

Київський національний торговельно-економічний університет
Факультет ресторанно-готельного та туристичного бізнесу

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА
РОБОТА

на тему:

**“Проектування курортного продукту Вінницької області
на міжнародному ринку туристичних послуг”**

Студента 2 курсу 10 групи
освітнього ступеня «магістр»
спеціальності 242 «Туризм»
спеціалізації «Міжнародний
туристичний бізнес»

(підпис)

Долгова Інна
Олександрівна

Науковий керівник
к.е.н., доц.

(підпис)

Гладкий Олександр
Віталійович

Гарант освітньої програми
д.е.н., професор

(підпис)

Ткаченко Тетяна
Іванівна

Київ 2019

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет ресторанно-готельного та туристичного бізнесу

Кафедра туризму та рекреації
Спеціальність 242 «Туризм»
Спеціалізація «Міжнародний туристичний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри _____

«_____» _____ 201__ р.

**Завдання
на випускнй кваліфікаційнй роботі (проект) студентів**

Долговій Інні Олександрівні
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускнй кваліфікаційнй роботи (проект)

“Проектування курортного продукту Вінницької області на міжнародному ринку туристичних послуг”

Затверджена наказом ректора від «13» грудня 2018 р. № 4672

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проект) 03.12.2019 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проект)

Мета роботи (проект) Формування концепції розвитку курортного продукту Вінницької області на міжнародному ринку туристичних послуг.

Об'єкт дослідження Процеси формування курортного продукту Вінницької області на міжнародному ринку туристичних послуг.

Предмет дослідження Туристичний потенціал курортного продукту Вінницької області на міжнародному ринку туристичних послуг.

4. Перелік графічного матеріалу

1. Складові санаторно-курортного продукту;

2. Відмінності курортів України і курортів європейських країн;
3. Міжнародний ринок туристичних послуг;
4. Узагальнена класифікація закладів ринку санаторно-курортних послуг України;
5. Етапи проектування туристичного продукту;
6. Палац княгині Щербатової в м. Немирів;
7. Профіль ДП «Санаторій «Авангард»;
8. Вартість путівок до санаторію ДП «Санаторій «Авангард» у 2018 р;
9. Вартість харчування в санаторії ДП «Санаторій «Авангард» станом на 01.01.2019 р;
10. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами в Україні в 2000-2018 рр;
11. Суб'єкти туристичної діяльності в Україні у 2018 р. за регіонами;
12. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, у 2018 р. за регіонами;
13. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади в Україні, у 2018 р;
14. Кількість відвідувачів санаторію ДП «Санаторій «Авангард» у 2014-2018 рр.;
15. Структура потоку туристів із зарубіжних країн до санаторію ДП «Санаторій «Авангард» 2018 р.;
16. Результати SWOT-аналізу конкурентних позицій курортної дестинації м. Немирів;
17. Вартість проживання в санаторії «Авангард»;
18. Платні медичні послуги, які пропонуються туристам;
19. Вартість туру «Тато, мама, я – здорова сім'я» в м. Немирів;
20. Вихідні показники для оцінки ефективності запропонованого туру;
21. Прогноз зміни кількості відвідувачів ДП «Санаторій Авангард»;
22. Прогноз зміни кількості туристів в Україні в 2019-2020 рр.;
23. Оцінка конкурентних можливостей туристичного центру при стратегічному плануванні (польський досвід).

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
I	Гладкий О.В.	19 листопада 2018	19 листопада 2018
II	Гладкий О.В.	19 листопада 2018	19 листопада 2018
III	Гладкий О.В.	19 листопада 2018	19 листопада 2018

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТУВАННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРОДУКТУ

- 1.1. Сутність, характерні риси та особливості санаторно-курортного продукту
- 1.2. Поняття міжнародного ринку курортних послуг та особливості його формування
- 1.3. Технологія проектування санаторно-курортного продукту

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ КУРОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ПРИКЛАДІ КЛІНІЧНОГО САНАТОРІЮ «АВАНГАРД»

- 1.1. Туристично-рекреаційний потенціал дестинації м. Немирів
- 1.2. Аналіз туристичного потоку та ринку туристичних послуг Вінницької області і м. Немирів
- 1.3. Основні проблеми курортної дестинації м. Немирів на міжнародному ринку курортних послуг

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРОЕКТУВАННЯ КУРОРТНОГО ПРОДУКТУ НА БАЗІ КЛІНІЧНОГО САНАТОРІЮ «АВАНГАРД»

- 1.1. Концепція проекту курортного продукту на базі санаторію «Авангард»
- 1.2. Обґрунтування ефективності проекту курортного продукту санаторію «Авангард» на міжнародному ринку туристичних послуг
- 1.3. Прогнозування розвитку та основні пріоритети просування туристичної дестинації м. Немирів і санаторію «Авангард» на міжнародний ринок туристичних послуг

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ



ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1.	Вибір і затвердження теми випускної кваліфікаційної роботи	01.10.2018- 25.10.2018	01.10.2018- 25.10.2018
2.	Оформлення і затвердження завдання на роботу	26.10.2018- 20.11.2018	26.10.2018- 20.11.2018
3.	Написання та попередній захист 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи у наукового керівника	20.11.2018 - 01.05.2019	20.11.2018 - 01.05.2019
4.	Написання та оформлення наукової статті	до 01.05.2019	до 01.05.2019
5.	Написання та попередній захист 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи у наукового керівника	02.05.2019- 31.08.2019	02.05.2019- 31.08.2019
6.	Написання та попередній захист 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи у наукового керівника	01.09.2019- 14.10.2019	01.09.2019- 14.10.2019
7.	Оформлення випускної кваліфікаційної роботи за структурою, представлення роботи на кафедрі та попередній захист у комісіях	15.10.2019- 22.10.2019	15.10.2019- 22.10.2019
8.	Доопрацювання, оформлення, друкування, підготовка матеріалів до захисту Оформлення електронної версії ВКР для репозитарію КНТЕУ та перевірка на плагіат	23.10.2019- 31.10.2019	23.10.2019- 31.10.2019
9.	Представлення готової зшитої випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	01.11.2019	01.11.2019
10.	Захист випускної кваліфікаційної роботи в екзаменаційній комісії	Згідно графіку	Згідно графіку

8. Дата видачі завдання «19» листопада 2018 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної		Гладкий О.В. (прізвище, ініціали,
---------------------------------------	--	--------------------------------------

Керівник кваліфікаційної роботи (проекту)	<div style="text-align: center;">  _____ (підпис) </div>	Гладкий О.В. (прізвище, ініціали, підпис)
Керівник групи (гарант освітньої програми)	<div style="text-align: center;">  _____ (підпис) </div>	Ткаченко Т.І. (прізвище, ініціали, підпис)

« _____ » 201 _____ р.

ЗМІСТ

ВСТУП 9

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТУВАННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРОДУКТУ 12

1.1. Сутність, характерні риси та особливості санаторно-курортного продукту 12

1.2. Поняття міжнародного ринку курортних послуг та особливості його формування 17

1.3. Технологія проектування санаторно-курортного продукту 22

Висновки до розділу 1 29

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ КУРОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ПРИКЛАДІ КЛІНІЧНОГО САНАТОРІЮ «АВАНГАРД» 31

2.1. Туристично-рекреаційний потенціал дестинації м. Немирів 31

2.2. Аналіз туристичного потоку та ринку туристичних послуг Вінницької області і м. Немирів 40

2.3. Основні проблеми курортної дестинації м. Немирів на міжнародному ринку курортних послуг 48

Висновки до розділу 2 59

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРОЕКТУВАННЯ КУРОРТНОГО ПРОДУКТУ НА БАЗІ КЛІНІЧНОГО САНАТОРІЮ «АВАНГАРД» 61

3.1. Концепція проекту курортного продукту на базі санаторію «Авангард» 61

3.2. Обґрунтування ефективності проекту курортного продукту санаторію «Авангард» на міжнародному ринку туристичних послуг 68

3.3. Прогнозування розвитку та основні пріоритети просування туристичної дестинації м. Немирів і санаторію «Авангард» на міжнародний ринок туристичних послуг 71

Висновки до розділу 3 81

ВИСНОВКИ 83

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 86

ДОДАТКИ 92

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Туризм як багатостороннє явище, яке поєднує економічні, соціальні, екологічні та культурні аспекти, займає

важливе місце серед структурних елементів світового ринку послуг. Туристична галузь має колосальний потенціал для сталого розвитку, прогресу, вона тісно взаємодіє з іншими галузями народного господарства, відіграючи важливу роль у соціально-економічному житті країн та народів. Туризм є чинником економічного та культурного розвитку, захисту історико-культурної спадщини та навколишнього середовища, взаєморозуміння між народами, дотримання прав та свобод людей без різниці у статі, расі, мові та релігії.

Разом з тим, динамічний розвиток сфери туризму призвів до появи зовнішніх ефектів ринку туристичних послуг, що відобразилося негативним впливом на стан зовнішнього навколишнього середовища. Саме тому останнім часом багато науковців у світі стало звертати увагу на проблеми сталого розвитку, зокрема, і туристичної галузі. Проте, це не знижує позитивної ролі туризму в економіці країн світу, а лише вимагає участі владних структур та місцевого населення у вирішенні згаданих проблем.

На сьогоднішній день ринок санаторно-курортних послуг в Україні стрімко розвивається. За прогнозами експертів, в найближче десятиліття буде сформований преміум-сегмент санаторно-курортної галузі. Наші санаторно-курортні комплекси, маючи в своєму розпорядженні унікальні природні ресурси, зможуть скласти серйозну конкуренцію закордонним spa-курортам з огляду на більш вигідну цінову політику.

Це означає, що незабаром поступово з'являться нові види санаторно-курортних продуктів, буде вдосконалено матеріально-технічна база санаторно-курортних комплексів як наслідок виробничого, наукового прогресу і як необхідність відповідати сучасним тенденціям, щоб залишатися конкурентоспроможними. Це обґрунтовує актуальність даного дослідження.

Ступінь наукової розробки теми. У контексті теми нашого дослідження на увагу заслуговують праці, присвячені різним питанням туризму, вітчизняних (О. О. Бейдик, М. Г. Бойко, О. О. Любіцева,

М. П. Мальська та ін.) і зарубіжних (К. Аннару, Дж. Боуен, Ч. Голднер, П. Димитратос, Д. Л. Едгель ст., І. В. Зорін, Т. П. Каверіна, Т. П. Квартальнов Ф. Котлер, Дж. Майкенз, Р. Макінтош, Х. Монтанер Монтехано, Н. аль-Сааді, Е. Плакойяннакі, Б. Рітчі та ін.) учених.

Не можна оминати увагою також дослідження з питань туризмології і туризмознавства, що розкрито в роботах таких науковців: Г. П. Долженка, Н. П. Крачило, О. А. Кручека, В. С. Пазенка, В. К. Федорченка та ін.

Об'єктом дослідження є курортна діяльність Вінницької області, її туристично-рекреаційний потенціал.

Предметом дослідження є клінічний санаторій «Авангард», на прикладі якого досліджуються основні проблеми курортної діяльності.

Методи дослідження, використані в роботі:

1. Спостереження за розвитком туристичної галузі області.
2. Порівняння спільного та відмінного на ринку туристичних послуг.
3. Узагальнення визначення загальних понять та критеріїв успішної роботи та підвищення ефективності дестинації м. Немирів.

Мета роботи – проаналізувати туристично-рекреаційний потенціал Вінницької області, основні проблеми курортної діяльності, визначити пріоритети для ефективного розвитку санаторію «Авангард» та шляхи виходу на міжнародний ринок туристичних послуг.

Завдання роботи:

1. Охарактеризувати туристичний потенціал Вінницької області.
2. Проаналізувати ринок туристичних послуг Вінницької області.
3. Проаналізувати шляхи підвищення ефективності дестинації м. Немирів.
4. Визначити пріоритети просування туристичної дестинації м. Немирів.
5. Визначити шляхи виходу санаторіїв на міжнародний ринок туристичних послуг.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, який налічує 52 найменування, та додатків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЕКТУВАННЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРОДУКТУ

1.1. Сутність, характерні риси та особливості санаторно-курортного продукту

В сучасних умовах однією з найбільш виражених тенденцій розвитку санаторно-курортних комплексів на конкурентному ринку є зростання популярності спеціалізованого відпочинку. У розвинених державах громадяни віком від 35 до 55 років мають більш високі доходи. Як правило, представники даного ринкового сегмента воліють брати не одну тривалу відпустку, а кілька коротких відпусток протягом року. Інший приклад - пенсіонери. Їх число постійно зростає. Пенсіонери володіють середнім фінансовим достатком, але у них багато вільного часу для тривалого перебування в санаторно-курортних закладах з метою профілактики захворювань та рекреації [16].

На сьогоднішній день більшість гостей санаторно-курортних установ віддають перевагу активному відпочинку, прогулянкам на свіжому повітрі та екскурсіям з метою ознайомлення з туристською дестинацією. Водночас залишаються актуальними традиційні форми санаторно-курортного сервісу, але керівництво закладів має регулярно їх модернізувати з метою надання затребуваних споживачами послуг. Для багатьох клієнтів при виборі санаторно-курортного закладу нерідко вирішальним фактором стає використання природно-кліматичних ресурсів в рекреаційних і оздоровчих цілях, різноманітність ландшафтів, екзотична флора і фауна. Також туристів приваблює культурна спадщина місцевості, особливо архітектурні будови, паломницько-релігійні пам'ятники, фестивалі, театри, музеї, виставки [1].

На сьогоднішній день ринок санаторно-курортних послуг в Україні стрімко розвивається. За прогнозами експертів, в найближче десятиліття буде сформований преміум-сегмент санаторно-курортної галузі. Наші санаторно-курортні комплекси, маючи в своєму розпорядженні унікальні природні ресурси, зможуть скласти серйозну конкуренцію закордонним spa-курортам з огляду на більш вигідну цінову політику.

Це означає, що незабаром поступово з'являться нові види санаторно-

курортних продуктів, буде вдосконалено матеріально-технічна база санаторно-курортних комплексів як наслідок виробничого, наукового прогресу і як необхідність відповідати сучасним тенденціям, щоб залишатися конкурентоспроможними. Методи просування санаторно-курортних комплексів слід розглядати і застосовувати, орієнтуючись на тенденції розвитку загальносвітових економічних процесів. По-перше, вони суттєво впливають на результати функціонування суб'єктів бізнесу. По-друге, вони самі схильні до впливу через зміни в політико-правовому, соціально-культурному та природно-рекреаційному середовищі.

Стрімкі зміни подібного роду відразу знайшли відображення в стратегічних і тактичних рішеннях системи просування санаторно-курортних продуктів [2]. В санаторно-курортній сфері виділяють наступні засоби розміщення: санаторії, пансіонати, реабілітаційні центри, профілакторії, здравниці, будинки відпочинку. Схематичне зображення складових санаторно-курортного продукту представлено на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Складові санаторно-курортного продукту

Джерело: побудовано автором

Санаторно-курортна сфера досить різноманітна і акумулює потенціал лікування і реабілітації, екскурсій і подорожей, рекреації та відпочинку, дозвілля і розваг, транспортної інфраструктури та ресторанного бізнесу.

Міжнародні організації, що спеціалізуються на розвитку туризму, такі, як Всесвітня туристська організація (COT), сприяють уніфікації законодавчої бази та реалізації практичних рекомендацій щодо вдосконалення санаторно-курортної галузі [14].

Сучасні санаторно-курортні комплекси крім оздоровчих процедур надають гостям широкий спектр рекреаційних послуг, розрахованих на задоволення запитів споживачів, що відрізняються за своїми демографічними характеристиками. Перебування на свіжому повітрі, фізична активність, нові враження та позитивні емоції сприятливо позначаються на здоров'я людей [12].

На сьогоднішній день санаторно-курортна сфера являє собою самостійну підсистему загальної системи соціалізації індивіда, сприяє його розвитку і соціальному вихованню. Це одна з ключових функцій державних і приватних санаторно-курортних установ; об'єкт зосередження зусиль громадських організацій та ініціатив, а також спосіб проведення дозвілля населення. Під соціалізацією індивіда, яка проходить під впливом санаторно-курортних і рекреаційних заходів, слід розуміти комплексну систему соціальної та медичної допомоги, розроблену фахівцями і спрямовану на конкретного клієнта з урахуванням його побажань та особливостей програми оздоровлення [11].

Розуміння сутності санаторно-курортної діяльності розкриває термін «санаторно-курортне середовище». Формування санаторно-курортної середовища характерно для профілакторіїв, санаторіїв, курортів, пансіонатів, санаторіїв і інших установ, де працюють кваліфіковані фахівці в галузі медицини, лікувальної фізичної культури, організації дозвілля. Професіонали цих сфер діяльності надають інформаційний простір для співпраці і створюють для відпочиваючих такі умови соціально-культурного середовища, де вони спілкуються в неформальній обстановці, отримують якісні медичні та рекреаційні послуги, відпочивають на природі [9].

Рекреаційно-оздоровча функція є ключовою функцією санаторнокурортної сфери і реалізується в процесі лікування, відпочинку, розваг, отриманні екскурсійно-туристських послуг. У санаторно-курортних установах рекреаційно-оздоровча функція націлена в першу чергу на лікування і профілактику захворювань, в другу - на організацію активного відпочинку. Загальною характерною рисою для всіх видів рекреаційних послуг є формування постійної середовища для спілкування відпочиваючих, організації культурних заходів, ігрової діяльності, занять тематичних груп за інтересами [8].

Культурно-дозвіллева діяльність – важлива ланка в санаторно-курортної системи і може розглядатися як напрямок, що базується на аналізі психографічних характеристик окремих особистостей і психології цілих груп в умовах, пов'язаних із задоволенням потреб відпочиваючих в процесі оздоровлення. Ведення санаторно-курортної діяльності вимагає високої відповідальності, професіоналізму і чіткої координації дій на кожному етапі.

Скоординована система управління і кваліфікований персонал мають велике значення для санаторно-курортних закладів, оскільки їх основна спеціалізація – лікування та профілактика захворювань – пов'язана з взаємодією з навколишнім середовищем, роботою з природними ресурсами, роботою з історичною та культурною спадщиною територій, а також з організацією відпочинку та розваг.

