, які утримуються як за рахунок місцевих бюджетів – підпорядковані обласним (міським) державним адміністраціям, так і за рахунок коштів державного бюджету. За даними Центру медичної статистики МОЗ України, санаторно-курортну службу управління МОЗ України, на кінець 2020 р., формують 72 санаторії (з них туберкульозних – 20). Кількість закладів щорічно зменшується, так, у 2018 р. налічувалось 116 санаторіїв; 2019 р. – 111; значне скорочення кількості санаторіїв до 72 відбулося в 2020 р.

Чисельність державних санаторіїв системи МОЗ на початок 2021 р. становить 14. Більшість активно функціональних санаторіїв розташована в Одеській області – 8; в Івано-Франківській – 3; у Київській – 2; по 1 санаторію у Львівській та Запорізькій областях.

За 2020 рік отримали санаторне лікування в санаторіях управління МОЗ України 26858 пацієнтів, з них: дорослих – 42,8 %; дітей – 57,2 % (2018 р.: всього – 115258, в т.ч. дорослих – 23,9 %, дітей – 76,1 %). Значне зменшення числа пацієнтів пов'язано не тільки зі скороченням кількості санаторіїв, а і з тимчасовим припиненням функціонування закладів через пандемію COVID-19.

Площа освоєних та потенційних рекреацій територій в Україні (без радіаційно забруднених) становить 12.8 % території країни і розподіляється відносно до природних особливостей саме рекреаційних регіонів: Карпатський, Придністровський, Дніпровський, Донецька-Приазовський, Поліський, Причорноморський. При визначенні цих регіонів враховувалися наступні фактори: геополітичне положення (розташування території, наявність трудових ресурсів, транспортних комунікацій, джерел сировини, енергії, історія розвитку території, традиції та ін.), наявністю рекреаційних ресурсів, стан туристичної інфраструктури, попит на рекреацію та туризм, туристично-рекреаційна політика регіону [2].

Найголовнішим у ефективному використанні рекреаційних ресурсів є наявність туристичної інфраструктури. Це готелі, мотелі, будинки відпочинку, пансіонати, санаторії, заклади харчування, транспортні засоби, заклади для розваг, атракціони та ін. Рекреаційні можливості України характеризуються також наявністю 33,04 санаторно-курортних та оздоровчих закладів різної відомчої підпорядкованості та форм власності, в тому числі : санаторії 487, санаторії-профілакторії – 357, бази та інші заклади відпочинку – 2015 , пансіонати відпочинку – 235 будинки відпочинку – 38 , пансіонати з лікуванням – 68, інші заклади – 104 [5].

Розвиток матеріально технічної бази рекреації залежить від багатьох чинників: рекреаційної активності населення, зростання його доходів, коливання цін на путівки, темпів економічних реформ, впровадження української валюти та її конвертованості, насичення товарного ринку, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та ін.

Тому пропоную розробити новий лікувально-оздоровчий тур Львівщиною. Львівщина є перспективною територією для розвитку курортної діяльності. На даному етапі розвитку його питома вага (14%) у структурі ліжкового фонду економіки країни займає четверте місце серед регіонів України. Конкурентними перевагами Львівської області є найсприятливіша в Україні екологічна обстановка, багатий потенціал лікувально-відпочинкових ресурсів, нижча середня вартість лікувально-оздоровчого туризму.

Тому позиціонування туризму буде базуватися на унікальних рекреаційних ресурсах та їх наявності. Для збільшення потоку туристів на Львівщині необхідно вжити заходів щодо розвитку медичного туризму та розширення інфраструктури.

Санаторій «Світязь» розташований у Трускавці Львівської області. В оточенні хвойних лісів санаторій висаджує в основному такі породи дерев: сосна, ялина, клен, береза. Крім того, на території санаторію знаходяться два шахтних озера. Медична характеристика санаторію «Світязь»: захворювання системи кровообігу; захворювання дихальних шляхів; захворювання нервової системи;

захворювання опорно-рухового апарату та сполучної тканини; захворювання нирок та сечовидільної системи.

У пропонованому турі буде розглянута програма, що включає в себе відпочинок і оздоровлення в санаторії «Світязь» Львівської області, оглядова екскурсія по м. Львову, відвідування мінеральних джерел.

Унікальність туру полягає в тому, що турфірма користується великим попитом серед клієнтів, та багато хто хотів би відправитись саме у лікувально-оздоровчий тур.

Розробка даного туру є економічно вигідною як для підприємства так і для клієнтів.

Сезон реалізації: весна – осінь.

Тривалість туру: 10 днів.

Величина групи: 15 осіб.

Програма туру «Відпочинок душою та тілом»

День 1.

Збір групи. Трансфер на автобусі з Києва. Приїзд до Львова. перїзд до лікувально-оздоровчого закладу. Поселення.

9:30-10:00 Сніданок.