Якщо ці ресурси вичерпаються, санаторно-курортні території перестануть залучати відпочиваючих. Всі прагнуть в туристські дестинації з високою екологічною безпекою. Відпочиваючі вважають за краще зупинитися в незабруднених і неперегружених районах. Перебування на території не повинно супроводжуватися дискомфортом від погіршення природного середовища та ескалації соціально-економічних проблем [6].

За умови оптимального функціонування всіх підсистем санаторно-курортної сфери та стабільної реалізації її основних функцій санаторно-

курортна сфера стає фундаментом накопичення соціального та культурного потенціалу, базою для розвитку і використання природних ресурсів території [4].

Стрімке чергування фаз економічного циклу створює необхідність в комплексному опрацюванні теоретико-методичних положень з проблем раціонального використання санаторно-курортного потенціалу туристських дестинацій.

На початку XXI ст. в санаторно-курортній сфері, як і в багатьох інших сферах національного господарства, фіксувалось стабільне економічне зростання. Надійним індикатором перетворень санаторно-курортної сфери вважався зростання кількості господарюючих суб'єктів, а також зростаюча кількість проданих санаторно-курортних продуктів [15].

Стабільне зростання цих показників свідчить про інтенсифікацію підприємницької активності і конкуренції в сегменті, що стало передумовою для значного розширення асортиментного пропозиції.

В умовах конкуренції підприємці змушені постійно створювати власні унікальні туристські продукти, застосовувати у своїй діяльності інноваційні технології, модернізувати матеріально-технічну базу, тобто використовувати всі виробничі потужності та потенціал території, що, в свою чергу, забезпечує позитивний вплив санаторно-курортного комплексу на економіку суб'єктів [5].

При дослідженні тенденції розвитку санаторно-курортного туризму нами було відзначено, що відпочинок у санаторно-курортних комплексах поступово стає частиною рекреаційної системи і вже розглядається не тільки як необхідність перебування в установі за медичними показаннями. Багато клієнтів зупиняються в санаторно-курортних закладах з метою відпочинку, прилучення до природи, проведення дозвілля, спілкування [3].

Санаторно-курортні комплекси виконують важливі функції: рекреаційно-оздоровчу, реабілітаційну, культурно-дозвільну, пізнавальну,

соціалізації індивіда. У зв'язку з конкуренцією в даній галузі санаторно-курортним підприємствам рекомендується застосовувати сучасні методи просування своїх продуктів і послуг, а також відстежувати ситуацію на ринку [7].

Для успішного функціонування санаторно-курортний комплекс повинен бути забезпечений природними ресурсами, потужною матеріально-технічною базою, фінансами, об'єктами інфраструктури, кваліфікованими кадрами, історико-культурним потенціалом. До концептуальних основ розвитку санаторно-курортного туризму пропонуємо віднести те, що в сучасних умовах санаторно-курортна галузь може розглядатися як важливий чинник соціально-економічного розвитку як країни в цілому, так і окремих її регіонів.

1.2. Поняття міжнародного ринку курортних послуг та особливості його формування

Основним індикатором ефективності політики держави в сфері охорони здоров'я виступають стан здоров'я населення країни, впевненість окремої людини та суспільства в цілому на випадок захворювання у реальній фінансовій допомозі з боку держави та отриманні кваліфікованої медичної допомоги. Реалії сьогодення вказують на необхідність вжиття державою комплексу заходів запобігання захворюваності шляхом профілактики і пропаганді ведення здорового способу життя.

Санітарно-курортне лікування є одним з пріоритетних складових соціальної політики держави. Географічне розташування, на думку О. Вуйцика, дозволяє Україні посісти одне з провідних місць в Європі завдяки забезпеченню курортними лікувальними ресурсами, такими унікальними, як кліматичні зони морського узбережжя та Карпати, мінеральні води та лікувальні грязі майже всіх відомих бальнеологічних

типів [2].

Протягом останніх років відмічається поступове зниження кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів. Суттєвих втрат вітчизняний ринок санаторно-курортного обслуговування зазнав в 2014 у зв'язку з окупацією Автономної Республіки Крим, а також через антитерористичну операцію на сході України.

Таблиця 1.1.

Відмінності курортів України і курортів європейських країн

Критерії поділу	Курорти європейських країн	Вітчизняні курорти
Лікарський контроль за проведенням призначеного курсу лікування	Відвідувачам зазвичай не пропонують суворий розпорядок дня, вони самі вибирають час для лікувальних процедур, не зобов'язані діяти за лікарською порадою	Обов'язковий
Організація курортної справи	Відсутня загальнодержавна система організації й управління курортами, які перебувають у веденні або місцевих органів самоврядування, або акціонерних товариств, або приватних осіб	Частина курортів перебуває у веденні курортних рад профспілкового підпорядкування, інші - підлягають курортним управлінням міністерств охорони здоров'я і соціального забезпечення
Роль держави	Держава обмежує свою роль за дотриманням курортного законодавства, субсидуванням компаній і акціонерних товариств на гідрогеологічні вишукування, будівництво загальнокурортних споруджень. Органи охорони здоров'я здійснюють контроль за дотриманням санітарно-гігієнічного режиму на курортах, але не беруть участь у визначенні порядку добору хворих для санаторно-курортного лікування, у розробці показань і протипоказань з направленням на курорти	Хворі одержують на пільгових умовах путівки на санаторно-курортне лікування відповідно до висновку лікаря. На багатьох курортах організовані центри відновлюваного лікування хворих, які втратили працездатність
Інфраструктура	Першокласні готелі, пансіонати, місця розваг, санаторії, кювети, питні галереї, грязелікарні обладнані за останнім словом техніки	Застаріла, зношена матеріально-технічна база

Джерело: [2]

До основних причин зменшення кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів відносимо: підвищення вартості путівок без покращення матеріально-технічної бази санаторно-курортного комплексу, збідніння населення через зростаючі темпи інфляції, не конкурентоспроможність вітчизняних закладів оздоровчого типу, а саме, можливість отримати високоякісні послуги на європейських курортах за ціною значно нижчою ніж на вітчизняному ринку санаторно-курортних послуг, зменшення фінансування зі сторони держави, низька привабливість інвестування в об'єкти ринку санаторно-курортних послуг.

Отже, розвиток ринку санаторно-курортних послуг прямо пропорційно залежить від тих процесів, що відбуваються в економічному житті країни. Одночасно, покращення функціонування ринку санаторно-курортного обслуговування впливає на поліпшення економічних процесів: перспектива обслуговування іноземних туристів – залучення іноземної валюти до України, створення додаткових робочих місць в сфері надання послуг, поповнення місцевих бюджетів через сплату податків приватними оздоровчими закладами, підвищення конкурентоспроможності запропонованих на ринку санаторно-курортних послуг, і, як наслідок, удосконалення матеріально-технічної бази оздоровчого комплексу.

Ми цілком погоджуємося з Чорненькою Н.В., яка визначила три основних ефекти впливу ринку санаторно-курортних послуг на економіку держави [6]:

- прямиий ефект - доходи санаторно-курортних закладів, туристичних агентств, закладів харчування, історико-культурних об'єктів та інших підприємств туристичної індустрії, а також доходи магазинів від покупок, що їх здійснюють відпочиваючі;

- непрямий ефект - доходи будівельних організацій, банків, постачальників харчів, комунальних служб, отриманих ними від реалізації продукції та послуг, що забезпечують комфортне перебування

відпочиваючих у санаторно-курортних закладах;

- індукований ефект - доходи інших місцевих резидентів у вигляді заробітної плати, дивідендів, орендної плати та інших видів платежів, отриманих ними від реалізації продукції та послуг усім суб'єктам, котрі причетні до санаторно-курортної діяльності.

Курортний комплекс України є величезною соціально орієнтованою індустрією здоров'я, яка в матеріальному виразі представлена значними запасами різноманітних природних лікувальних ресурсів, достатньо міцною мережею санаторнокурортних закладів і резервом сформованого кадрового потенціалу.

Такий величезний і соціально значущий комплекс із невичерпними ресурсами різних за складом і бальнеологічними властивостями мінеральних вод, лікувальних грязей і кліматично-ландшафтних особливостей має знаходитися під суворим контролем та управлінням [7].

Формування державної стратегії розвитку курортно-рекреаційного господарства України є актуальною проблемою в зв'язку з наступними чинниками:

- необхідністю масового оздоровлення населення.
- забезпечення конструктивної взаємодії органів державної влади України та її суб'єктів щодо комплексного раціонального використання природно-рекреаційних ресурсів та його збереження.
- санаторно-курортні комплекси України мають велике національне та міжнародне значення, оскільки сприяють соціальноекономічному прогресу та пришвидшенню інтеграції України у світову економічну систему.

Розвиток курортно-рекреаційного господарства України матиме неабиякий вплив на місце держави на міжнародному ринку туристичних послуг. Вітчизняні науковці під міжнародним ринком розуміють складну, багаторівневу систему взаємовідносин між суб'єктами ринку (виробниками, постачальниками, посередниками, споживачами, конкурентами та

контактними аудиторіями) у процесі купівлі-продажу туристичних послуг з приводу узгодження і реалізації їхніх економічних інтересів [28, с. 155]. Схематично міжнародний ринок туристичних послуг можна представити наступним чином (рис. 1.2). Туристичний ринок у більш загальному вигляді прийнято розглядати як систему, саме тому, структура ринку представляє собою взаємопов'язані товарні ринки та сегментація ринку.

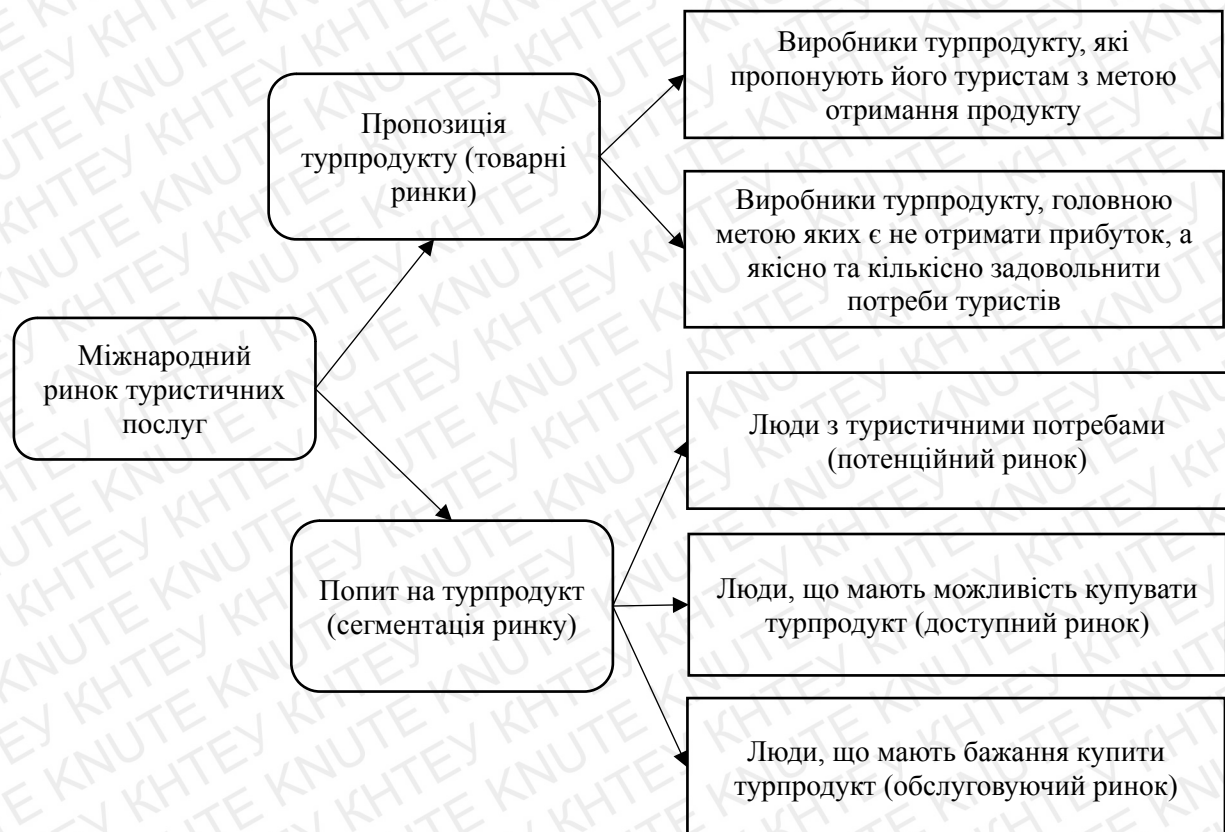


Рис. 1.2. Міжнародний ринок туристичних послуг

Джерело: побудовано автором за [28]

1.3. Технологія проектування санаторно-курортного продукту

Важливою методологічною проблемою для ефективного розвитку сучасних санаторно-курортних комплексів є побудова базової бізнес-моделі з визначенням структури і взаємозв'язку обов'язкових елементів, що забезпечують безперервне функціонування основних бізнес-процесів в організації. При цьому модель повинна бути стандартизована і носити універсальний характер, метою можливого використання незалежно від

умов території локалізації або організаційно-правового статусу суб'єкта господарювання.

Ключове місце в представленій бізнес-моделі займають цінності організації, які можуть бути розглянуті в рамках наступних укрупнених груп:

- підвищення ефективності бізнес-процесів;
- розширення комерційної діяльності за новими напрямками і в умовах виходу на нові ринки;
- посилення увагу до питань організаційної поведінки та формування корпоративної культури;
- впровадження норм корпоративної соціальної відповідальності;
- турбота про навколишнє середовище, підвищення рівня екологізації технологічного процесу.

В основі пропонованої до реалізації бізнес-моделі знаходяться ціннісні пропозиції - максимально корисне і ефективне використання в особистих цілях оплаченого клієнтом часу перебування в санаторно-курортному комплексі, можливість управління процесом організації відпочинку та дозвілля.

Таблиця 1.2.

Узагальнена класифікація закладів ринку санаторно-курортних послуг України

Класифікаційна ознака	Підвид
Профіль	Однопрофільні (монопрофільні); багатопрофільні
Спеціалізація	Загальнотерапевтичні; спеціалізовані (санаторії).
Тип	Санаторії та пансіонати з лікуванням; санаторії-профілакторії; будинки і пансіонати відпочинку; бази та інші заклади відпочинку; дитячі оздоровчі табори
Функція	Лікувальні; оздоровчі.
Період функціонування	Цілорічні; сезонні.
Цільовий сегмент	Для дорослих; для дорослих з дітьми; для дітей
Місце розташування	Курортного типу; некурортного типу
Термін перебування	1-2 – денне; тривале - 3 дні й більше; тривале й 1-2 – денне.
Форма власності	Приватне підприємство; підприємство колективної власності; комунальне підприємство; державне підприємство; змішаної форми власності

Мета та характер комерційної діяльності	Комерційні; некомерційні
Організаційно-правова форма	Акціонерне товариство; товариством з обмеженою відповідальністю; товариством з додатковою відповідальністю; повне товариство; командитне товариство
Правовий та економічний статус	З повною правовою та економічною самостійністю; дочірні підприємства; філіали; представництва; відокремлені підрозділи

Джерело: [13; 25]

Як приклад можливих варіантів ціннісних пропозицій можна навести:

1. Доступність різних варіантів відвідування санаторію: без лікування, з лікуванням і можливістю опціонального набору процедур і самостійного формування ціни путівки на основі опцій, що включають в себе вибір номера розміщення, набору процедур, типу і особливості раціону харчування, спектру додаткових послуг. Клієнт при виборі має можливість отримати безкоштовну консультацію лікаря санаторію (онлайн або по телефону), самостійно забронювати номер.
2. До часу заїзду (зазвичай за добу) клієнт самостійно реєструється на сайті (онлайн – реєстрація, яка здійснюється аналогічно авіа - бронювання), записується до лікаря, має можливість вибрати лікаря за власним бажанням.
3. При здійсненні заїзду на стійці реєстрації здійснюється ідентифікація потенційного клієнта санаторно-курортного комплексу виключно на підставі даних про номер бронювання, що дозволяє персоналу організації обмежуватися лише перевіркою особистості гостя. За сучасними вимогами до заселення відвідувача вся вищеописана процедура повинна займати не більше двох хвилин.
4. При заселенні необхідно передбачити персональний супровід відвідувача комплексу до обраного номера, при цьому дана процедура не повинна займати більше 5 хвилин.
5. Відвідування лікаря має здійснюватися на основі попереднього запису з метою скорочення можливого часу очікування при прийомі

відвідувачів санаторно-курортного комплексу. При цьому кваліфікований лікар перевіряє можливість проходження клієнтом обраних і оплачених процедур з точки зору його фізіологічного здоров'я і психо-емоційного стану. Процес корекції лікарем обраних клієнтом опцій не повинен займати більше 15 хвилин, в протилежному випадку виникає питання про професійні навички медичного працівника і його знання своєї справи. При цьому необхідно відзначити той факт, що графік прийому і консультацій медичних працівників санаторно-курортного комплексу являє собою восьмигодинний робочий день з метою максимального задоволення запитів споживачів відповідних послуг.

6. Асистент лікаря бере участь у формуванні зручного графіка проходження процедур з метою дотримання необхідних медичних і санітарних нормативів для забезпечення рівномірного і комфортного для здоров'я клієнта проходження всього комплексу призначених за відповідними показаннями процедур санаторно-курортного комплексу. При цьому середній час здійснення даної трудової функції, за оцінками експертів, не повинно перевищувати 10 хвилин.

Графік функціонування допоміжного та обслуговуючого персоналу також передбачає формат восьмигодинного робочого дня.

7. Організація харчування не повинна передбачати змінний режим і проходити у відповідності з наступним графіком - сніданок з 7 до 10 годин ранку, обід з 13 до 15 години дня, вечеря з 18 до 20 години дня.

Пропонуємо наступний рейтинг цінностей споживачів:

I увага з боку персоналу та вищого керівництва;

II якість їжі та організація системи харчування;

III наявність Wi-fi в номерах розміщення;

IV зовнішній вигляд номерів, чистота і сервісне обслуговування;

V наявність дозвілля в корисній для зв'язків середовища;

VI організаційний порядок (очікування еталонного обслуговування)

відповідно до статусу установи).

Ключові види діяльності санаторно-курортного комплексу формують структуру витрат (більший, ніж у виключно туристських засобів розміщення, зростання величини фонду заробітної плати, стандарти чистоти, вимоги ліцензування).

Згідно з цим формується і структура витрат санаторно-курортного комплексу, тобто при прийнятті управлінських рішень про необхідність здійснення поточних і планованих витрат керівництво найчастіше розглядає тільки безпосередній об'єкт впливу.

Індукований попит породжується генераторами попиту, в даному у разі підприємцями, керівниками та іншими категоріями споживачами з вільною зайнятістю, які характеризуються більш інтенсивним споживанням (більш частими або більш тривалими відвідуваннями). Генераторами індукованого попиту може стати новий привабливий вид послуг, наприклад, спеціальні програми тижневої реабілітації, опціональний набір послуг.

Оскільки даний тип клієнтів визначається незначно, доцільно формування пробних бізнес-моделей в режимі проектного менеджменту. Основою для побудови бізнес-моделі в умовах необхідності підвищення ефективності надання послуг санаторно-курортного комплексу повинна стати орієнтація не просто на ціннісні пропозиції, а на методологічний підхід, який передбачає диференційований облік конкретних запитів кожного окремого споживача.

Впровадження пропонованої моделі в практику санаторно-курортних організацій в нашій країні пов'язано з наявністю серйозних управлінських проблем, а саме:

1. Формальна сегментація клієнтів. Здебільшого клієнтів сегментують за «жорсткими» факторами, таким як стать, вік, дохід. Відсутнє розуміння цінностей клієнтів і критеріїв, за якими робиться вибір.

2. Не здійснюється диференціація ціннісних пропозицій,

використовується однаковий підхід до всіх клієнтів, або він відрізняється в залежності від комерційної складової придбаного туру.

3. Організації санаторно-курортного профілю роблять помилку в процесі позиціонування і неправильно вибирають канали просування своїх послуг.

4. Відсутність знань про реальні потреби клієнтів призводить до помилкових інвестиційних вкладень, тобто інвестиційні витрати не призводять до збільшення конкурентоспроможності організації.

Виходячи з вищевикладених проблем і користуючись результатами проведеного дослідження, вважаємо доцільним приділити окрему увагу питанням умов вдосконалення розглянутої бізнес-моделі з точки зору дослідження процесів сегментування клієнтського ринку.

Доцільно також визначити основні етапи проектування туристичного продукту, які представлені на рисунку 1.3.

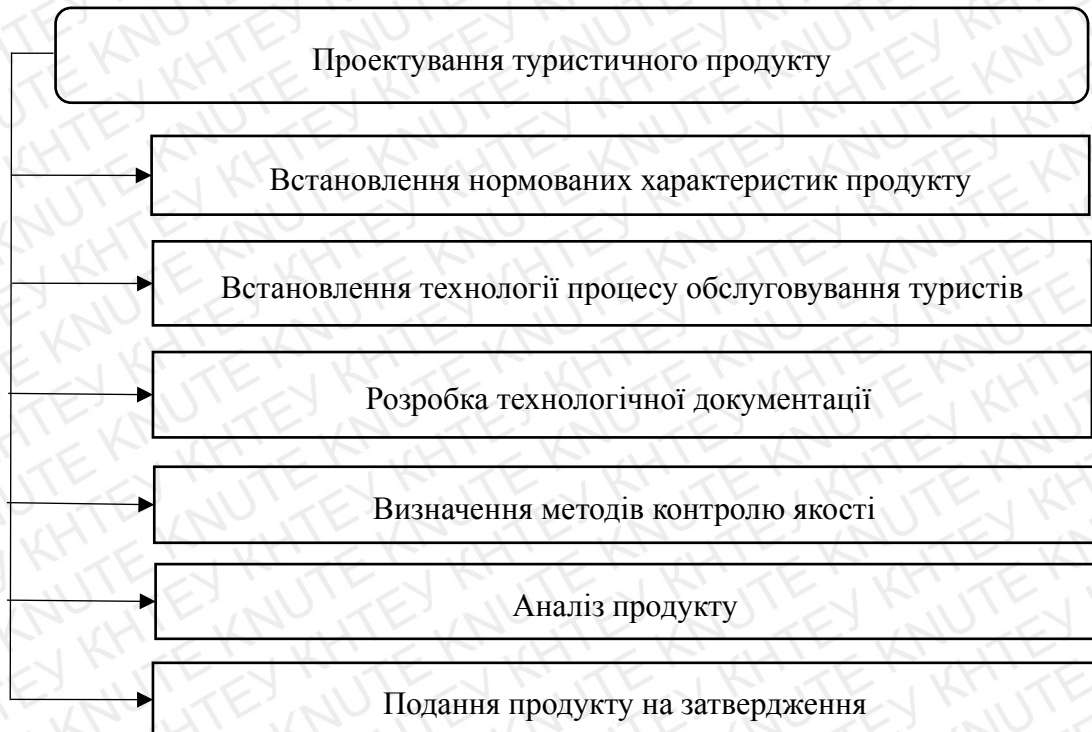


Рис. 1.3. Етапи проектування туристичного продукту

Джерело: побудовано автором за [29]

Створення нового турпродукту послідовно проходить через такі етапи [30]:

- 1) генерування ідей відносно турпродукту, його кількісних і якісних властивостей на основі постійного вивчення дійсного і потенційного попиту;
- 2) розробка концепції нового турпродукту. Полягає в наданні йому конкретних споживчих властивостей, що відповідають попиту цільового ринку і матеріально-технічним та фінансовим можливостям туристичної фірми. Мається на увазі вибір програми, виду туризму, набору і класності послуг;
- 3) пробний маркетинг, що означає продаж на ринку першої партії нового турпродукту з метою визначення відносин до нього потенційних покупців, а також виявлення й усунення можливих недоліків;
- 4) комерціалізація нового турпродукту, що полягає в організації його масового продажу.

Проектування вимог до процесу обслуговування туристів. Документація, що деталізує вимоги до процесу обслуговування туристів, повинна містити [30]:

- Опис процесів, форм і методів обслуговування туристів;
- Значення характеристик процесу обслуговування туристів;
- Вимоги до типу, кількості і пропускну́ї здатності використовуваного обладнання;
- Кількість необхідного персоналу і рівень його професійної підготовки;
- Договірне забезпечення поставок виробів та послуг;
- Гарантії;
- Необхідні узгодження (з власником рекреаційних ресурсів, органами санітарно-епідеміологічного та пожежного нагляду, Державтоінспекцією та іншими).

Проектування контролю якості включає [30]:

- Визначення ключових моментів в процесі обслуговування, що істотно впливають на характеристики послуги;
- Визначення методів коригування характеристик послуги;
- Визначення методів оцінки контрольованих характеристик.

Проектування процесу обслуговування туристів здійснюється за окремими етапами надання послуги: надання інформації про послугу; надання послуги; розрахунки за послугу.

Складання для кожного етапу обов'язково вимагає складання технологічних карт. Зміст і послідовність етапів можуть варіюватися в залежності від виду послуги.

Аналіз проекту є завершальним етапом проектування і має на меті підтвердити, що [30]:

- Характеристики проектованої послуги забезпечують безпеку для життя і здоров'я туристів і охорону навколишнього середовища;
- Вимоги до процесів обслуговування туристів відповідають запроєктованим характеристикам послуг;
- Методи контролю якості забезпечують об'єктивну оцінку характеристик процесу обслуговування.

У підсумку зазначимо, що розробка нового туристичного продукту, а в нашому випадку санаторно-курортного, передбачає декілька важливих етапів, від зародження ідеї, складання базових характеристик продукту, розрахунок кількісних та вартісних показників, підготовка необхідної документації, аналіз показників ефективності запропонованого продукту, а також розгляд та прийняття продукту керівництвом підприємства.

Висновки до розділу 1

В результаті проведеного дослідження проаналізовано основні фактори, які стримують розвиток ринку санаторно-курортних послуг в

Україні та є чинниками зменшення кількості закладів санаторно-курортного комплексу і, як наслідок, зменшення кількості споживачів лікувально-оздоровчих послуг.

Серед рекомендацій щодо покращення функціонування ринку санаторно-курортних послуг в Україні є удосконалення системи менеджменту курортної справи, здійснення аналізу ринку оздоровчих послуг, розширення їх асортименту, активне рекламне позиціонування українських курортів та послуг не тільки на території України, але і на міжнародному туристичному ринку, і, найголовніше, впровадження зваженої стратегії ціноутворення.

Стратегічним завданням державної політики розвитку ринку санаторно-курортних послуг є удосконалення фінансово-економічних механізмів підтримки, відтворення та раціональне використання природно-рекреаційних ресурсів, можливе проведення роздержавлення та приватизації санаторно-курортних закладів; сприяння залученню інвестицій в розвиток відповідної інфраструктури, вихід на міжнародні ринки.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ КУРОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ПРИКЛАДІ КЛІНІЧНОГО САНАТОРІЮ «АВАНГАРД»

2.1. Туристично-рекреаційний потенціал дестинації м. Немирів

Туристичний ринок в Україні знаходиться на стадії становлення. Стан ринку туристичних послуг конкурентний стану економіки і визначається соціально-економічними та політичними процесами, що відбуваються в країні, відтворюючи перебіг реформування суспільного життя. Україна належить до країн, де туризм як активний спосіб проведення дозвілля заохочувався державою, пропагувався та стимулювався шляхом соціалізації туристичних послуг і тому був сприйнятий більшістю населення як складова способу життя. Поліпшення рівня та умов життя вводить туризм до споживчої суспільної моделі, особливо міського населення, стимулюючи попит і формуючи ринок туристичних послуг. Розглядаючи проблему вдосконалення розвитку українського туризму, вважаємо за доцільне акцентувати нашу увагу також на положенні про те, що саме регіональна

туристична конкурентоспроможність є невід'ємною складовою процесу розвитку та вдосконалення туристичної галузі в цілому по країні.

Вінниччина має усі передумови для інтенсивного розвитку туризму. В області на державному обліку перебуває 4307 пам'яток культурної спадщини [9]:

- 1739 – археології;
- 1893 – історії;
- 526 – містобудування та архітектури;
- 101 – монументального мистецтва;
- 47 – садово-паркового мистецтва;
- 1 – ландшафтна.

Основними туристичними об'єктами Вінниччини є: фонтан ROSHEN; Національний музей-садиба М. І. Пирогова (у 2017 р. його відвідали майже 145 тис. екскурсантів, з них 1274 - іноземні туристи з 71 країни світу); Вінницький обласний краєзнавчий музей (у 2017 році відвідало близько 207 тис. туристів); Історико-меморіальний комплекс пам'яті жертв фашизму (ставка Гітлера «Вервольф» - у 2017 році відвідало 10 тис. туристів, з них близько 1 тис. іноземних), Палац Потоцьких у м. Тульчин; Державний історико-культурний заповідник «Буша» (у 2017 році відвідало 35 тис. вітчизняних та іноземних туристів); Лядівський Свято-Усікновенський скельний чоловічий монастир та Браїлівський Свято-Троїцький жіночий монастир [9].

Все більшим попитом серед туристів, які приїжджають оздоровитися до Вінницької області, користуються санаторії м. Хмільника та м. Немирова. Адже Вінниччина багата якісними мінеральними та прісними підземними водами. Далеко за межами не лише області, але й України відомий курорт державного значення м. Хмільник, який ще називають «радоноюю скарбницею», українським Баден-Баденом. Радоновим водам Хмільника немає рівних серед відомих мінеральних вод Європи. До складу

бальнеологічного курорту входять 7 санаторно-курортних закладів, що дає змогу щорічно оздоровлювати до 50 тис. осіб, як з України, так і з-за кордону, а це чималий потенціал для розвитку курортного туризму [9].

Немирів – місто та районний центр Немирівського району, засноване в 1506 році. Місто Немирів, розташоване у Вінницькій області, засноване у 1506 р.

Архітектурними пам'ятками Немирива є [14]:

- Палац Щербатових і парк, закладений у ХІХ ст. (архітектор Іржі Стібрал);
- колишній костел Йосипа Обручника (1806). Вимурований коштом Станіслава Потоцького;
- церква Св. Трійці (1881),
- будівля чоловічої гімназії (1838);
- колишня електростанція (архітектор І. Стібрал);
- млин.

У місті встановлено пам'ятники: М. Некрасову (1971, скульптор О. Скобліков, архітектори В. Жигулін і А. Крейчі), Марко Вовчок (1975, скульптор П. Мовчун, архітектор О. Гайдученя), Івану Франкові встановлений пам'ятник 23 серпня 2011 року. Археологічною пам'яткою є Немирівське городище, розташоване за 3 км від міста [14].

Найвизначнішою пам'яткою Немирива і візиткою справедливо вважається палац княгині Щербатової (рис. 2.1), де зараз розташований санаторій «Авангард». Садибі притаманні ті ж риси, що і Софіївському парку на Черкащині – відвідувачам відкриваються чудові панорамні види, величні статуї та каскадні озера. Всередині палацу зберіглась унікальна старовинна ліпнина у бездоганному стані, увагу туристів приковують також мармурові стелі і витончений інтер'єр. Незначною, але цікавою особливістю є вітражне вікно між поверхами, що підкреслює загальний антураж будівлі [13].

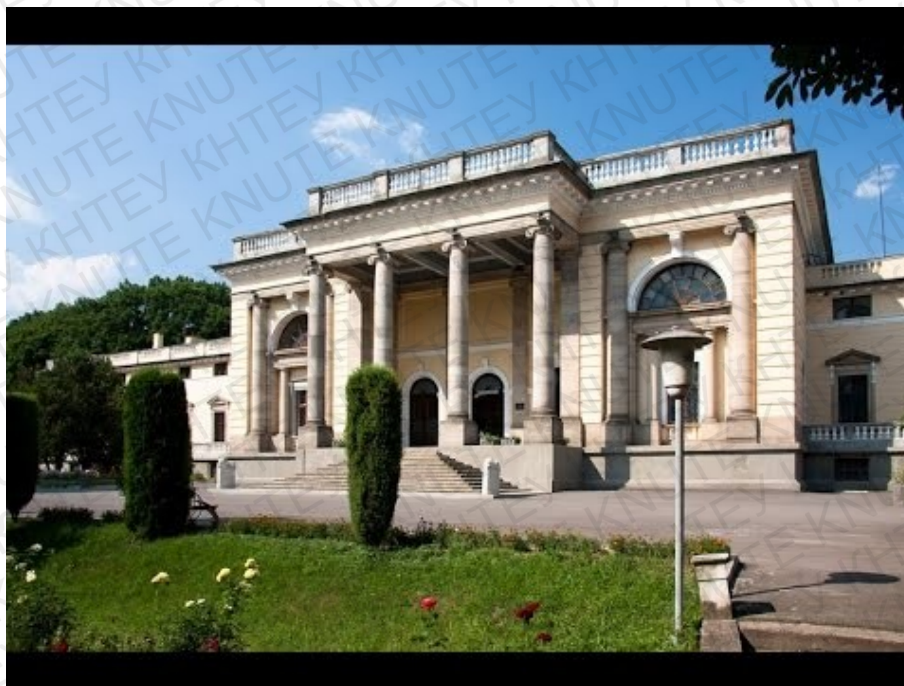


Рис. 2.1. Палац княгині Щербатової в м. Немирів

Санаторій «Авангард» багатoproфільний санаторно-курортний заклад системи профспілок України. Знаходиться у дендропарку площею 80 га (пам'ятка садово-паркового мистецтва XIX ст.), де налічується близько 120 видів дерев та кущів, а також каскад мальовничих озер. Співвідношення листяних та хвойних дерев створює унікальний лікувальний мікроклімат. Окрасою санаторію є старовинний палаці, в якому розташована лікувально-діагностична база. Санаторій має власне родовище мінеральної радонової води.

В таблиці 2.1 представлено профіль санаторію.

Таблиця 2.1

Профіль ДП «Санаторій «Авангард»

№ з/п	Відділення санаторію	Лікувальні процедури	Перелік методів лікування та діагностики
1	хвороби нервової та серцево-судинної систем, органів дихання, а також лікування хвороб органів опори та руху,	бальнеолікування, електросвітлолікування, озокеритолікування, лазеротерапія, магнітотерапія, ультразвукова терапія, мікрохвильова терапія, інгаляції, аеройнотерапія,	госпрозрахункові кабінети масажу, біорезонансна стимуляція, пневмопресингтерапія, плазмафорез, кріосауна, гідрокінезотерапія у басейні, інфрачервона сауна, підводне

	ендокринної системи, жіночих статевих органів, шкіри, крові та порушень обміну речовин		
2	реабілітаційне відділення для хворих на опікову хворобу		
3	реабілітаційне відділення для хворих з хворобами ендокринної системи та обміну речовин	галотерапія, психотерапія, фітотерапія, ЛФК, масаж, механотерапія, баротерапія, фармакотерапія, кліматолікування	витагування хребта, підводний душ-масаж, голкорексотерапія, гірудотерапія, лікування зубів, косметичні послуги, ультразвукова діагностика, діагностика по Фолю
4	реабілітаційне відділення для вагітних жінок		
5	реабілітаційне відділення для хворих на гіпертонічну хворобу		

Джерело: систематизовано автором за [15]

З 1 січня 2018 р. в санаторії ДП «Санаторій «Авангард» функціонують реабілітаційні відділення:

для дорослих:

- м'язово-скелетна реабілітація: підгострий період після операцій на опорно-руховому апараті (ортопедичних, травматологічних), ревматологічні захворювання на 20 ліжок;

- м'язово-скелетна реабілітація: підгострий період опіків на 20 ліжок;

- кардіо-пульмонарна реабілітація: підгострий період захворювань легень, підгострий період після операцій на легенях, у тому числі з приводу гнійних процесів нетуберкульозного характеру на 10 ліжок;
 - кардіо-пульмонарна реабілітація: цукровий діабет на 10 ліжок;
 - медико-психологічна реабілітація учасників АТО: порушення адаптації; розлади пов'язані із споживанням їжі; неорганічні розлади сну; соматоформні розлади; неврастенія на 20 ліжок;
 - реабілітація після оперативних втручань на органах зору: підгострий період після оперативних втручань на органах зору на 10 ліжок;
 - реабілітація при порушенні перебігу вагітності: ускладнена вагітність на 20 ліжок;
 - інша (соматична) реабілітація: підгострий період після оперативних втручань на органах травлення на 10 ліжок;
 - інша (соматична) реабілітація: підгострий період після оперативних втручань на органах сечостатевої системи (оперативного та інструментального видалення каменів з нирок і сечових шляхів, ударно-хвильової літотрипсії) на 10 ліжок;
 - інша (соматична) реабілітація: підгострий період після оперативних втручань на жіночих статевих органах на 10 ліжок;
- для дітей:
- м'язово-скелетна реабілітація: підгострий період після операцій на опорно-руховому апараті (ортопедичних, травматологічних), ревматологічні захворювання на 20 ліжок;
 - м'язово-скелетна реабілітація : підгострий період опіків на 20 ліжок;
 - кардіо-пульмонарна реабілітація: підгострий період захворювань легень, підгострий період після операцій на легенях, у тому числі з приводу гнійних процесів нетуберкульозного характеру на 10 ліжок;
 - кардіо-пульмонарна реабілітація: цукровий діабет на 10 ліжок;

- реабілітація після оперативних втручань на органах зору: підгострий період після оперативних втручань на органах зору на 10 ліжок.