Огляд лікаря, призначення лікувально-оздоровчих процедур. Проходження процедур: теплолікування (парафін-озокеритові аплікації на одну зону), ЛФК, галотерапія, прийом лікувальних мінеральних вод, фітотерапія.

14: 30-15: 00 Обід.

Вільний час.

19: 30-20: 00 Вечеря.

День 2.

9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: інгаляція, ЛФК, питне лікування мінеральною водою, електросвітлолікування, водолікування (ванни, душ циркулярний або висхідний), фітотерапія.

14: 30-15: 00 Обід.

Вільний час.

19: 30-20: 00. Вечеря.

Культурно-мистецький вечір.

День 3.

9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: ЛФК, питне лікування мінеральною водою, галотерапія, теплолікування, фітотерапія.

14: 30-15: 00 Обід.

Вільний час.

19: 30-20: 00. Вечеря.

День 4.

9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: інгаляція, ЛФК, питне лікування мінеральною водою, електросвітлолікування, водолікування (ванни, душ циркулярний або висхідний), фітотерапія.

14: 30-15: 00 Обід.

Вільний час.

19: 30-20: 00. Вечеря

Вільний час: барбекю.

День 5. 9:30-10:00 Сніданок.

Екскурсія по м. Трускавцю. (Церква святого Миколи, концерт органної музики).

11:00 Трансфер до Львові. Екскурсія по м Львовів.

13:00 Екскурсія (музей Львівського шоколаду).

14:30 Обід в кафе/ресторан.

15:30 Екскурсія (Софійський собор, музею історії архітектури Софійського собору). 16:30 Трансфер до лікувально-оздоровчого закладу.

19: 30-20: 00 Вечеря.

Вільний час (настільні ігри).

День 6. 9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: ЛФК, питне лікування мінеральною водою, теплолікування.

14: 30-15: 00 Обід.

Вільний час.

19: 30-20: 00 Вечеря.

День 7. 9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: інгаляція, питне лікування мінеральною водою.

11:00- Експерсія (парку Адамовки, музей імені Михайла Біласа).

14:00 Обід.

16:00 Експерсія. Вольєри (зубр, ведмідь, лось, вовк, рись).

Трансфер до закладу розміщення.

19: 30-20: 00 Вечеря.

Вільний час.

День 8.

9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: ЛФК, питне лікування мінеральною водою, теплолікування, фітотерапія, галотерапія.

14:00 Обід.

Вільний час.

19: 30-20: 00 Вечеря.

Вільний час: кінотеатр.

День 9.

9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: інгаляції, водолікування, ЛФК, питне лікування мінеральною водою, електросвітлолікування, масаж, фітотерапія, галотерапія.

14:00 Обід.

14:30 Консультація лікаря.

Вільний час: лазня, тренажерний зал.

19: 30-20: 00 Вечеря.

Вільний час: ігри спортивного характеру.

День 10.

9:30-10:00 Сніданок.

Процедури: інгаляції, водолікування, ЛФК, питне лікування мінеральною водою, теплолікування, електросвітлолікування, масаж, фітотерапія, галотерапія.

14:00 Обід.

14:30 Консультація лікаря.

Вільний час: оз. Довжин.

19: 30-20: 00 Вечеря.

Виселення з лікувально-оздоровчого закладу.

Трансфер до Києва.

По прибуттю в санаторій «Світязь» туристи оплачують курортний збір, який становить 5% від вартості путівки в грн.

Оглядова екскурсія по м. Трускавцю включає в себе огляд пам'яток і історичних будівель: парку Адамовки, художнього музею імені Михайла Біласа, який розташовується в дуже оригінальному будинку – віллі «Гопляна», дерев'яний ринок.

Далі невелика кінна екскурсія «Зелений рай», розрахована на 1 годину.

В ході екскурсії туристи відвідують станцію фонового моніторингу, сосновий бір, занедбане заростає поле, околиця верхового болота.

Завершальним елементом знайомства з заповідником є відвідування екскурсії в вольєрах з дикими тваринами «Лісовий зоопарк». Вольєри дають можливість подивитися таких тварин як зубр, лось, ведмідь, вовк і рись в умовах, максимально близьких до їх природним місцепроживання.

Тому під час організації лікувально-оздоровчого туру компанією слід пам'ятати, що основна мета цього напрямку - профілактика здоров'я та відпочинок. Для організації цього виду туризму необхідні специфічні рекреаційні ресурси (клімат, мінеральні води, грязі).

Лікувально-оздоровчий туризм характеризується більшою тривалістю поїздки, меншою кількістю міст, які відвідують, тривалішим перебуванням на одному місці і великою кількістю людей середнього та похилого віку. Програми оздоровчого туризму мають ґрунтуватися на тому, що споживачі туристичних

послуг витрачають близько половини свого часу на медичні та оздоровчі процедури.