З 1 грудня 2018 р. на базі санаторію ДП «Санаторій «Авангард» відкрито відділення реабілітації за профілем: кардіо-пульмонарна реабілітація: підгострий період інфаркту міокарда (після оперативних втручань на судинах серця або без них); стан після пролікованої нестабільної стенокардії (після оперативних втручань на судинах серця або без них); підгострий період після операцій на серці (для дорослих) на 20 ліжок. За даним напрямком реабілітації санаторій включено до Переліку санаторно-курортних закладів для відшкодування витрат за надані застрахованим особам послуги із реабілітаційного лікування за рахунок коштів ФССУ.

У санаторії кілька унікальних відділень офіційно визнані кращими у всій країні – пульмонологічне, ендокринологічне, опікове і паталогії вагітності. Дуже великою гордістю й надбанням ДП «Санаторій «Авангард» є сучасні технології водолікування. Крім того, це не єдині унікальні послуги, які є в санаторії, в їх число також входять: плазмаферез, біорезонансна стимуляція, гірудотерапія, ендотрахальний масаж легенів, кріотерапія та інші. Крім професійних лікувальних процедур вас також чекає захоплюючий відпочинок і розваги – це тенісний корт, спортивні майданчики, кілька залів ЛФК, туристичні маршрути, бібліотека, музейні кімнати, картинна галерея, танцювальний зал, рибалка і багато іншого [16].

Станом на 1 травня 2019 р. згідно зі штатним розписом в санаторії було 276,75 посад (Додаток В, табл. В.1). Зокрема:

- адміністративно-управлінський персонал – 13;
- персонал з основної діяльності – 258,5;
- відділ маркетингу – 3.

На базі санаторію ДП «Санаторій «Авангард» ведуться радонові дослідження лікарями санаторію та спеціалістами Українського НДІ медичної реабілітації та курортології, Вінницьким медичним університетом

ім. М. І. Пирогова. Науковий пошук дозволяє постійно удосконалювати методи лікування та реабілітації, якомога повно використовувати в лікувальних методиках місцеві природні фактори, впроваджувати найбільш перспективні розробки вітчизняної та зарубіжної фізіотерапії та курортології.

У санаторії ДП «Санаторій «Авангард» 5 спальних корпусів на 246 номерів. В санаторії є номери трьох типів, які задовольняють будь-які потреби відпочиваючих з різними рівнями доходів. Номери санаторію одно- і двомісні номери зі зручностями категорії «стандарт», є номери «напівлюкс» з поліпшеними меблями і сантехнікою, також є двокімнатні номери «люкс» і апартаменти. У всіх номерах в наявності повний санвузол, телевізор, холодильник. В таблиці 2.2 представлено ціни на путівки різних категорій.

Таблиця 2.2

Вартість путівок до санаторію ДП «Санаторій «Авангард» у 2018 р.

Види путівок	Ціна 1 л/д для осіб віком до 18 років та інвалідів (без ПДВ), грн.	Ціна реалізації, грн.	Для пацієнтів, які були в санаторії не менше 3-х раз за готівку; для туристичних фірм (на період міжсезоння та зимовий період), грн.
1. 2-місна з усіма зручностями	371	405	385
2. 2-місна з усіма зручностями (корпус №4 поверхи 1,2,3)	437	480	456
3. 2-місна з усіма зручностями (лікування офтальмологічних захворювань)	460	505	480
4. Супроводжуючий	-	372	-
5. 1-місна з усіма зручностями	465	510	485
6. «Люкс» 1-місн. 1-кімн.; 2-місн. 2-кімн.	501	550	523
7. «Люкс» 1-місн. 2-кімн.	635	700	665
8. «Люкс» 2-місн. 1-кімн.	474	520	494
9. Реабілітація опікових хворих	468	514	489
10. Реабілітація: органів дихання; вагітних	468	514	489

11. «Люкс» 1-кімн. 1-місн.; 2-кімн. 2-місн.(к.№3)	559	615	585
12. «Люкс» 2-кімн. 1-місн. (к. №1,3)	741	820	779
13. Курсівка «Л» (лікування)		120	
14. Відділення загального профілю для дитини у супроводі дорослого (2 чол.)		781	
в т.ч. : - для дорослого		405	
- для дитини		376	
15. Реабілітаційні відділення: для після-опікових хворих; для хворих із порушеннями обміну речовин та захвор. ендокрин. системи для дитини у супроводі дорослого (2 чол.)		837	
в т.ч. : - для дорослого		405	
- для дитини		432	

Джерело: систематизовано автором за [14]

У вартість путівки входять [14]:

- Проживання в санаторії відповідно до категорії (ціни) путівки.
- Харчування (4-разове для дорослих і 5-разове для дітей в обідніх залах або в залі ресторанного харчування (згідно категорії номера і ціни путівки) (табл. 2.3).
- Лікування (комплекс медичних процедур, вид і кількість яких визначаються лікарем на підставі основного діагнозу, віку відпочиваючого, стандартів санаторно-курортного лікування, з урахуванням супутньої патології, в межах коштів, відведених на лікування із загальної вартості путівки).

Перелік додаткових платних послуг в санаторії пред'явлено в додатку А.

Таблиця 2.3

Вартість харчування в санаторії ДП «Санаторій «Авангард» станом на 01.01.2019 р.

№ з/п	Харчування	Грн./день на одну особу
1	Харчування: 3-х разове	245,00
2	Сніданок	70,00

3	Обід	105,00
4	Вечеря	70,00
5	Доплата до комерційного харчування: 3-х разове	55,00
6	Доплата до комерційного харчування: сніданок	15,00
7	Доплата до комерційного харчування: обід	25,00
8	Доплата до комерційного харчування: вечеря	15,00

Джерело: систематизовано автором за [14]

У підсумку зазначимо, що Немирів – місто та районний центр Немирівського району Вінницької області. Немирів має достатній потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму. Зокрема, район багатий на радіоактивні, вуглекислі, гідрокарбонат-хлориднокальцієво-натрієві мінеральні води, які мають лікувальні властивості. Важливим аспектом в лікувально-оздоровчих процедурах відводиться воді. Унікальною за своїми бальнеологічними характеристиками є радонова вода Немирівського родовища, джерела якого знаходяться на території ДП «Санаторій Авангард».

2.2. Аналіз туристичного потоку та ринку туристичних послуг Вінницької області і м. Немирів

Україна надзвичайно багата на туристичні дестинації та рекреаційні ресурси. Однак, на сьогодні вітчизняний ринок туристичних послуг не достатньо розвинений, що значно обмежує повноцінне використання туристичного ресурсу. Загалом, офіційна статистика свідчить про зростання кількості туристичних потоків за останні декілька років (рис. 2.2). Аналізуючи дані рисунку варто зазначити, що чітка тенденція щодо інтенсифікації туристичних потоків не простежується. Більше того, динаміка туристичних потоків відображає циклічний розвиток вітчизняної економіки, а також віддзеркалює політичні конфлікти. Простежується суттєве зниження туристичних потоків в 2009 р., що, насамперед, пов'язано із світовою фінансовою кризою (кількість туристів зменшилась на 24,7 % у порівнянні з

2008 р.). В 2011 р. позитивна динаміка почала відновлюватись і у 2013 р. кількість туристів дорівнювала 3,454 млн. осіб.

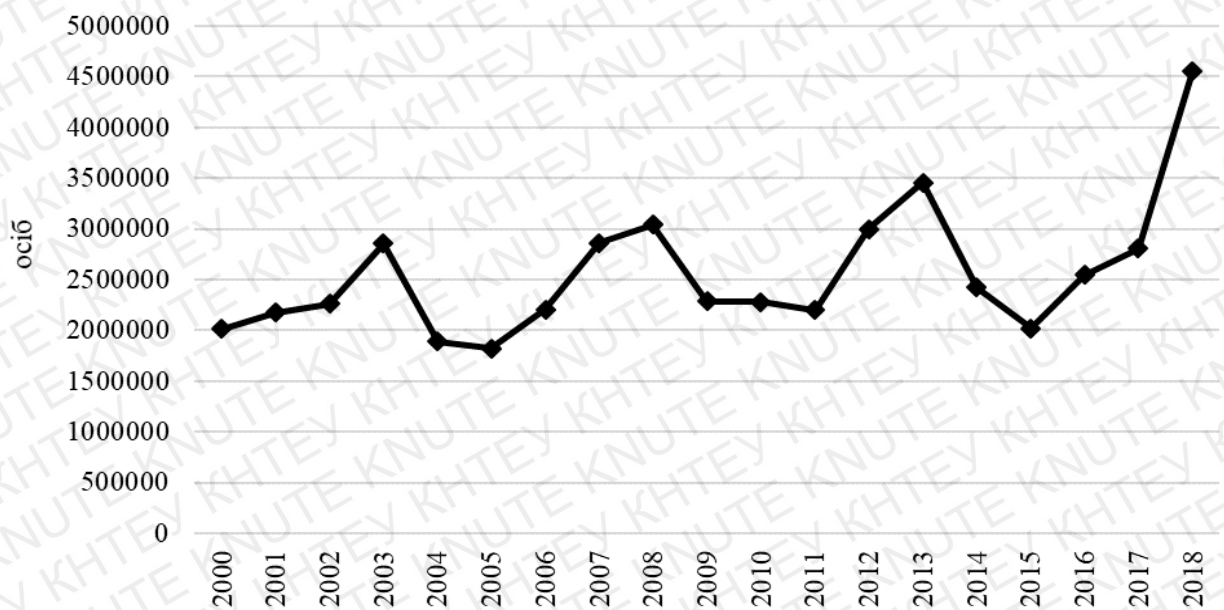


Рис. 2.2. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами в Україні в 2000-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [1]

Варто зазначити також, що починаючи з 2000 р. це було пікове зростання. Це стало наслідком відновлення економіки після кризи, а також підвищення уваги органів державної влади до позиціонування України на міжнародному ринку праці. Наступне падіння кількості туристів, що обслуговувались туроператорами та турагентами припало на 2014-2015 рр. Даний період ознаменувався загостренням конфлікту на Сході України, а також поглибленням політичного протистояння. Не зважаючи на те, що конфлікт на Сході України все ще триває, Автономна Республіка Крим, як одна з найпривабливіших туристичних дестинацій, анексована, вітчизняний туристичний ринок зростає, про що свідчить динаміка туристичних потоків в період 2016-2018 рр. У 2018 р. показник щодо кількості туристів досягнув історичного максимуму починаючи з 2000 р. і дорівнював 4,557 млн. осіб.

Згідно з Ліцензійним реєстром суб'єктів туроператорської діяльності Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, станом на 01.01.2019 р. видано 2737 ліцензій підприємствам, що здійснюють туристичну діяльність. З них, за видами туризму [2]:

- внутрішній, в'їзний та виїзний – 2262 ліцензії;
- внутрішній та в'їзний – 391 ліцензія;
- виїзний та в'їзний – 9 ліцензій;
- виїзний та внутрішній – 6 ліцензій;
- внутрішній – 4 ліцензій;
- виїзний – 57 ліцензій;
- в'їзний – 8 ліцензій.

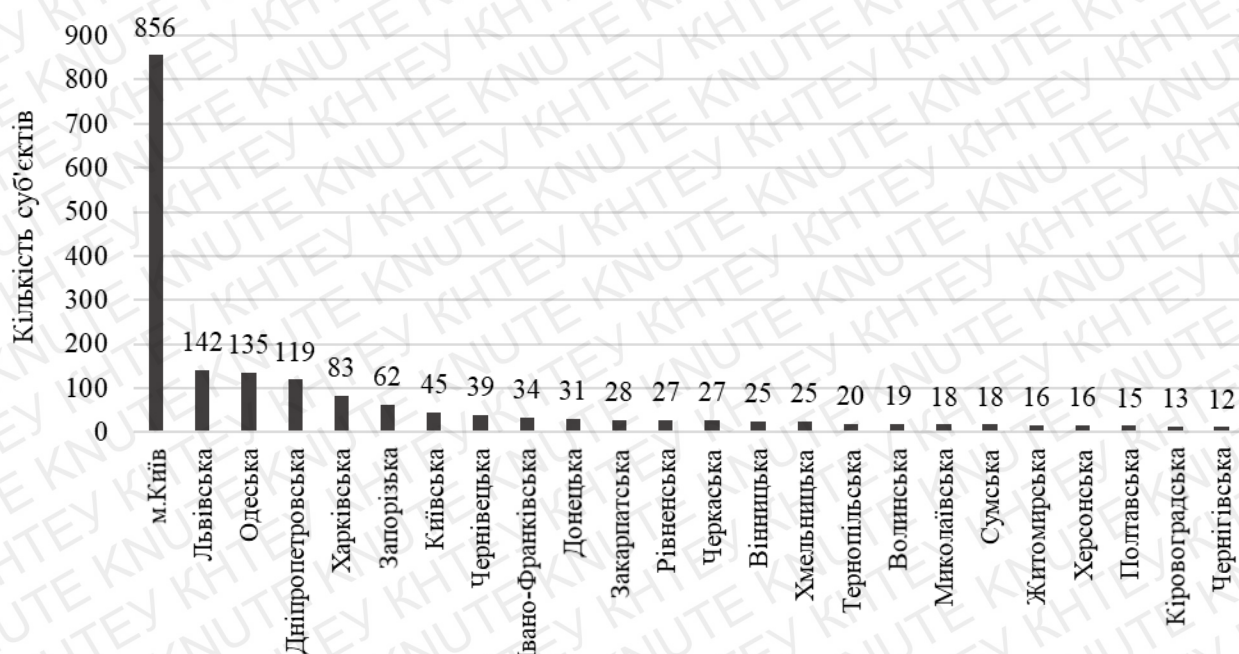


Рис. 2.3. Суб'єкти туристичної діяльності в Україні у 2018 р. за регіонами

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [1]

Аналізуючи розподіл суб'єктів туристичної діяльності в регіональному розрізі (рис. 2.4) зауважимо, що на першому місці знаходиться м. Київ, кількість суб'єктів – 856. На другому місці «культурна столиця» України – м.

Львів та Львівська область – 142. Одеська область на третьому місці – кількість об’єктів у 2018 р. дорівнювала 135, далі йде Дніпропетровська (119 суб’єктів) та Харківська (83). Предмет нашого дослідження, Вінницька область знаходиться на 15 місці, а кількість суб’єктів туристичної діяльності дорівнювала 25. Як бачимо, даний показник свідчить про не достатній рівень розвиненості туристичної інфраструктури, а, отже, однією із проблем розвитку галузі. Потенційний попит на туристичний продукт не може бути забезпечений через недостатню кількість суб’єктів, які надають туристичні послуги.

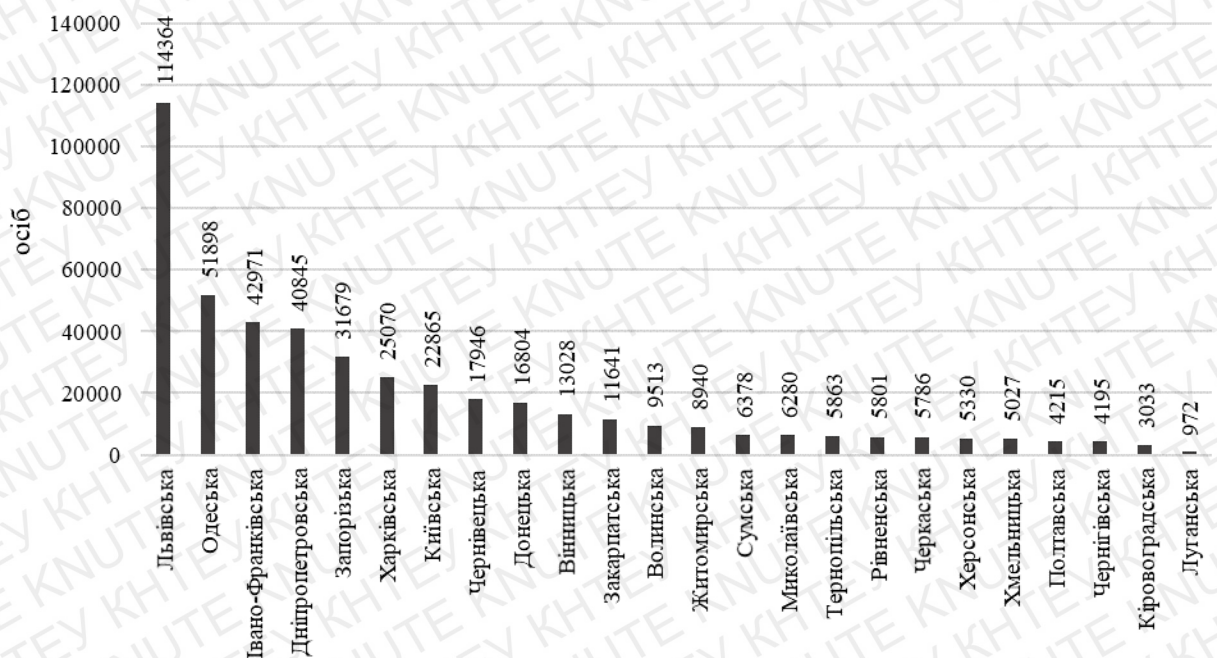


Рис. 2.4. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, у 2018 р. за регіонами

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [1]

Незважаючи на незначну кількість туристичних суб’єктів, розташованих на території Вінницької області, область займає вищу позицію серед регіонів України за кількістю туристів, що обслуговувались у 2018 р.