Стимулювання попиту на розроблені тури спрямоване не тільки на кінцевого споживача, а й на виробників туристичних послуг, посередників, засоби масової інформації, органи державної влади, фінансові та страхові компанії. Реклама є одним із засобів просування і визначається багатьма дослідниками як форма спілкування зі споживачами, здійснювана за допомогою 82 платних засобів поширення інформації.

Основними напрямками рекламно-інформаційної діяльності ТОВ "Coral Travel" є такі:

- реклама роботи з туристичними агентствами;
- реклама туристичних напрямків;
- реклама,, спрямована на роботу з потенційними та реальними споживачами туристичних послуг;
- реклама,спрямована на роботу із суміжними галузями та підприємствами.

Існує два види ефективності реклами: транзакційна реклама та комунікативна реклама. Різниця полягає в тому, що транзакційний ефект рекламної кампанії визначається як збільшення відсотка продажів до і після початку рекламної кампанії.

Комунікативний ефект реклами визначається методами опитування та анкетування. Кожен вид реклами має свої переваги та недоліки. Тому в процесі розроблення стратегії просування товару необхідно вибрати відповідний рекламний засіб, щоб отримати хороші результати. Тому для отримання достовірної інформації про споживачів, їхні інтереси, захоплення та вподобання слід проводити опитування.

Формований лікувальний туристичний продукт підлягає просуванню на ринку. У значенні цільового ринку можуть виступати власне компанії, роздрібні торговці (турагенти) або клієнти в залежності від обраної стратегії.

Перед тим, як визначити метод впливу на ринок, організація (компанія) повинна вивчити різні фактори, які можуть вплинути на рішення, що

приймається. Наприклад, структуру і якість туристичного продукту, його привабливість, етапи життєвого циклу тощо.

Сучасний ринок засобів масової інформації представлений найрізноманітнішими формами.

Завдання турфірми — обрати серед них найефективніші. Для цього необхідно постійно вивчати ринок рекламних послуг. Особливу увагу при цьому варто звертати на такі характеристики рекламоносіїв, як місцезнаходження, склад, чисельність їхньої аудиторії, охоплення ринку, частота випуску, рейтинг, якість, розцінки, знижки. Для просування турпродукту на ринку міжнародного туризму найчастіше використовують такі канали і рекламоносії.

3.3. Аналіз ефективності впроваджених заходів

В ході розробки туру нами було проведено маркетингове дослідження, щодо прогнозування можливого попиту на розроблений тур. Було опитано 80 клієнтів ТОВ «Coral Travel». Результати опитування наведено у табл 3.1

Таблиця 3.1

Результати проведеного опитування відповідно туру «Відпочинок душею та тілом»

Аналізовані показники	Респонденти за віковою градацією						Співвідно-шення, %
	Разом	17-24	25-35	36-49	50-65	старші 65	
Ваша стать							
Чоловіча	50	1	2	15	22	-	50
Жіноча	50	1	1	14	24	-	50
Скільки раз Ви здійснюєте подорож на рік							
1 раз	14	11	1	1	1	-	20
2 рази	22	12	4	4	2	-	60
3 та більше	3	-	1	1	1	-	15
Ні разу	1	1	-	-	-	-	5
Якому виду туризму Ви віддасте перевагу							
Діловий	-	-	-	-	-	-	-
Екологічний	-	-	-	-	-	-	-
Лікувально-оздоровчий	18	-	-	8	10	-	23
Пізнавальний (екскурсійний)	27	8	16	2	1	-	34
Подієвий	-	-	-	-	-	-	-
Пригодницький	14	2	2	-	-	-	17

Продовження таблиці 3.1

Релігійний	10	-	2	2	6	-	13
Сільський-зелений	1	1	-	-	-	-	1
Спортивний	1	1	-	-	-	-	1
Інші	8	-	3	5	-	-	11
Який напрям викликає найбільший інтерес							
Гори (Карпати та Крим)	20	-	-	10	5	-	20
Узбережжя морів	25	-	-	5	3	-	33
Лісові масиви рівнинної України	-	-	-	-	-	-	-
Озера	15	10	-	-	3	-	28
Ріки	25	8	-	-	2	-	33
Яка вартість на добу туристичної подорожі у середньому є для вас прийнятною, грн							
Не більш 500	34	17	17	-	-	-	70
500-750	11	2	4	4	1	-	15
750-1000	3	-	1	1	1	-	10
Більше 1000	2	-	1	1	-	-	4
На скільки Ви обізнані з природними умовами, культурою та історією напрямку «Відпочинок душою та тілом»							
Відмінно	2	-	-	1	1	-	5
Добре	3	-	1	1	1	-	10
Не дуже	15	12	2	1	-	-	15
Нічого не знаю	15	8	5	5	-	-	25
Чи готові ви відправитись в тур «Відпочинок душою та тілом».							
Так	35	4	4	15	14	-	75
Ні	15	8	5	5	-	-	25
З яких джерел Ви найчастіше отримуєте рекламну інформацію про туристичні подорожі							
Радіо та телебачення	3	-	1	1	1	-	5
Друковані ЗМІ	3	-	-	1	1	1	6
Інтернет	40	15	10	5	2	-	72
Вулична реклама	20	5	10	5	3	-	43

Здійснивши опитування бачимо, що лівова частка респодентів схиляється до пригодницького та пізнавального типу туристичної діяльності, однак 23 % віддають перевагу лікувально-оздоровчому сегменту. Оскільки середня вартість доби в представленому турі становить 400-500 грн, то саме ця сума є найбільш оптимальною для потенційних клієнтів. Крім цього, представлений напрямок може розраховувати на попит оскільки більшість респодентів не мали досвіду відвідування представлених місць. На запитання «чи готові вони відвідати запропоновані локації», 75 % туристів відповіли ствердно. Таким чином, можемо передбачити значну цікавість щодо представленого туристичного продукту.

Визначення економічної ефективності туристичного продукту проводиться за наступною схемою (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Калькуляція туру «Відпочинок душею та тілом»

№ з/п	Калькуляційна стаття	Показники		
		Кількість	На 1 туриста	На групу
1	2	3	4	5
1.	Страховка	15	300	4500
2.	Візи <i>*при потребі</i>			
3.	Транспорт	15	800	12000
4.	Проживання			
	1-місне розміщення	8	1000	8000
	2-місне розміщення	7	800	5600
	<i>* врахувати різні дні/заклади</i>			
5.	Харчування	15	1500	22500
	сніданок			
	обід			
	вечеря			
	Перекус/сухпай			
6.	Екскурсійне обслуговування	15	100	1500
7.	Додаткові витрати	15	200	3000
8.	Загальновиробничі витрати	-	-	-
9.	Заробітна плата гіда/екскурсовода	15	400	6000
10.	Витрати на рекламу	15	1000	15000
11.	Виробнича собівартість	-	5200	78000
12.	Прибуток	30%	1560	23400
13.	Ціна одного ваучера без ПДВ		6760	101400
14.	ПДВ	20%	1352	20280
15.	Ціна продажу одного ваучера з ПДВ		8112	121680

Ринкова ціна туристичного продукту встановлюється з огляду на:

- дані маркетингових досліджень,
- розрахунку собівартості продукту,
- величину постійних витрат фірми за рік,
- бажаний рівень прибутку на одну послугу
- загального обсягу реалізації турпродукту в плановому періоді.

В умовах ринкової економіки потужним регулятором цін є сам ринок, де ціна визначається в результаті поєднання попиту і пропозиції.

Прогнозний план реалізації турів «Відпочинок душею та тілом» на 2023 рік представлений у таблиці 3.3

Таблиця 3.3

Прогнозний план реалізації туру «Відпочинок душою та тілом»

	Кількість реалізованих турів	Дати заїздів
Січень	-	-
Лютий	-	-
Березень	1	18.03;
Квітень	1	09.04;
Травень	2	2.05; 6.05; 11.05;
Червень	5	4.06; 8.06; 13.06; 18.06; 25.06;
Липень	5	2.07; 5.07; 12.07; 17.07; 20.07;
Серпень	5	5.08; 9.08; 12.08; 16.08; 20.08;
Вересень	5	3.09; 7.09; 10.09; 15.09; 24.09;
Жовтень	3	1.10; 15.10; 29.10;
Листопад	3	1.11; 10.11; 15.11; 29.11;
Грудень	-	-

За прогнозований рік компанія планує реалізувати 30 турів. Зогляду на специфіку туристичного продукту це буде теплий річний період.

Розрахуємо показники економічної ефективності реалізації туру заповнивши таблицю 3.4.

Таблиця 3.4

Прогнозний план реалізації туру «Відпочинок душою та тілом»

Показники	Сума, грн.
Валовий дохід від надання послуг	3650400
Чистий дохід від надання послуг	3042000
Собівартість послуг	2340000
Валовий прибуток	702000
Податок на прибуток (18%)	126360
Чистий прибуток	575640

1. Валовий дохід від надання послуг:

$$121680 * 30 = 3650400 \text{ грн.}$$

2. Чистий дохід від надання послуг:

$$\text{Чистий дохід від надання послуг} = 3042000 \text{ грн.}$$

3. Валовий прибуток:

$$\text{Валовий прибуток} = 3042000 - 2340000 = 702000 \text{ грн.}$$

4. Чистий прибуток:

Виокремимо податок на прибуток (ставка податку 18%).

Податок на прибуток (ставка податку 18%) = $(702000 * 18\%) / 100\% = 126360$ грн.

Чистий прибуток = $702000 - 126360 = 575640$ грн.