(11 місце – 13028 осіб). Відповідно до мети поїздки, туристів можна розподілити наступним чином:

- службова, ділова, навчання – 66 осіб;
- дозвілля, відпочинок – 12961 осіб;
- лікування – 1 особа.

Одним із показників розвитку туристичної галузі в регіоні є обсяг надходжень від сплати туристичного збору. У 2018 р., за даними Державної фіскальної служби, у Вінницькій області від туристичного збору в бюджет надійшло 483,8 тис. грн., що на 22,6 % більше ніж у 2017 р. та на 55,8 % більше ніж у 2016 р. Також до державного бюджету у 2018 р. від суб'єктів туристичної діяльності надійшло 90286 тис. грн., що на 21,3 % більше ніж у 2017 р., та на більш як 107 % більше ніж у 2016 р. [3]. Дані про збільшення податкових надходжень свідчать про інтенсифікацію туристичної діяльності в області.

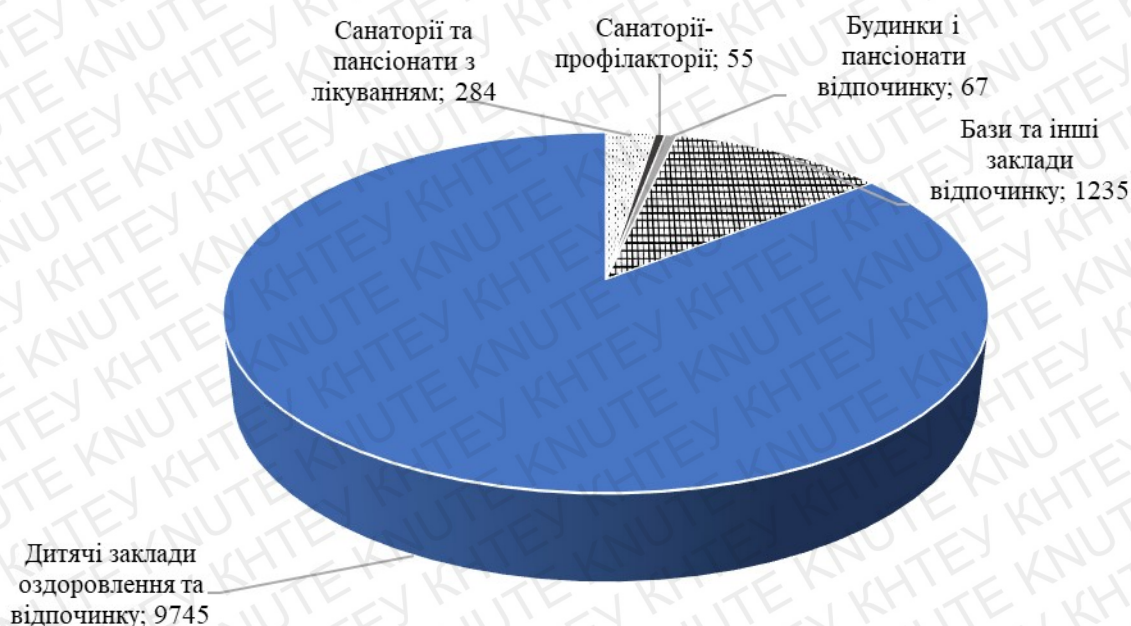


Рис. 2.5. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади в Україні, у 2018 р.

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики України [1]

Загалом, у Вінницькій області науковці виділяють декілька туристичних зон [11]: Центральна (Середньобузька): м. Вінниця, м. Немирів, м. Тульчин, м. Ладизин, с. Степашки Гайсинського району. Північна (Верхньобузька): м. Хмільник. Південна (Придністровська): м. Ямпіль, м. Могилів-Подільський. Західна (Середньомурафська): м. Бар, м. Шаргород. Південно-Східна: м. Крижопіль, м. Бершадь, с. Заболотне Крижопільського району. Це друга за площею туристична зона області. Північно-Східна. Знаходиться у стадії формування, має високу транспортну доступність. Однією із найбільш популярних дестинацій є м. Немирів, в якому розміщені санаторно-лікувальні заклади. Вітчизняні науковці, які оцінили реальний рівень використання потенційної ємності основних туристичних зон, стверджують, що ємність регіону де розміщується м. Немирів є найвищою в області і складає 31 %, потенційний ємність (осіб на рік) – 105787, натомість реальний туристичний потік – 36602 осіб на рік. Отже, при наявному значному потенціалі, в області лише близько 30 % задіяні, що є надзвичайно низьким показником [11].

В даному аспекті варто зазначити, що Україна має значний потенціал лікувально-рекреаційних ресурсів (рис. 2.5). У 2018 р. найбільшу частину санаторно-оздоровчих закладів займали дитячі заклади оздоровлення та відпочинку (9745 закладів). На другому місці бази та заклади відпочинку – 1235, санаторії та пансіонати з лікуванням треті за величиною – 284 заклади.

У Вінницькій області лікувально-оздоровчий туризм не надто розвинений, про це свідчать дані про кількість туристів, які відвідали Вінницьку область з метою лікування. Натомість найбільша частка туристів відвідує область з метою відпочинку, це більш як 95 %.

Аналізуючи туристичні потоки в області, доцільно розглянути кількість відвідувачів санаторію «Авангард» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Кількість відвідувачів санаторію ДП «Санаторій «Авангард» у 2014-2018 рр.

Кількість прибулих по	Роки
-----------------------	------

путівках, осіб	2014	2015	2016	2017	2018
в т. числі санаторії	7277	5449	5360	6268	6203
одно-дводенне обслуговування	70	122	93	49	31
курортно-амбулаторне обслуговування	73	29	113	179	155
Всього	7420	5600	5566	6496	6389

Джерело: побудовано автором за [14]

Отже, за період 2014-2018 рр. санаторій відвідала 31471 особа. З них більшість людей, які придбали оздоровчі путівки (97,09 % у 2018 р.), курортно-амбулаторне обслуговування оцінило 2,43 % (155 осіб), решта 0,49 % - це люди, які скористались послугами санаторію як базою відпочинку на термін один-два дні.

Загалом представлена статистика свідчить про те, що в 2015 р. відбулось значне зниження кількості відвідувачів санаторію, що можна пояснити нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні, а також посилення протистояння на Сході України. Однак починаючи з 2015 р. простежується позитивна тенденція до поступового збільшення відвідувачів. Для прикладу, в 2018 р. кількість відвідувачів зросла на 14,08 % у порівнянні з 2015 р., але на 1,65 % менше ніж у 2017 р.

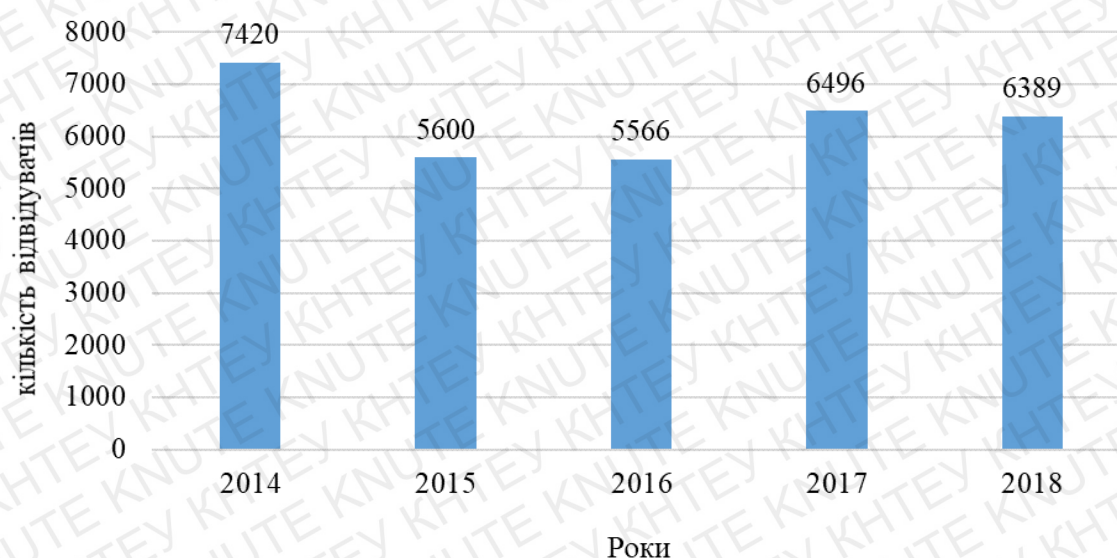


Рис. 2.6. Кількість відвідувачів санаторію ДП «Санаторій «Авангард», у 2014-2018 рр.

Джерело: побудовано автором за [14]

Санаторій ДП «Санаторій «Авангард» є привабливим і для іноземних туристів. За даними відділу статистики санаторію «Авангард» кількість виписаних з інших країн: в середньому – 50-60 туристів за рік (з ближнього зарубіжжя – 40-50 чол., з далекого зарубіжжя – 10-15 чол.). В основному за останній рік санаторій відвідали туристи з таких країн світу (рис. 2.7): Італія, Німеччина, Ізраїль, Бахрейн, Чехія, США.

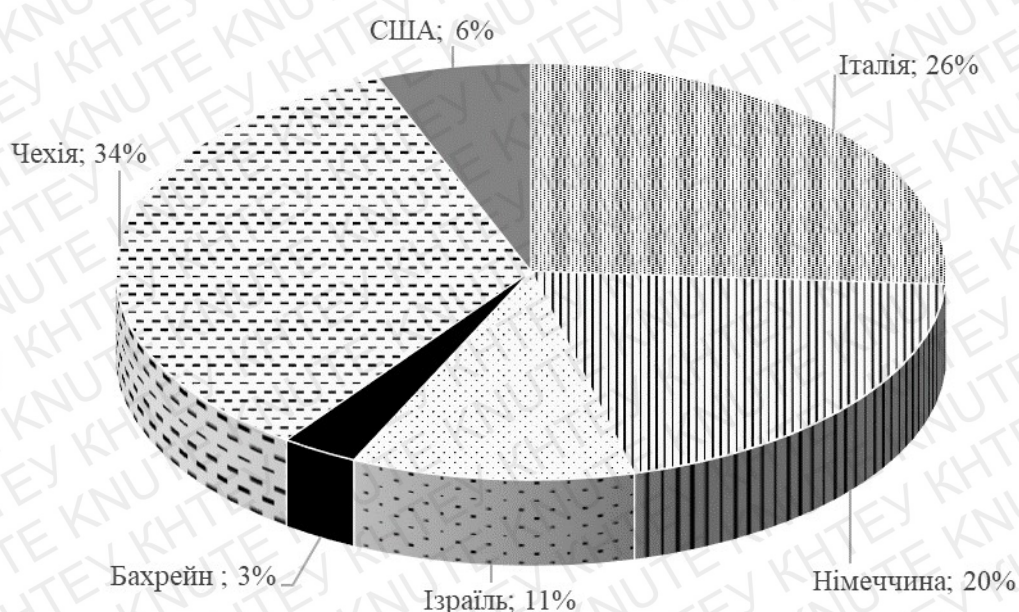


Рис. 2.7. Структура потоку туристів із зарубіжних країн до санаторію ДП «Санаторій «Авангард» 2018 р.

Джерело: побудовано автором за [14]

У підсумку зазначимо, що аналіз кількісних показників розвитку туристичної галузі у Вінницькій області показав, що за останні декілька років кількість туристів поступово зростає, а одним із найпопулярніших видів туризму є лікувально-рекреаційний, що, насамперед, пов'язано із наявними ресурсами в регіоні. У Вінницькій області є дві основні курортні дестинації – м. Немирів та м. Хмільник, в яких розташовано достатньо багато оздоровниць. Обидва міста – це бальнеологічні курорти, радонові курорти України. Основними засобами лікування є: радіоактивні, вуглекислі,

гідрокарбонат-хлориднокальцієво-натрієві мінеральні води. Загалом Вінницька область має досить значний потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму.

2.3. Основні проблеми курортної дестинації м. Немирів на міжнародному ринку курортних послуг

Для ґрунтового дослідження конкурентних позицій туристичного центру м. Немирів доцільно використати SWOT-аналіз. Вибір даної методології обумовлюється також тим, що вибір стратегії розвитку туристичної галузі міста ґрунтується на проведенні аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, оцінці його загального соціально-економічного стану та наявного туристичного потенціалу. Зауважимо, що дієва стратегія створює можливості для примноження внутрішнього потенціалу туристичної галузі міста і за рахунок використання зовнішніх можливостей зміцнити положення міста на міжрегіональному, національному та міжнародному туристичному ринку.

Перед проведенням SWOT-аналізу доцільно коротко описати його суть, переваги в застосуванні та етапи здійснення. Отже, SWOT-аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації [4, с. 203]. Процедура проведення SWOT-аналізу в загальному вигляді зводиться до заповнення матриці, в якій відбиваються й потім зіставляються сильні та

слабкі сторони підприємства (в нашому випадку це туристичний центр), а також можливості та загрози ринку. Це зіставлення дозволяє чітко визначити, які кроки можуть бути зроблені для розвитку компанії і на які проблеми необхідно звернути особливу увагу [5].

На початковому етапі SWOT-аналізу складається перелік сильних та слабких сторін, а також загроз і можливостей туристичного центру, із врахуванням поточної ситуації. По суті матриця SWOT-аналізу є зручним інструментом структурного опису стратегічних характеристик середовища і туристичного центру.

При побудові матриці застосовується так звана дихотомічна процедура, яка використовується в багатьох галузях знань (філософія, математика, соціоніка, інформатика та інші). Тоді елементами матриці є «дихотомічні пари» (пари взаємовиключних ознак), що дає змогу знизити невизначеність (ентропію) взаємодії середовища і системи за рахунок загального опису ситуації [6].

Сильні сторони – це певні особливості, які надають туристичному центру додаткові можливості. Сильні сторони можуть полягати у навичках, значному досвіді, цінних організаційних ресурсах або конкурентних можливостях, досягненнях, які дають туристичній дестинації переваги на ринку (наприклад, якісніший товар, досконала технологія, краще обслуговування клієнтів). Сильні сторони можуть також бути результатом створення альянсу або спільного підприємства з партнером, який має досвід чи потенційні можливості для посилення конкурентоспроможності туристичного центру.

Слабкі сторони – це відсутність чогось важливого для функціонування туристичного центру, або те, що ставить її у несприятливі умови. Величина негативного впливу слабкої сторони на туристичний центр залежить від того, наскільки ця слабкість важлива у конкурентній боротьбі. Потенційними внутрішніми слабкими сторонами можуть бути відсутність чіткого

стратегічного напрямку розвитку, застаріла інфраструктура, низька прибутковість, брак управлінського таланту і вміння, відсутність певних здібностей і навичок у ключових сферах діяльності, внутрішньовиробничі проблеми, відставання у сфері досліджень і розробок, занадто вузький асортимент продуктів, недостатній імідж на ринку, погана збутова мережа, незадовільна організація маркетингової діяльності, нестача коштів на фінансування необхідних змін у стратегії, вища, ніж у головних конкурентів, собівартість туристичних продуктів та інше. Коли внутрішні сильні і слабкі сторони туристичного центру виявлені, вони повинні бути ретельно вивчені і оцінені.

Елементами зовнішнього середовища є можливості та загрози. Ринкові можливості – це сприятливі обставини, які підприємство може використовувати для отримання переваги. Як приклад ринкових можливостей можна привести погіршення позицій конкурентів, різке зростання попиту на продукцію, що випускається, поява нових технологій виробництва товару, зростання рівня доходів населення і т.д. Слід зазначити, що можливостями з погляду SWOT-аналізу є не всі можливості, які існують на ринку, а тільки ті, які може використовувати безпосередньо компанія.

Ринкові загрози – це події, настання яких може здійснювати несприятливий вплив на підприємство. Приклади ринкових загроз: вихідна ринок нових конкурентів, зростання податків, зміна смаків покупців [7, с. 84-86].

Основні елементи включають в себе:

1. Законодавчі, регулюючі, політичні сили.
2. Громадські сили (культура).
3. Технологічні сили.
4. Економічна ситуація.
5. Конкуренція.

Щодо методики проведення SWOT-аналізу, необхідно зазначити, що алгоритм проведення однаковий, незважаючи на різноманітність ринків, напрямків діяльності.

Проведення SWOT-аналізу передбачає проведення наступних етапів:

1. Вибір об'єкта дослідження. Для якісного проведення SWOT-аналізу необхідно проводити його окремо для кожного продукту, ринку і конкурента.

2. Збір інформації для проведення SWOT-аналізу. Збір інформації необхідно здійснювати з усіх доступних джерел. У першу чергу це внутрішня інформація, огляди ринків. А також вторинна інформація: статті в журналах, реклама конкурентів, Інтернет, довідкові дані.

3. Побудова SWOT-аналізу в загальній формі. Для кожного з розглянутих ринків або сегментів потрібно перерахувати найбільш важливі (що найбільше впливають на бізнес) елементи за всіма чотирма категоріями: сили, слабкості, можливості та загрози. У кожній з них формулювання повинні бути впорядковані по значимості.

4. Розкриття матриці SWOT-аналізу для формування взаємозв'язків полягає в побудові взаємозв'язків між сильними і слабкими сторонами і можливостями і загрозами [8, с. 129-130].

5. Визначення основних напрямків розвитку.

З метою визначення основних чинників впливу та формулювання стратегічних напрямків розвитку курортної дестинації м. Немирів на період 2015-2020 рр., було проведено SWOT-аналіз. На першому етапі SWOT-аналізу було визначено основні внутрішні та зовнішні чинники (наявні та прогнозовані у найближчій перспективі фактори впливу), які необхідно врахувати при розробці стратегії розвитку курортної дестинації. На другому етапі визначено ступінь прояву та очікуваного впливу кожного з найбільш вірогідних факторів.