Проаналізуємо економічну ефективність реалізації запропонованого туру. Розрахуємо показники рентабельності. Рентабельність – індикатор ефективності використання ресурсів. Таким чином, ми можемо дізнатися, наскільки великою є віддача від витрат на персонал, рекламу, продукцію, інвестиції. Рентабельне виробництво – прибуткове, нерентабельне – збиткове.

1. Чиста рентабельність продажів.

Чиста рентабельність продажів – це відсоткове співвідношення прибутку до загального виторгу компанії за певний звітний період (місяць, квартал, рік). В україномовному сегменті для позначення поняття рентабельності можна зустріти термін «маржинальність» або «маржа», а в англійській мові він звучить як ROS (від англ. Rest of sales).

Коефіцієнт ROS дозволяє дізнатися, яку саме частину займає прибуток в загальному виторгу. І допомагає побачити, наскільки ефективно працює бізнес, чи виправдані витрати на виробництво продукції, просування і дистрибуцію.

Чиста рентабельність продажів визначається за формулою:

$$\text{ЧР}_{\text{п}} = \frac{\text{ЧП}_t}{\text{ЧД}_t} \times 100\%$$

де, $\text{ЧР}_{\text{п}}$ - чиста рентабельність продажів;

ЧП_t - чистий прибуток;

ЧД_t - чистий дохід від надання послуг у періоді t.

$$\text{ЧР}_{\text{п}} = \frac{575640}{3650400} \times 100\% = 15,8\%.$$

2. Чиста рентабельність витрат.

Чиста рентабельність витрат, що визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до суми собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг)

та операційних витрат (адміністративних витрат, витрат на збут та інших), пов'язаних з реалізацією товарів (робіт, послуг);

Чиста рентабельність витрат визначається як:

$$\text{ЧР}_в = \frac{\text{ЧП}_t}{\text{С} + \text{П}_3} \times 100\%$$

де $\text{ЧР}_в$ - чиста рентабельність витрат;

ЧП_t - чистий прибуток;

С - собівартість наданих послуг;

П_3 - інші витрати.

$$\text{ЧР}_в = \frac{575640}{2340000 + 1500} \times 100\% = \frac{575640}{2341500} \times 100\% = 24,5\%$$

Таким чином, рентабельність продажів розробленого туру складає 15,8%., що є позитивною і перспективною тенденцією при впровадженні розробленого лікувально-оздоровчого туру «Відпочинок душею та тілом».

Висновки до розділу 3

Проаналізувавши організацію оздоровчих турів, було зроблено висновок, що ТОВ "Coral Travel" організовує тури як в Україні, так і за кордоном. Вартість турів значно варіюється. Найдешевший тур коштує 1195 гривень по Україні та 210 доларів США за кордоном. Аналіз показав, що багато туристів віддають перевагу вітчизняним медичним закладам. Тому було запропоновано розробити лікувально-оздоровчі тури. На основі зібраної інформації було розроблено економічно ефективний лікувально-оздоровчий тур у санаторій "Світязь" Львівської області.

Цільовою групою були користувачі санаторію віком 35-59 років, а сезон було обрано з весни до осені. Тури дозволяють туристам з користю провести вільний час, продовжуючи реабілітацію. Вони можуть відвідати Торскавець і Львів з екскурсіями, побувати в біосферному заповіднику, покататися на конях територією санаторію та взяти участь у багатьох видах відпочинку на свіжому повітрі.

Рентабельність продажів розробленого туру складає 15,8%., що є позитивною і перспективною тенденцією при впровадженні розробленого лікувально-оздоровчого туру «Відпочинок душею та тілом».

Рекомендується рекламувати і пропонувати додаткові комісійні іншим турагентам за просування розроблених турів. Що більше продано турів, то більший відсоток отримує агент. З огляду на важливий ресурсний потенціал регіону, можна вважати першочерговим завданням інвестування коштів у будівництво нових рекреаційних об'єктів та оновлення матеріально-технологічної бази санаторно-курортної галузі.

ВИСНОВКИ

Лікувальний туризм визначається як окремий і самостійний вид туризму, який не є екологічним, соціальним або іншим компонентом туризму. Лікувально-оздоровчий туризм може бути представлений у двох формах: медичний і санаторно-курортний туризм. Діяльність, пов'язана з розробкою та здійсненням подорожей з лікувально-оздоровчими цілями (лікувально-оздоровчий туризм), здійснюється у двох сферах: медичній і туристській, тоді як подорожі з оздоровчими цілями (лікувально-оздоровчий туризм) здійснюються лише у сфері туризму.

Реабілітаційний туризм існує як один із напрямів санаторно-курортного туризму; оскільки програми SPA-турів можуть не містити медичні послуги, SPA-тури не можна прирівнювати до санаторно-курортного туризму або розглядати як (у вузькому сенсі) медичний або оздоровчий туризм. СПА-індустрія - це набагато ширше поняття, ніж СПА-туризм. Рекреація - ширше поняття, ніж туризм. "Рекреаційний туризм" і "оздоровчий туризм" не є синонімами. Оздоровчий туризм - це інноваційна форма оздоровчого туризму.

На основі вивченої інформації було розроблено економічно обґрунтований оздоровчий тур у санаторій "Світязь" Львівської області, мети дослідження досягнуто, завдання виконано. Цільова група складалася з користувачів санаторію віком 35-59 років, а сезон було обрано з весни до осені. Причина такого туру полягає в тому, що туристи мають змогу з користю провести вільний час під час реабілітації, що проходить. Вони можуть відвідати Торскавець і Львів з екскурсіями, побувати в біосферних заповідниках, покататися на конях курортами і взяти участь у багатьох видах відпочинку на природі.

Рентабельність продажів розробленого туру складає 15,8%., що є позитивною і перспективною тенденцією при впровадженні розробленого лікувально-оздоровчого туру «Відпочинок душею та тілом».

Рекомендується рекламувати і пропонувати додаткові комісійні іншим турагентам за просування розроблених турів. Що більше продано турів, то більший відсоток отримує агент. З огляду на важливий ресурсний потенціал

регіону, можна вважати першочерговим завданням інвестування коштів у будівництво нових рекреаційних об'єктів та оновлення матеріально-технологічної бази санаторно-курортної галузі.

Основним напрямом підвищення ефективності цього сектору є розробка цільових заходів регіональної влади, які мають підтримувати розвиток оздоровчого туризму та адаптацію цього виду бізнесу до внутрішньої економічної ситуації, забезпечуючи стабільність і конкурентоспроможність у регіоні.

Для поліпшення позицій України на міжнародному ринку охорони здоров'я необхідно насамперед поліпшити законодавчу базу. Поліпшення умов безвізового перебування в країні для медичних туристів також є пріоритетом у сфері охорони здоров'я. Контроль якості та безпеки медичних послуг можливий завдяки стандартизованій системі медичних послуг. Нові стратегії розвитку медичного туризму дадуть змогу поліпшити наявні галузі та стимулювати розвиток нових.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баєв В.В. Економічні передумови розвитку медичного туризму в Україні. Наукові праці МАУП. 2014. № 43 (4). С. 163–167.
2. Безручко Л. Сучасний стан та перспективи розвитку готельних мереж у світі та Україні. Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2018. №45. С. 273-280.
3. Бірта Г. О. Методологія і організація наукових досліджень: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 142 с.
4. Галасюк С.С., Галасюк К.А. Проблеми розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні. Науковий вісник Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. Серія: Економічні науки. 2013. № 5. С. 16–21.
5. Гладкий О.В, Килівник В.С., Рудий Ю.Й., І.В. Руда, Марчук О.В. Особливості розвитку медичного туризму в західних регіонах України. Реабілітаційні та фізкультурно-рекреаційні аспекти розвитку людини. 2022. № 11. С. 90–95.
6. Дехтяр В.Д. Основи спортивно-оздоровчого туризму. К: Науковий світ, 2002. 202 с.
7. Дидів І. Б., Дидів А. І. Оцінка екологічних впливів туристичної діяльності на навколишнє середовище. Географія та туризм: матеріали IV Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. Харківського національного педагогічного університету ім. Г.С. Сковороди: (м. Харків, 26 лютого, 2021 р.) / за заг. ред. Лоцмана П. І. Харків: ХНПУ ім. Г. С. Сковороди, 2021. С. 74–81
8. Єжов В.В. Спа-технології у відновлювальній медицині та курортології: стан та перспективи розвитку в Україні. URL: <http://sankurort.ua/uk/4/22/31/>.
9. Жданова О.М. Організація та методика оздоровчої фізичної культури і рекреаційного туризму: Навч. посібник. Луцьк: РВВ «Вежа», 2000. 248 с.
10. Ідеї для професіоналів СПА. URL: <http://www.spatrade.com>
11. Кляп М.П., Шандор Ф.Ф. Сучасні різновиди туризму : навчальний посібник. Київ : Знання, 2011. 334 с.