Спираючись на аналітичні висновки, за підсумками проведеної роботи визначено основні чинники впливу на вибір стратегічних напрямків розвитку

курортної дестинації м. Немирів. SWOT-аналіз вказує на внутрішні сильні і слабкі сторони курортної дестинації, а також на зовнішні можливості і загрози (ризики), які впливатимуть на розвиток курортної дестинації.

Узагальнені результати SWOT-аналізу подано в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Результати SWOT-аналізу конкурентних позицій курортної дестинації м. Немирів

Сильні сторони (внутрішні)	Слабкі сторони (внутрішні)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Унікальна історична і культурна спадщина загальноукраїнського та міжнародного значення. 2. Наявність потенційно брендів об'єктів і продуктів. 3. Економічно розвинене місто і регіон. 4. Наявність значних рекреаційних ресурсів. 5. Вигідне транспортно-логістичне розташування (автошляхи та залізничні шляхи міжнародного значення). 6. Наявність об'єктів і територій заповідного фонду в межах міста. 7. Специфічне просторове планування міста, поєднання урбанізованої забудови з рекреаційними зонами. 8. Власні енергетичні, промислові, будівельні потужності. 9. Високий рівень концентрації людського капіталу, наявність наукових закладів та студентської молоді. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низька якість комерційних та окремих муніципальних послуг (транспорт, громадські туалети, прибирання вулиць). 2. Проблеми з благоустроєм міста, висока «природна» засміченість та занедбаність окремих територій. 3. Значне техногенне навантаження на довкілля. 4. Низька якість та недостатній асортимент туристичних послуг. 5. Низька активність громади міста в цілому, у т.ч. у сфері туризму, послуг, розвитку клієнто-орієнтованого малого та середнього бізнесу. 6. Низький рівень кооперації, партнерських відносин, кластеризації сфери послуг. 7. Відсутність традицій системного управління процесами стратегічного розвитку міста, проектного менеджменту. 8. Відсутність ефективної організаційної структури з управління розвитком туризму, брак професійних кадрів у системі муніципального управління.
Можливості (зовнішні)	Загрози (зовнішні)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступність сучасних інформаційних технологій та їхній подальший розвиток. 2. Збільшення попиту на туристичні продукти на внутрішньому ринку (організований та неорганізований туризм). 3. Близькість обласних центрів та інших населених пунктів із загальною чисельністю понад 10 млн. осіб (як ринки збуту). 4. Наявність транзитного туристичного потоку. 5. Подальший розвиток партнерських 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Незадовільний стан транспортної інфраструктури країни, низька якість послуг з перевезення. 2. Дефіцит бюджету, неможливість фінансування проектів через несправедливий розподіл бюджету «центр-регіони». 3. Конкуренція з боку інших міст і регіонів України, які мають подібні рекреаційні ресурси. 4. Погіршення екологічної ситуації у місті (регіоні).

<p>відносин з містами-побратимами.</p> <p>6. Розвиток державно-приватного партнерства.</p> <p>7. Зацікавленість проектами розвитку туризму з боку молодіжних громадських організацій, студентів.</p> <p>8. Зацікавленість історико-культурною спадщиною з боку української діаспори, та зарубіжних представників інших національних меншин, що мешкають у Вінницькій області.</p> <p>9. Альтернативні джерела фінансування проектів (фонди підтримки місцевого самоврядування, проекти міжнародної технічної допомоги).</p> <p>10. Горизонтальна співпраця з іншими містами та регіонами (безпосередньо, через асоціації міст та інші об'єднання).</p> <p>11. Наявність попиту з боку мешканців Вінницької області у сфері «зеленого» туризму.</p>	<p>5. Неєфективне державне управління туристичною галуззю в цілому.</p> <p>6. Поглиблення макроекономічних кризових явищ на національному та світовому ринках.</p> <p>7. Відсутність підтримки ініціатив влади у сфері розвитку туризму з боку бізнесу та громадськості, центральних органів влади.</p> <p>8. Інформаційна закритість влади і суспільства.</p> <p>9. Зниження купівельної спроможності споживачів та попиту на туристичні послуги.</p>
--	--

Отже, якісні та кількісні результати SWOT-аналізу свідчать про певну перевагу слабких сторін над сильними сторонами, а також про існуючі та очікувані переваги зовнішніх можливостей над загрозами. Проведений комплексний аналіз наявної ситуації в курортній дестинації м. Немирів дозволяє визначити ключові проблеми і фактори, які стримують розвиток туризму в місті.

Імідж та позиціонування Немирова:

1. Відсутність чіткої та сприйнятої громадою ідеології і стратегії розвитку міста як курортно-рекреаційного центру.
2. Невизначений образ м. Немирів на туристичному (курортно-оздоровчому) ринку.
3. Імідж Немирова як міста з великим рівнем забруднення довкілля.
4. Неєфективний муніципальний маркетинг, відсутність системності та цілеспрямованості у формуванні нового іміджу Немирова – як туристично-привабливого центру та курортної дестинації. Відповідно заходи щодо просування туристичної дестинації не відповідають сучасним потребам.

5. Низька представленість м. Немирів у зовнішньому медійному просторі (на сьогодні відсутня єдина стратегія стосовно рекламування Немирів у вітчизняних та іноземних засобах масової інформації).

Розвиток громади:

1. Високий рівень недовіри з боку міської громади і бізнесу до ініціатив влади, що значно зменшує потенціал можливих заходів напрямку просування туристичної дестинації.

2. Низький рівень місцевого та загальнонаціонального патріотизму.

3. Низький рівень культурно-естетичного виховання мешканців м. Немирів.

4. Низький рівень обізнаності місцевої громади щодо історії, історичних, культурних подій та пам'яток міста, видатних людей, які проживали в м. Немирів.

5. Брак культури гостинності, створення атмосфери просторового та емоційного комфорту.

Туристично-привабливі об'єкти та події у м. Немирів:

1. Незадовільний стан пам'яток історико-культурної спадщини (занедбаність пам'яток історії і культури, відсутність дієвих важелів впливу на власників об'єктів).

2. Недостатність сучасних культурних, виставкових, розважальних, спортивних та інших закладів для дозвілля.

3. Стан парків та скверів, площ міста не відповідають сучасним вимогам надання послуг відпочинку в місті.

4. Відсутність подій національного та міжнародного масштабу для залучення туристів, для прикладу міжнародних фестивалів,

5. Невиразність місцевого колориту в місцях обслуговування туристів, у т.ч. відсутність традицій широкого використання місцевої та національної кухні.

Туристична інфраструктура міста, туристичні продукти і послуги:

1. Загальний низький рівень розвитку туристично-рекреаційної інфраструктури.
2. Відсутність під'їздів до багатьох туристичних об'єктів.
3. Відсутність дорожніх вказівників і туристично-інформаційних знаків.
4. Недостатність сучасних місць розміщення (готелів) для різних категорій споживачів, в т.ч. двох-зіркових готелів, орієнтованих на середнього туриста.
5. Невідповідність засобів розміщення світовим стандартам.
6. Неналежний стан туристичних маршрутів, у т.ч. брак обладнаних місць короткочасного відпочинку, відсутність єдиної системи знакування шляхів активного туризму (пішохідних, велосипедних, водних тощо).
7. Відсутність достатньої кількості стоянок та інших об'єктів туристичної інфраструктури (туалети та ін.).
8. Низька якість та недостатній асортимент туристичних та супутніх послуг: проживання, транспорт, харчування, інформаційні послуги, зони відпочинку, санітарні зони тощо.

Загальний благоустрій, транспортна та комунальна інфраструктура:

1. Проблеми з благоустроєм міста: висока «природна» засміченість та занедбаність окремих територій, у т.ч. таких, що мають високий туристичний потенціал.
2. Незадовільний стан доріг – магістральних, загальноміських та внутрішньо-квартальних.
3. Невідповідність якості транспортних, інших комерційних та муніципальних послуг сучасним вимогам.

Інформаційна підтримка:

1. Відсутність якісної, комплексно оформленої пропозиції щодо зеленого туризму, у т.ч. відсутність «календаря туриста».

2. Недостатність туристичної інформації як для туристів, так і для підприємств, що надають послуги у сфері туризму (туристичних карт і схем, путівників, рекламної продукції, актуалізованої пізнавальної інформації про місто та область тощо).

3. Відсутність систематизованої доступної інформації щодо наявної ресурсної бази (об'єктів та їх стану), що можуть бути використані для розвитку туризму.

4. Відсутність облаштування «воріт міста» з урахуванням потреб туристів, зокрема, в частині залучення до міста транзитних туристичних потоків.

5. Нерозвиненість інформаційної інфраструктури, у т.ч. інформаційних центрів.

Управлінське, фінансове, кадрове та інше ресурсне забезпечення галузі:

1. Відсутність традицій системного управління процесами стратегічного розвитку міста і застосування інструментів проектного менеджменту в цілому.

2. Відсутність цілеспрямованого управлінського процесу у сфері розвитку туризму.

3. Незабезпечення професійними кадрами в галузі туризму і рекреації.

4. Відсутність ефективної організаційної структури з управління розвитком туризму, брак кадрів у системі муніципального управління.

5. Прояви корумпованості окремих дозвільних, контролюючих та правоохоронних органів, що перешкоджає розвитку бізнесу.

Партнерство:

1. Низька активність громади міста і готовність до широкої співпраці в цілому, у т.ч. у сфері туризму, послуг, розвитку малого та середнього бізнесу, орієнтованого на залучення та обслуговування туристів.

2. Відсутність дієвого механізму взаємодії влади, бізнесу, громади щодо спільного втілення програм розвитку міста, у т.ч. туристичної галузі.

3. Відсутність досвіду й активної зацікавленості у формуванні міжсекторних партнерств (туристичних бізнес-асоціацій, кластерів тощо).

4. Відсутність системної підтримки виробників сувенірної продукції, народних майстрів.

5. Низька зацікавленість промислових підприємств у розвитку промислового (індустріального) туризму.

Стан довкілля:

1. Значне техногенне навантаження на довкілля.

2. Неефективна система поводження з твердими побутовими та промисловими відходами.

3. Недостатня робота відповідних структур щодо забезпечення екологічної безпеки території, діяльності промислових підприємств та інших суб'єктів господарювання.

Таким чином, за технологією стратегічного планування на основі SWOT-аналізу, таке співвідношення факторів є підставою для обрання стратегії розвитку курортної дестинації передбачає комплексний розвиток туристичної галузі з більш ефективним використанням наявних історико-культурних, природних, виробничих, інтелектуальних та соціальних ресурсних можливостей на основі широкого партнерства, залучення та об'єднання потенціалу різних зацікавлених сторін.

Результати оцінки слабких сторін і зовнішніх загроз вказують на доцільність реалізації проектів диверсифікації діяльності виробництва і соціальної сфери, спираючись на сильні сторони з урахуванням екологічних обмежень і проблем, що стримують розвиток м. Немирів як курортної дестинації. Особлива увага під час реалізації Стратегії розвитку туризму та інших міських цільових програм має приділятися питанням збалансованого розвитку міста в екологічній, соціальній та економічній сферах.

В підсумку варто зазначити, що конкурентними перевагами м. Немирів як курортної дестинації є наступні:

1. Наявність унікальної культурно-історичної спадщини, у першу чергу – історія, культура, традиції, історія індустріальних, архітектурних та інших здобутків соціалістичного періоду та інші (в Немирові є достатньо архітектурних пам'яток: палац Щербатових, церква св. Трійці, будівля чоловічої гімназії, колишня електростанція, млин, пам'ятник М. Некрасову, Марко Вовчок, Івану Франку).

2. Наявність загальновідомих, у т.ч. в межах країни та за кордоном, потенційно брендових об'єктів та культурно-історичних явищ (зокрема це ДП «Санаторій Авангард», що розташований на території дендропарку, пам'ятці садово-паркового мистецтва XIX ст.).

3. Вигідне транспортно-логістичне розташування міста, транспортна доступність міста за всіма видами транспорту (на окраїні міста Немирова розташована однойменна залізнична станція, де курсує приміський поїзд «Гайворон-Вінниця». Через місто проходить і автошлях Е50 та Черкаси-Умань-Гайсин-Брацлав (317 км).

4. Значний транзитний туристичний потік, потенціал якого сьогодні практично не використовується, у т.ч. з сусідніх країн.

5. Наявність супутніх історико-культурних та туристично-рекреаційних ресурсів (Функціює міський палац культури, будинок культури, кінотеатр, декілька клубів. Музеї міста – краєзнавчий та два літературно-меморіальних: М. Некрасова та Марко Вовчок).

6. Наявний потенціал для розвитку декількох напрямів і форм туризму за різнобічною тематикою і для різних категорій споживачів (у т.ч. подієвий, індустріальний, спортивно-оздоровчий, діловий).

7. Історично сформована багатокультурність (поліетнічність) регіону, мовна і культурна толерантність, наявність культурних і ділових зв'язків з багатьма регіонами і країнами світу.

8. Достатній рівень розвитку економіки міста в цілому, обсяг і структура міського бюджету, а також людський, фінансовий та інший

ресурсний потенціал (Немирівський спиртозавод є базовим підприємством торговельної марки «Nemiroff»), широко відомої в світі. Власне від назви міста і походить назва торговельної марки. У Немирові також функціують комбінат хлібопродуктів, заводи: цегельний, залізобетонних виробів, та швейна фабрика).

Таким чином, проведений аналіз конкурентних позицій міста Немирів як туристичного центру показав, що місто має достатньо переваг та можливостей розвитку, проте існує безліч проблем, які стримують інтенсивний розвиток курортної дестинації. Варто також наголосити, що ще досі не має затвердженої програми розвитку курортної дестинації Немирів, в якій необхідно чітко визначити першочергові завдання та прописати відповідальність за їх виконання. При формуванні такої стратегії необхідно врахувати думку громадських організацій, молоді, представників бізнесу, а також здійснити опитування туристів, що відвідують місто з метою оздоровлення.

Висновки до розділу 2

Немирів – місто та районний центр Немирівського району Вінницької області. Немирів має достатній потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму. Зокрема, район багатий на радіоактивні, вуглекислі, гідрокарбонат-хлориднокальцієво-натрієві мінеральні води, які мають лікувальні властивості. Важливим аспектом в лікувально-оздоровчих процедурах відводиться воді. Унікальною за своїми бальнеологічними характеристиками є радонова вода Немирівського родовища, джерела якого знаходяться на території ДП «Санаторій Авангард».

Аналіз кількісних показників розвитку туристичної галузі у Вінницькій області показав, що за останні декілька років кількість туристів поступово зростає, а одним із найпопулярніших видів туризму є лікувально-

рекреаційний, що, насамперед, пов'язано із наявними ресурсами в регіоні. У Вінницькій області є дві основні курортні дестинації – м. Немирів та м. Хмільник, в яких розташовано достатньо багато оздоровниць. Обидва міста – це бальнеологічні курорти, радонові курорти України. Основними засобами лікування є: радіоактивні, вуглекислі, гідрокарбонат-хлориднокальцієво-натрієві мінеральні води. Загалом Вінницька область має досить значний потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРОЕКТУВАННЯ КУРОРТНОГО ПРОДУКТУ НА БАЗІ КЛІНІЧНОГО САНАТОРІЮ «АВАНГАРД»

3.1. Концепція проекту курортного продукту на базі санаторію «Авангард»

ДП «Санаторій Авангард» доволі популярний заклад рекреаційного туризму в Україні. В середньому в центрі щороку відпочивають та лікуються понад 60 тисяч осіб. Однак, варто зазначити, що туристична дестинація має значний потенціал та необхідні природні та кліматичні ресурси. На сьогодні, ДП «Санаторій Авангард» не має чітко визначеної стратегії розвитку із визначенням ключових туристичних продуктів. Набір пропонованих послуг зберігається незмінним на протязі останнього десятиліття. Зважаючи на швидкий розвиток туристичної галузі та її значний потенціал та вага в розвитку держави загалом, доцільно розробити новий інноваційний продукт, який дасть змогу збільшити туристичні потоки та в повній мірі використати наявні ресурси.

Згідно з теоретичними концепціями складовими санаторно-курортного продукту є: лікувально-оздоровчі послуги, послуги розміщення, харчування, дозвілля. В першому розділі роботи було представлено алгоритм розробки нового туристичного продукту, який включає декілька базових складових. З їх використанням спробуємо обґрунтувати доцільність та ефективність впровадження нового санаторно-курортного продукту в діяльність ДП «Санаторій Авангард».

На першій стадії необхідно визначити нормативні характеристики туристичного продукту. Оскільки основною метою розробки туристичного продукту є задоволення потреб більшої кількості туристів, вважаємо за необхідне розробити продукт націлений на загальне покращення фізичного та морального стану туристів. Зважаючи на те, що ДП «Санаторій Авангард»

є доволі спеціалізованим санаторієм, в якому використовуються технології водолікування. На разі, в санаторії діють такі відділення як: пульмонологічне, ендокринологічне, опікове і паталогії вагітності. В санаторії обіцяють не лише оздоровлення, але й розваги, зокрема це: тенісний корт, спортивні майданчики, кілька залів ЛФК, туристичні маршрути, бібліотека, музейні кімнати, картинна галерея, танцювальний зал, рибалка, тощо.

Отже, новий продукт повинен містити уже наявні послуги, а також нові. Пропонуємо створити санаторно-курортний продукт, а саме оздоровчий тур «Тато, мама, я – здорова сім'я» на базі ДП «Санаторій Авангард». Обґрунтуємо поетапно складові даного продукту:

1. Тривалість туру складає 10 днів. На думку фахівців для підвищення загального фізичного стану особи середнього віку, достатньо 10 днів активного відпочинку з використанням лікувальних процедур.

2. Для кого розрахований тур – сім'ї, де батьки середнього віку (25-45 років) та діти до 16 років.

3. Розміщення – туристам пропонують розміщення в комфортних сімейних номерах (2 кімнати, окремо для батьків та батьків) з усіма зручностями, ванною кімнатою, обіднім столом. У більшості номерів гарний вид на дендрологічний парк. Більше детально варіанти розміщення представлено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Вартість проживання в санаторії «Авангард»

Проживання		
Двомісні кімнати з усіма зручностями (доставне ліжко)	1 доба	120,00
2-місні кімнати з усіма зручностями	«	170,00
2-місні кімнати з усіма зручностями (після ремонту)	«	240,00
1-місні кімнати з усіма зручностями	«	250,00
Кімнати «Люкс» 1-кімн. 1-міс.; 2-кімн. 2-міс.	«	255,00
Кімнати «Люкс» 2-кімн. 1-міс.	«	400,00
Кімнати «Люкс» 1-кімн. 2-міс.	«	245,00
Кімнати «Люкс» 1-кімн. 1-міс. (2-кімн. 2-міс.) (корпус №3,5)	«	335,00
Кімнати «Люкс» 2-кімн. 1-міс. (корпус №1,3,5)	«	525,00
Кімнати «Люкс» 2-кімн. 1-міс. (корп..№5, кімн.18,28)	«	655,00

Кімнати «Люкс» 1-кімн. 1-міс. (корпус №5, кімн. 1,4,12,19)	«	425,00
--	---	--------

Джерело: складено автором за [10]

4. Харчування – туристам пропонується обрати схему харчування. Перший вид – все включено (повноцінне харчування розроблено за принципами «правильного харчування»), другий – сніданки та (обіди) вечері (розраховано на туристів, які планують активно відпочивати та відвідувати місцеві заклади харчування). Їдальня санаторію знаходиться в окремій 2-х поверховій будівлі загальною площею 1870 м². В їдальні знаходяться кухня, обідній зал. Склад продуктів розміщено в підвальних приміщеннях. У їдальні обладнано окремі виходи для відпочиваючих, персоналу, прийому продуктів, виходи для відпочиваючих обладнані пандусами. Обідні зали розраховані: на 1 поверсі на 200 місць, на 2 поверсі на 350 місць. Наявні кондиціонери. Забезпечено щоденне 4-х разове харчування за попереднім замовленням страв, в одну зміну, з дотриманням денної норми харчування. Забезпечується дієтичне харчування відповідно до дієти № 1-15. Гарантується можливість корекції дієти в залежності від супутніх захворювань.

5. Послуги. В нашому випадку це санаторно-курортні послуги, які включають: плазмаферез, біорезонансна стимуляція, гірудотерапія, ендотрахеальний масаж легенів, кріотерапія. Для більш вибагливих клієнтів пропонуються косметологічні процедури із застосуванням природніх ресурсів розміщених в регіоні. Для дітей із проблемами дихальних шляхів – соляні кімнати та спеціально обладнані джакузі для корегування проблем опорно-рухового апарату. Більш детально платні медичні послуги представлено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Платні медичні послуги, які пропонуються туристам

№ п/п	Назва послуг	Одиниця виміру	Для вільної реалізації
	Медичні послуги		
1	Загальний аналіз крові	1 досл.	40
2	Загальний аналіз сечі	1 досл.	30
3	Аналіз сечі на ацетон	1 досл.	20
4	Аналіз сечі на цукор	«	20
5	Аналіз сечі за Нечипоренко	«	50
6	С-реактивний білок	«	50
7	Глікемічний та глюкозуричний профіль	«	50
8	Печінковий комплекс	«	50
9	Визначення глюкози в сироватці крові	1 досл.	40
10	Визначення білку в сироватці крові	1 досл.	50
11	Визначення креатиніну в сироватці крові	1 досл.	50
12	Визначення сечовини в сироватці крові	1 досл.	50
13	Визначення холестерину в сироватці крові	1 досл.	50
14	Визначення сечової кислоти в сироватці крові	1 досл.	50
15	Визначення загального білірубину в сироватці крові	1 досл.	50
16	Визначення білірубину в сироватці крові фракційно (прямий і непрямий)	1 досл.	90
17	Протромбіновий індекс	1 досл.	30
18	Забір крові для біохімічного аналізу	1 проц.	30
19	Аналіз виділень з піхви на мікрофлору	«	30
20	Комп'ютерна реоенцефалографія	1 обстеж.	50
21	Комп'ютерна реовазографія кінцівок	«	50
22	Комп'ютерна трасторакольна реографія	«	50
23	Комп'ютерна спірометрія	«	50
24	Електрокардіограма	«	50
25	Голкорексфлексотерапія	1 проц.	20
26	Пневмопресінгтерапія	1 проц.	50
27	Біорезонансна стимуляція	1 проц.	70
28	ЛФК (в групах) зал №1	1 заняття	25
29	ЛФК (індивідуально), механотерапія	«	50
30	ЛФК зал №2	«	-
31	Консультація лікаря	1 відвід.	100
32	Інгаляції, СКТ	1 проц.	35
33	Галокамера, ароматерапія, фітотерапія, аероіонотерап.	«	30
34	Ін'єкції лікувальні (ліки замовника)	1 ін'єкція	20
35	Крапельниця (ліки, мед. препарати замовника)	1 проц.	50
36	Фізпроцедури (апаратна фізіотерапія)	1 проц.	35
37	Фізпроцедури з пелодексом	«	45
38	Фізпроцедури з лідазою	«	110
39	Фізпроцедури з новокаїном, магnezією	«	40
40	Фізпроцедури з алое	«	50
41	Фізпроцедури з гідрокортизоновою маззю	«	85
42	Фізпроцедури з диклофенак гелем	«	55
43	Фізпроцедури з анальгіном	«	40

44	Психотерапія	«	30
45	Теплолікування (озокерит, парафін, лік. грязі)	«	40
46	Ванни лікувальні: перлинні, радонові, хвойні, морські, з лік. травами сірко-водневі скипідарні	«	40
		«	45
		«	115
		«	50
47	Душ лікувальний: циркулярний, висхідний «Шарко»	1 відвід.	30
		«	50
48	Сиглетно-киснева фітотерапія (пінка)	1 ст.	10
49	Інфрачервона камера	1 проц.	60
50	Підводне витягування хребта	«	60
51	Кріотерапія	1 сек.	1,50
52	Кріотерапія	1 хв.	90
53	Взяття мазка та мікроскопія мазка	1 проц.	20
54	Масаж	1 ум.од.	30
55	Виписка санаторно-курортних карток	1 шт.	20
56	Комплекс процедур в басейні: дорослі діти	1 проц./	60
		год.	30
57	Мінеральна вода	1 літр	14
58	Душ гігієнічний	1 відвід.	40

Джерело: складено автором за [10]

6. Розваги. Окрім вже запропонованих розваг, пропонуємо удосконалити розважальну частину за рахунок:

- проведення спортивних змагань для сімей для розвитку командного духу, підвищення тону організму;

- сімейні одноденні тури «Замки та палаци Вінничини». До даного тури входять на вибір: палац Потоцьких в Тульчині, палац генерала Заботіна (Оратівський район), палац Ігнатія Вітославського (Жмеринський район), Палац подільського маршала С. Комара, Мурованоктуриловецький район. Також цікавим для сімейно відпочинку буде подорож до Лядовського скельного монастиря з зупинкою біля річки Дністер, а також відвідування музичних фонтанів у Вінниці. Окрім попередньо обумовлених турів, туристам пропонують відпочинок біля басейну та в спа зоні (для дітей раннього віку пропонується заняття з інструкторами з плавання). Однією із ідей даного сімейного тури є можливість провести одну ніч в палатках серед парку, провести час разом біля вогнища, тощо.

Щодо технології обслуговування туристів варто зазначити, що в санаторії працює виключно висококваліфікований персонал, який володіє не лише українською, але й англійською, польською, чеською мовами. Для зручності туристів, на базі санаторію постійно присутній сімейний лікар, при необхідності туристи можуть скористатись послугами стоматолога, реабілітолога, сімейного психолога. Залучення широкого спектру фахівців дає змогу задовольнити потреби туристів. Технологічна документація включає перелік та пояснення до усіх процедур, що включені в туристичний продукт. Також технологічна документація містить розрахунок вартості продукту, обов'язки та права туристів, можливі відхилення від запропонованого туристичного продукту.

Для контролю якості продукту в санаторії містяться всі сертифікати якості на усі пропоновані послуги. Фахівці, що працюють в санаторії мають усі необхідні документи, ліцензії, медичні книжки, дозвіл для роботи (у випадку якщо працівник нерезидент).

Аналіз продукту варто розпочати із розрахунку вартості сімейно туру, який представлено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Вартість туру «Тато, мама, я – здорова сім'я» в м. Немирів

№ з/п	Складова туристичного продукту	Вартість
1	Розміщення	655 грн за добу для сім'ї з 3 осіб; 775 грн – сімі, що складаються з 4 осіб Для багатодітних сімей діє система знижок
2	Харчування	Все включено – 720 грн в день (сімі з 3 людей), 800 грн – 4 людей Снідано+(обід) вечеря – 510 грн (3 людей), 650 грн (4 людей)
3	Процедури	По прескруанту. Середня вартість процедури – 50 грн. Відвідування спа при замовленні туру – безкоштовше
4	Розваги	Експерсії по прејскуранту. Середня вартість 3-х годинної експерсії для сім'ї з 4 людей - 500 грн

Джерело: побудовано автором

Отже, середня вартість 10-денного туру для сім'ї з 3-х людей складатиме в середньому 20 тисяч гривень (або ж 800 дол. США для громадян іноземних держав), для сімей з 4-х людей – 27-30 тис. грн. (1000-1300 дол. США). Варто зазначити, що вартість туру коливатиметься відповідно до наповнення туру.

Просування продукту є ваговою складовою його розробки та визначає його ефективність в цілому. Для просування запропонованого туру пропонуємо, насамперед, використати засоби масової інформації. Рекламу на телебаченні та радіо є однією з найбільш ефективних. Однак, в епоху комп'ютеризації та глобальних мереж, доцільно запуснути рекламу продукту в мережі інтернет. Для підвищення ефективності такого виду реклами пропонуємо укласти договір з туроператорами та туристичними агенціями задля розміщення реклами на офіційних сторінках. З метою ознайомлення іноземних туристів з розробленим продуктом та можливістю його купівлі, ДП «Санаторій Авангард» необхідно співпрацювати з Booking.com, що також дасть змогу контролювати потік туристів та більш ефективно управляти їх розміщенням.

Отже, ДП «Санаторій Авангард» є одним із спеціалізованих лікувальних санаторіїв України, який має в наявності природні ресурси, однак, його відвідувачами є в основному внутрішні туристи, а потенціал санаторію дозволяє обслуговувати більшу кількість туристів ніж 60 тисяч на рік. В роботі запропоновано впровадити у діяльність санаторію тур для сімейного відпочинку та оздоровлення під назвою «Мамо, тато, я – щаслива сім'я». Серед інноваційних рішень є можливість обирати складові туру, зокрема розміщення, харчування, розваги, тощо. В запропонованому продукті передбачено розширити спектр послуг за рахунок відкриття спа зони, басейну з можливістю його відвідування малолітніми дітьми, значний перелік можливих турів на вибір відпочиваючих, а також можливість провести час разом з сім'єю в парку та навіть провести ніч в палатці. Для

просування продукту запропоновано співпрацювати з туристичними агенціями, розмістити рекламу в засобах масовими організаціями, мережі інтернет. Вагомим методом просування, зокрема для іноземних туристів, є співпраця з Booking.com.

3.2. Обґрунтування ефективності проекту курортного продукту санаторію «Авангард» на міжнародному ринку туристичних послуг

В попередньому розділі роботи нами запропоновано тур для сімейного відпочинку в санаторії «Авангард», під назвою «Мама, тато, я – щаслива сім'я». Вважаємо, що запровадження цього туру та його просування на туристичному ринку України матиме позитивні наслідки для ДП «Санаторій Авангард». Саме тому для оцінки запропонованих заходів, доцільно на наш погляд, побудувати прогноз зміни показників розвитку ДП «Санаторій Авангард», які представлено в 2 розділі роботи та систематизовано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Вихідні показники для оцінки ефективності запропонованого туру

Роки	Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, усього в Україні	кількість чоловік, прибулих по путівках в санаторій «Авангард» (факт)
2010	2280757	-
2011	2199977	-
2012	3000696	-
2013	3454316	-
2014	2425089	7420
2015	2019576	5600
2016	2549606	5566
2017	2806426	6496
2018	4557447	6389

Джерело: складено автором за [10; 24]

На рисунку 3.1. представлено прогноз зміни кількості відвідувачів ДП «Санаторій Авангард» після запровадження туру «Мама, тато, я – щаслива

сім'я». Для прогнозу використовувалась вбудова функція excel, а саме поліноміальний тренд 2-го порядку. На рисунку представлено рівняння тренду, а також статистичний показник значущості, який вказує на значущість дослідження та достовірність його результатів. Отже, відповідно до даних прогнозу в 2020 р. ДП «Санаторій Авангард» відвідає близько 10000 осіб, що на більш як 50 % більше ніж у 2018 р.

Даний метод також був застосований для побудови прогнозу щодо загальної зміни кількості туристів в Україні (рис. 3.2). Відповідно представлені результати є достовірними, про що свідчить коефіцієнт статистичної значущості R^2 . Відповідно до отриманих результатів, в наступні два роки очікується також значне зростання туристів, що, на наш погляд, пов'язано із збільшенням кількості авіарейсів в Україну, підвищення уваги до позиціонування України на туристичній карті світу, тощо.

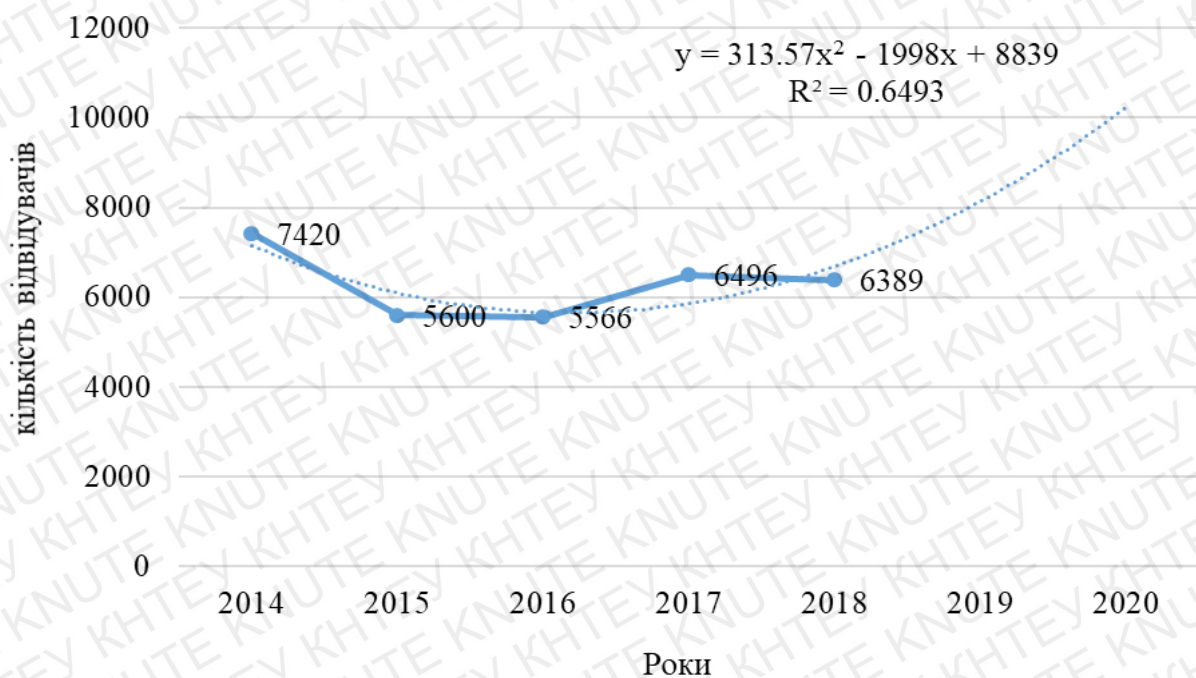


Рис. 3.1. Прогноз зміни кількості відвідувачів ДП «Санаторій Авангард»

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

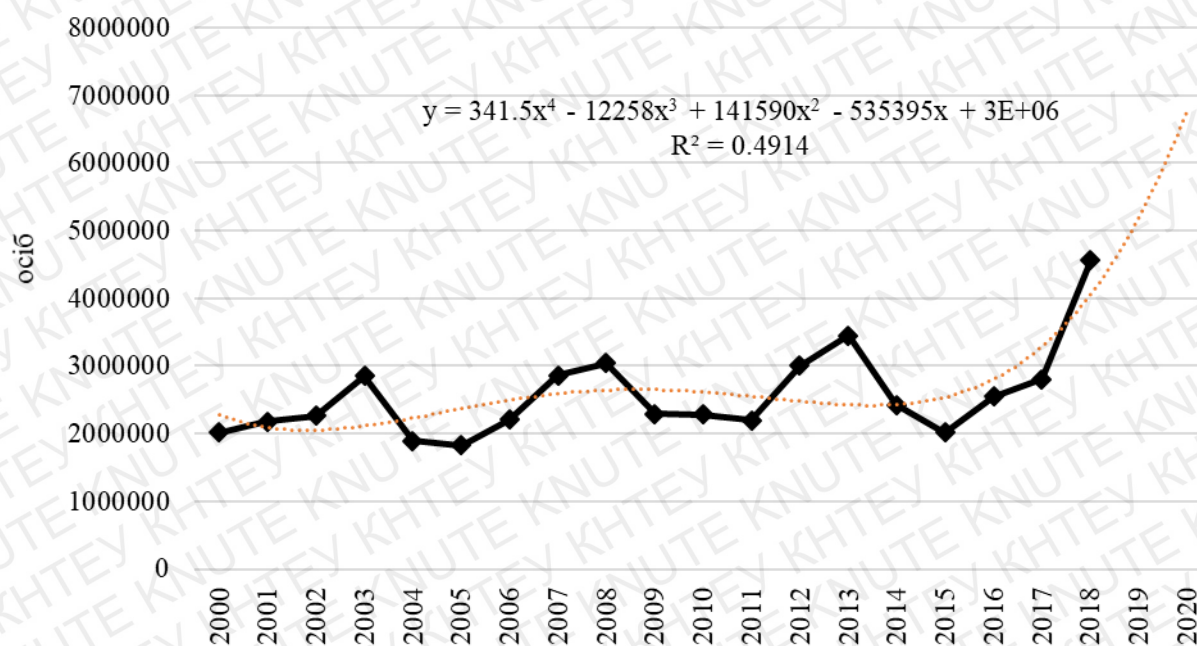


Рис. 3.2. Прогноз зміни кількості туристів в Україні в 2019-2020 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державного комітету статистики

У підсумку зазначимо, що проведені дослідження свідчать про ефективність запропонованого туру та його позитивні наслідки для діяльності ДП «Санаторій Авангард». Варто також зазначити, що прогнозується зростання загальної кількості туристів в Україні на, що значно впливають такі фактори як відкритість України для іноземних туристів, а також підвищення іміджу держави на туристичній карті світу. Вважаємо, о дані прогнозів взаємопов'язані, оскільки зростання кількості туристів в цілому, може означати зростання кількості іноземних туристів та відпочиваючих в ДП «Санаторій Авангард». У даному випадку керівництву санаторію варто звернути увагу на формування та просування туристичного продукту в межах єдиної рекламної кампанії України. А також значно підвищити присутність реклами в засобах масової інформації.