12. Мальська М.П. Лікувально-оздоровчий туризм. Туризм у міжнародному і національному вимірах. Історія і сучасність: Монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2008. С.191-210.
13. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг. К.: Знання, 2008. 661 с.
14. Мальська М.П. Основи туристичного бізнесу: Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2004. 272 с.
15. Масляк П.О. Країнознавство: Підручник. К.: Знання, 2007. 292 с.
16. Матрошилін О.Г. Загальна фізіотерапія і курортологія: Навч. посібник. Дрогобич: РВВ ДДПУ ім. І. Франка, 2006. 297 с.
17. Мельник Л.В., Батиченко С.П. Особливості розвитку лікувально-оздоровчого туризму в регіонах України. Часопис картографії. 2018. № 19. С. 41–47.
18. Михайліченко Г.І. Розвиток туристичного продукту лікувально-оздоровчого та медичного туризму України. Ефективна економіка. 2020. № 2. С. 3–10.
19. Міжнародна СПА Асоціація (International SPA Association) URL: <http://www.experienceispa.com/>
20. Міністерство курортів і туризмів. Офіційний сайт. URL: <http://www.me.gov.ua/>
21. Молодецький А.Е., Остра В.А. Лікувально-оздоровчий туризм в українських Карпатах і Причорномор'ї: сучасний стан і тенденції. Вісник ОНУ. Серія: Географічні і геологічні науки. 2020. Т. 25. № 1 (36). С. 126–140.
22. Мочульська О. М., Шульгай А. Г., Ошлянська О. А., Бондарчук В. І., Завіднюк Ю. В., Чорномидз І. Б., Добровольська Л. І., Сверстюк А. С. Сучасні тенденції, детермінанти та перспективи розвитку медичного та лікувально-оздоровчого spa- та wellness-туризму в світі. Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. 2019. № 3 (81). С. 56–61.
23. Одрехівський М.В. Маркетингово-орієнтоване управління рекреаційними інноваційними підприємствами: монографія. Дрогобич: РВ ДДПУ, 2009. 488 с.
24. Парфіненко А.Ю., Волкова І.І., Щербина В.І. Проблеми та перспективи розвитку лікувально-оздоровчого туризму в Україні (у порівнянні з країнами Центральної Європи). Вісник Харківського національного університету імені

- В.Н. Казаріна. Серія: Міжнародні відносини, Економіка, Країнознавство. 2018. № 7. С. 130–135.
25. Правове регулювання туристичної діяльності в Україні: зб. нормативноправових актів; під заг. ред. проф. В.К. Федорченка. К.: Юрінком Інтер, 2002. 640 с.
26. Редін В. Курорти як ринок лікування та відпочинку. *Часопис соціально-економічної географії. Міжрегіональний збірник наукових праць*. 2009. №6. – 117 с.
27. Роїна О.М. Туристична діяльність в Україні: нормативно-правове регулювання. К.: КНТ, 2006. 464.с.
28. Романова А.А. Види туризму та їх класифікація у контексті сучасних тенденцій розвитку туристичної індустрії. *Економіка і регіон*. 2017. № 4 (65). С. 13–19.
29. Рутинський М. Класифікація та типологія курортів. *Вісник Львівського ун-ту. Серія географічна*. 2007. Вип.34. С.236-246.
30. Рутинський М., Петранівський В. Лікувально-оздоровчий туризм: актуальні цілі та сучасні підходи до організації. *Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини*. 2012. № 29. Ч. 1. С. 179–189.
31. Рутинський М.Й. Ключеві принципи сталого розвитку курортно-рекреаційної сфери західного регіону України. *Стале природокористування: підходи, проблеми, перспектива: Матеріали III Міжнар. наук. конф.* Тернопіль. 2010. С.137-138.
32. Рутинський М.Й. Основні риси розбудови та територіальної організації мережі SPA-курортів західного регіону України. *Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети: Матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Харків, 15 квітня 2011 р.). Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2011. С.115-118.
33. Рутинський, Н.М. Історія і сучасність: Монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. 268 с.
34. Томаневич Л. Основні шляхи підвищення ефективності розвитку міжнародного туризму в Україні. *Формування ринкової економіки в Україні*. Наук. зб. Вип.6. Львів: Інтереко, 2005. С. 53-57.

35. Устименко Л., Булгакова Н. Розвиток wellness-туризму та його вплив на трансформацію туристичної індустрії України. Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Туризм. Сталий розвиток та актуальні проблеми. 2019. № 2 (1). С. 49–59.
36. Холявка В.З., Лешко Х.С., Мочульська О.М., Кухтій А.О. Сучасні аспекти, фактори впливу і перспективи розвитку медичного та лікувально-оздоровчого туризму в Україні. Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. 2019. № 1 (79). С. 25–33.
37. Шека О. Глобальні тренди та інноваційні підходи до організації лікувально-оздоровчого туризму на курортах. Актуальні проблеми державного управління. 2019. № 3 (79). С. 85–91.
38. Шологон Р.П. Практика з фізичної реабілітації: методичні рекомендації. Дрогобич: РВВ ДДПУ ім. І. Франка, 2009. 65 с.
39. Щур Ю.В. Спортивно-оздоровчий туризм: Навч. посібник / Ю.В. Щур, О.Ю. Дмитрук. К.: Альтерпрес, 2003. 232 с.
40. Miasoid H., Lomakova K. (2020). Green eco-tourism in the western regions of Ukraine in the context of complex economic development of the country. The 16 th International scientific and practical conference «Prospects for the development of modern science and practice». Graz, Austria, 418.
41. The Global Competitiveness Report 2016-2017 (2016). World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 383.

ДОДАТКИ

Додаток А

УДК 38.487(477.83)

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ЛІКУВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

Сологуб Ю. І., к.геогр.н.

Губіна А. В., здобувач

Національний університет харчових технологій (НУХТ), м. Київ

Вступ. Світовий ринок лікувального туризму оцінюється в 40 мільярдів доларів та зростає з кожним роком. Подорожі за кордон задля покращення здоров'я – явище не нове. Лікувальний туризм – це феномен сучасності, темпи приросту якого вважаються найвищими в порівнянні з іншими туристичними сегментами на даний момент.

Актуальність теми. Розвиток лікувального туризму дає змогу державам виходити на нові ринки туристичних послуг та, відповідно, отримувати більші доходи і залучати інвестиції не тільки в цю сферу, а ще й в інші супутні інфраструктурні сектори. Таким чином розвивається не тільки економіка країн, але й зростає світова економіка.

Матеріали і методи. Використано наступні загально-наукові та спеціальні методи, як: аналіз інформаційних джерел, аналіз статистичних даних, метод порівняльного аналізу, описовий метод.

Результати та обговорення. Особливістю лікувального туризму є існування одної чи кількох взаємопов'язаних медичних маніпуляцій, спрямованих на лікування конкретного захворювання, що є первинною ціллю всього туру. Лікувальний туризм дозволяє поєднувати процедури, спрямовані на покращення фізичного здоров'я з відпочинком. Головною ціллю такого поєднання є найповніша реабілітація організму [1].

Найбільш популярними напрямками лікувального туризму вважаються косметологія, стоматологія, фертильний туризм, а також кардіологія, онкологія і ін. Одним із мотивів подорожі є бажання або необхідність здійснити операцію або процедуру, що є дуже рідкісною або є забороненою у країні проживання.

Під дією факторів, які зумовлюють зростання долі лікувального туризму а сучасному світовому ринку туристичних послуг, відбулося формування кластерів лікувального туризму, за якими закріпилася певна спеціалізація [2].

Найпопулярнішими країнами для оздоровчого та лікувального туризму все ще залишаються азіатські країни, але Європа зараз стає все більш популярною, особливо країни Центральної та Східної Європи, які традиційно мають хорошу систему охорони здоров'я та високоосвічений персонал, а також добре обладнані медичні заклади.

Відомим прикладом масштабного кластеру медицини в Німеччині є Медичний кластер Мюнхена. Мюнхенський медичний кластер є основним в Німеччині, завдяки такому розташуванню є успішним та популярним, адже регуляція медицини державою дозволяє туристам отримувати послуги за тими ж цінами, що і громадянам Німеччини [3].

Іншим прикладом лікувального кластеру в європейській країні є Кварнер, що охоплює континентальне узбережжя Хорватії та включає в себе острови - Црес, Крк, Паг, Раб і Лошинь, велике портове місто - Рієка.

Кластер включає в себе різноманітні медичні, освітні заклади, туристичну інфраструктуру та власне компанії, що організують та приймають медичних туристів в Кварнері.

Загалом кластер має значну підтримку від державних органів та працює разом з Міністерством туризму, Міністерством охорони здоров'я, Міністерством науки, освіти та спорту, проекту допомагають у тому числі міська адміністрація міста Рієка, адміністрація регіону Приморсько-Горанська жупанія, Національний університет Рієка, Туристична Асоціація Хорватії. [4].

Лікувальний туризм в світі набуває великої популярності з року в рік і приносить великі кошти до бюджету держави та приватних організацій, саме кластерна форма прискорює розвиток медичного туризму завдяки зручності та різноманітності інфраструктури.

Висновок. Лікувальний туризм явище, що розвивається не тільки, коли турист перетинає кордон за-для лікування, також важливим фактором є внутрішній туризм, коли люди їдуть з одного регіону до іншого для лікування хвороби чи оздоровлення, це може бути пов'язане із різними цінами, рівнями обслуговування, туристичними атракціями та інфраструктурою всередині країни.

Значну користь приносять кластери лікувального туризму, що розташовані в регіоні, адже через велику протяжність вони зачіплюють всі сфери бізнесу-магазини, транспорт, готелі, навчальні заклади, страхування і т.д.. Найчастіше вони утворюються завдяки кооперації між приватним бізнесом та державними установами, що полегшує роботи одне одного.

Кластери лікувального туризму стають відомими завдяки агресивному маркетингу, передовій техніці, найкращим лікарям, сертифікації та рекомендаціям, також важливим є місце розташування та транспортна розв'язка.

Література

1. Борозняк В. С. Перспективи розвитку українського туризму. Бізнес. 2005. №15. С. 15–16.
2. Малімон В.В., Вахович І.М. Медичний туризм як складова регіонального ринку туристичних послуг. Економічний форум. 2012. №1. С.108-114.
3. Богаченко О.П. Форми і способи розвитку лікувально-оздоровчого туризму у приморських місцевостях. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2014. №1. С.144-149.