3.3. Прогнозування розвитку та основні пріоритети просування туристичної дестинації м. Немирів і санаторію «Авангард» на міжнародний ринок туристичних послуг

Визначенню пріоритетів просування туристичної дестинації м. Немирів, на наш погляд, повинно передувати обґрунтування напрямів розвитку туризму на національному рівні. Україна як самостійний суб'єкт міжнародної економічної діяльності залишається недостатньо залученою до міжнародних туристичних процесів, хоча особливості географічного розташування, сприятливий клімат, унікальні природно-рекреаційні ресурси та велика кількість історико-культурних пам'яток створюють можливості для інтенсивного розвитку багатьох видів туризму. Особливо стрімко розвиваються новітні види: екологічний, пригодницький, зелений та діловий туризм [1].

Основною проблемою розвитку туризму в Україні є неефективне та нерациональне використання природних ресурсів, а також відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та чіткого його регулювання. Недостатньо розвинена інфраструктура, а також система транспортного обслуговування туристів та населення стають на заваді швидкому піднесенню та поширенню туристичної слави країни, часто ставлять охочих відпочити перед вибором. Тому розвиток туристичної інфраструктури та транспортних шляхів сполучення є одним із першочергових завдань.

Не менш важливим та гострим питанням залишається якість надання туристичних послуг. За цим показником Україна значно відстає від багатьох держав із подібним рекреаційно-туристичним потенціалом. Внаслідок цього багато наших співвітчизників надають перевагу іноземним курортам, отримуючи фактично за ті самі гроші набагато вищий рівень обслуговування та комфорту та стаючи при цьому інвесторами в економіку іноземних держав. Підняття рівня якості вітчизняних туристичних послуг до європейських стандартів значно прискорило б розвиток туризму в Україні та привабило б більше охочих відпочити з України та близького зарубіжжя.

Створення туристичного іміджу країни має супроводжуватися впровадженням різноманітних маркетингових заходів у самих регіонах і за їх межами з метою популяризації туристичних об'єктів. При цьому важливо надавати інформацію не тільки стосовно великих туристичних комплексів, але й стосовно приватних засобів розміщення, що є ефективним маркетинговим засобом для розвитку малого бізнесу в туристичному секторі країни. Питання вдосконалення технологій у туристичній галузі, перш за все, пов'язані з комп'ютерними і комунікаційними технологіями. Як свідчить світовий досвід, центром, який пов'язує різних виробників у рамках туристичної галузі, є інформація. Саме інформаційні потоки, а не товари забезпечують зв'язки між виробниками туристичних послуг; вони йдуть не тільки у вигляді потоків даних, але виступають також у формі послуг і платежів. Що стосується ресурсу технологій у сфері туризму, то вони пов'язані, у першу чергу, із комп'ютерними та комунікаційними технологіями – система інформаційних технологій у туризмі охоплює комп'ютеризовану систему резервування, телеконференції, відеотекст, відео, відео-брошури, інформаційні менеджмент-системи, супутникові принтери, електронні інформаційні системи авіакомпаній, електронні перекази коштів, цифрові телефонні мережі, а також мобільний зв'язок. Причому кожний з вищенаведених елементів системи має бути взаємопов'язаний з іншими. Найбільш проблемним для виходу України на світовий ринок туристичних послуг є детермінант грошових ресурсів. Саме брак коштів є основним перешкоджаючим чинником на шляху розвитку вітчизняної туристичної галузі. Основним джерелом надходження коштів, що можуть бути спрямовані в туристичну галузь, є інвестиційні ресурси. Слід відзначити, що доцільно проводити політику як із залучення іноземного інвестора, так і із залучення внутрішніх ресурсів, тобто власних коштів туристичних підприємств і підприємств суміжних галузей на розвиток туристичної галузі. Обсяг внутрішніх інвестицій, на жаль, залишається дуже незначним [2].

Інвестиційна політика держави у сфері туризму повинна бути направлена на забезпечення його стійкого розвитку, а також передбачати залучення інвестицій у всі сфери туристичної індустрії та посилення державного контролю за ефективністю інвестицій в туристичну індустрію. В основі інвестиційної політики повинні бути формування сприятливого інвестиційного клімату, створення стабільних умов для здійснення підприємницької діяльності, забезпечення недоторканності приватної власності, свободи переміщення послуг і товарів туристського призначення, використання інноваційних інструментів залучення інвестицій, забезпечення економічного стимулювання впровадження нових високоефективних технологій у сфері туристської індустрії.

Урізноманітнення і розвиток пропозиції України можливі на напрямках культурно-пізнавального і екскурсійного, екологічного, спортивного, а також сільського туризму. Потребує маркетингових зусиль ринок курортно-лікувального туризму, підтримки та відновлення – ринок круїзного та спортивного туризму, розбудови – ринок гірськолижного туризму. Відносно сегментів споживчого ринку, то основні маркетингові зусилля повинні бути спрямовані на розвиток дитячого відпочинку та оздоровлення, сімейного відпочинку, відновлення та розбудову автотуризму (особливо це актуально стосовно статусу транзитної держави та створення трансєвропейських транспортних коридорів), релігійного туризму [3]. Основним споживчим ринком залишається ринок масового попиту з превалюючою мотивацію «відпочинок+екскурсії». На ринках нестандартного та елітарного попиту домінуючими можуть бути позиції спортивного та екологічного туризму. Завоювання позицій на країно-центричному регіональному субринку для України є першим і важливим кроком на шляху просування до європейського регіонального ринку. Саме посилення дії умов та чинників ринкового середовища, основане на підвищенні ефективності державної туристичної політики в поєднанні з можливостями приватного бізнесу і місцевої

ініціативи є тим шляхом, який дозволить нашій країні закріпити наявні конкурентні переваги та набути додаткових переваг в конкурентно-партнерських туристичних відносинах.

Таким чином, можемо підсумувати, що зазначені проблеми неможливо вирішити без підтримки держави. Тому на цьому етапі до невідкладних завдань державних органів управління в галузі туризму можна віднести створення ефективних умов для роботи туристичних підприємств, установ та організацій, що, своєю чергою, потребує:

- розроблення і впровадження прогресивних методів і стандартів туристичного обслуговування; розвитку малого та середнього підприємництва в сфері туризму;
- підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини;
- зміцнення матеріально-технічної бази туризму;
- розвитку туристичної інфраструктури; вдосконалення інформаційного та рекламного забезпечення туризму;
- провадження ефективної інноваційної діяльності; поліпшення кадрового забезпечення у сфері туризму;
- розширення міжнародної співпраці в туристичній галузі;
- підвищення іміджу держави на міжнародному рівні.

Вище перелічені заходи повинні сприяти створенню конкурентоспроможного національного туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби вітчизняних та іноземних туристів і забезпечити на цій основі комплексний розвиток регіонів України за умови збереження екологічної рівноваги та культурної спадщини. Динамічний розвиток туризму в Україні неможливий без формування на інноваційних засадах мережі інформаційно-консультативного супроводу інтеграції туризму українсько-польського транскордонного регіону, що передбачає такі заходи [1]:

1) створення взаємопов'язаної мережі туристичних інформаційних центрів у найбільших містах, малих історичних містах та територіях зі значною щільністю розміщення туристичних об'єктів та істотними обсягами потоків туристів;

2) формування мережі тренінго-консультативних центрів на базі навчальних закладів III-IV рівнів акредитації за участю місцевих органів самоврядування для навчання і перекваліфікації власників об'єктів сільського, зеленого та ремісничо-митецького туризму;

3) локалізація міських туристично-інформаційних центрів на вокзалах, пунктах перетину кордону, у аеропортах для ознайомлення туристів та відвідувачів з туристично-рекреаційним потенціалом, туристичними маршрутами та продуктами;

4) розроблення спільного інформаційного українсько-польського туристичного порталу інформації про туристичні об'єкти, заклади розміщення та харчування, транспортне сполучення, з інтерактивною географічною туристичною картою, контактами туристичних підприємств, гідів, екскурсоводів, провідників, з перехресними посиланнями на сайти партнерських організацій.

Необхідною умовою забезпечення конкурентних позицій туристичного ринку є розробка стратегічного плану розвитку такого центру. Відповідно до практики, що склалася в вітчизняній та іноземній науці сформувалися три підходи до розроблення стратегічних планів розвитку [4]:

1. Перший підхід полягає в тому, що міська політика в деяких секторах економіки, включаючи і туризм, часто не виробляється індивідуально, а інтегрується в політику інших секторів економіки. Міста включають в свої економічні стратегії плани розвитку туризму (наприклад, Антверпен, Санкт-Петербург, Псков).

2. Другий підхід ґрунтується на тому, що території, що характеризуються високою туристичною привабливістю та розвинутим

туристичним сектором, розробляють самостійні стратегії розвитку туризму. Цей підхід є доцільним за умови обґрунтування того, що розвиток туризму сприятиме динамічному і збалансованому розвитку адміністративно-територіальних одиниць, оскільки стратегічний план – це документ, скерований на головне (в даному випадку – це розвиток туристичної галузі) для підвищення конкурентоспроможності території.

3. Третій підхід враховує, що особливою рисою туризму є те, що часто місця, привабливі для туристів, знаходяться в межах більш як однієї адміністративної одиниці. Тому необхідна їх співпраця. Така співпраця може передбачати спільну технічну інфраструктуру (водопостачання та відведення стічних вод, дороги, телекомунікації тощо). Розвиток туризму також передбачає координацію дій місцевої влади з державною адміністрацією на рівні району і вище. Зміцнення такої співпраці суттєво збільшить можливості для розвитку туризму.

Важливим аспектом формування конкурентних переваг туристичного центру є врахування досвіду європейських країн. Основна відмінність підходу польських спеціалістів до розробки стратегії розвитку туристичного центру полягає в тому, що вони, крім формулювання «програмних» напрямів та цілей розвитку туризму, важливу увагу приділяють маркетинговій оцінці існуючих туристичних продуктів, які можуть бути розвинуті, а також продуктів, які можуть бути впроваджені за допомогою використання наявних туристичних ресурсів. При цьому оцінюють, як правило, географічне поширення туристичних продуктів з подальшим виокремленням туристичних зон в територіальному розрізі і визначенням їх спеціалізації, рекомендаціями можливих проектів, заходів, які б сприяли розвитку туризму на цих територіях. Польські експерти використовують маркетингові стратегії як засіб розвитку туристичної моделі певної території, регіону. На цьому рівні оцінки туристичних та рекреаційних можливостей можна виділити такі етапи (рис. 3.1).

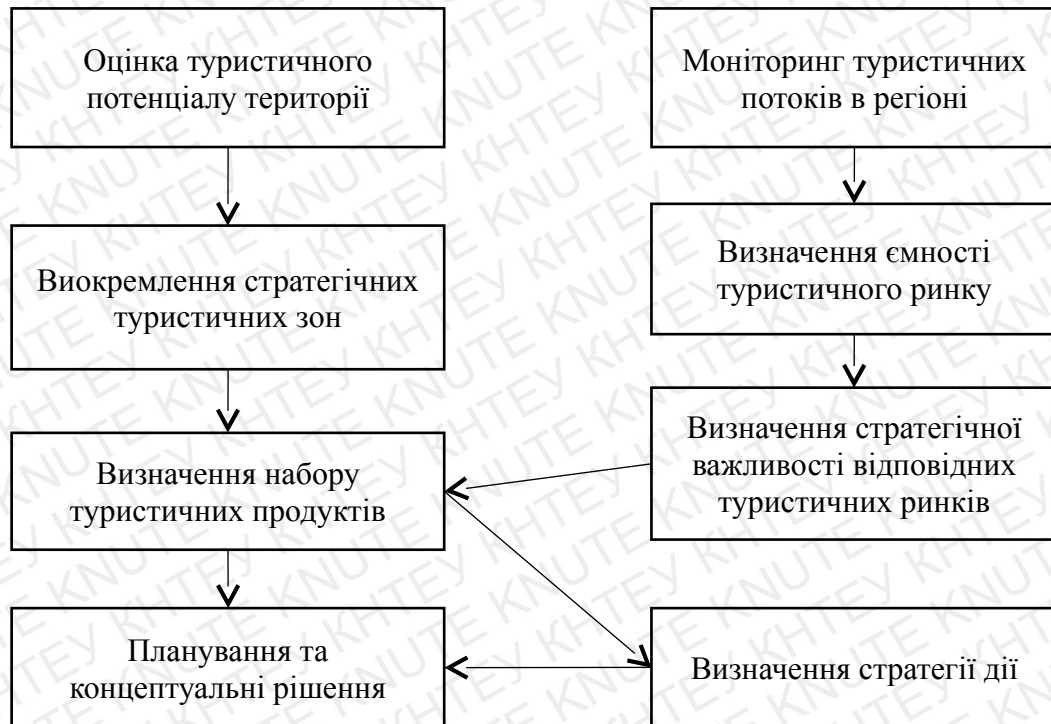


Рис. 3.1. Оцінка конкурентних можливостей туристичного центру при стратегічному плануванні (польський досвід)

Джерело: [4]

Важливим в плані стратегії розвитку є проведення моніторингу туристичних потоків, тобто вивчення потенційних покупців туристичних продуктів, які пропонуються даним туристичним центром. Враховуючи мету подорожі, тривалість перебування та відпочинку, місця походження туристів, а також доступності та привабливості туристичного центру, визначають стратегічні сегменти ринку. На основі отриманих даних визначають ємність ринку.

Враховуючи дані підходи, вважаємо за необхідне визначити основні напрями розвитку туристичної дестинації м. Немирів, які повинні міститись в стратегії розвитку туризму в регіоні.

1. В сфері забезпечення засобами праці. Засоби праці в туризмі включають, перш за все, об'єкти туристської інфраструктури і устаткування, що використовується з метою надання туристських послуг. Сучасний стан і

рівень розвитку туристської інфраструктури в м. Немирів не дозволяє повною мірою використовувати туристсько-рекреаційний потенціал. Розвиток туристської інфраструктури необхідно здійснювати по двох напрямках:

- будівництво нових і реконструкція існуючих об'єктів туристської інфраструктури (перш за все, будівництво і реконструкція засобів розміщення туристів, реконструкція і ремонт доріг, розвиток придорожньої інфраструктури);

- підвищення якості послуг відповідно до міжнародних стандартів якості.

2. В сфері транспортного обслуговування і трансферу туристів. Основна маса туристів, що відвідують регіон, приїздить власним транспортом, або трансферт здійснюється туристськими і транспортними компаніями, розміщеними за межами регіону. Крім того, проблема існує не тільки у дефіциті спеціалізованого туристського транспорту в регіоні, але також і як транспортні послуги, що надаються. Через ці причини в області забезпечення трансферу туристів необхідно:

- придбання по лізингу сучасного транспортного парку карельськими туристськими фірмами і готельними комплексами;

- розвиток ремонтної бази спеціалізованого туристського транспорту;

- розвиток придорожньої обслуговуючої інфраструктури.

3. В сфері розвитку системи збуту послуг. Значний потік організованих туристів до м. Немирів забезпечується лікувальними установами по цілій Україні, а також великими туроператорами, що працюють за межами регіону (в основному в місті Києві). Існуючі туристичні продукти відчувають нестачу в ефективних каналах розподілу, просування продукції на ринок і її реалізації. Через це необхідно:

- включення регіональних туроператорів до загальноукраїнських і міжнародних корпоративних і франчайзингових мереж;

- включення об'єктів туристського показу турів в турпакетах і системах турів, пропонованих найбільшими вітчизняними і зарубіжними туроператорами;

- розвиток он-лайнового продажу турів з використанням телекомунікаційних систем і мережі Інтернет.

4. В сфері поліпшення фінансового обслуговування. Фінансове обслуговування більшості секторів економіки регіону, включаючи і туризм, здійснюється повністю нерезидентними для регіону фінансовими і банківськими структурами. Також в регіоні, спостерігається істотна недооцінка активів, що вводяться в економічний оборот. Це призводить до відсутності розвиненого фінансового ринку, скорочення грошової маси, зниження цін і розвитку бартеру у формі пропорційного зростання кредиторської і дебіторської заборгованості, яка не підлягає оподаткуванню, що знижує бюджетні доходи. Через вищесказане в сфері поліпшення фінансового обслуговування необхідна реалізація заходів, які дозволять отримати загальний ефект для економіки регіону в цілому. Зокрема необхідно забезпечити:

- розвиток регіонального кредитного ринку, розвиток венчурного кредитування, утворення регіонального іпотечного заставного капіталу;

- утворення фінансових майданчиків;

- утворення регіональних фінансових компаній по супроводженню інвестиційних проектів, лізингових компаній.

5. В сфері підвищення ефективності управління туризмом. На сьогоднішній день туристична дестинація м. Немирів має дієві інструменти управління туристським потоком, проте далеко не всі з цих інструментів задіяні. У сферу туристсько-рекреаційної діяльності залучаються лише окремі об'єкти туристського показу, які використовуються зовнішніми компаніями для створення власного продукту (власної вартості). Через це регіон втрачає потенційні доходи, що створюються на цих об'єктах. Для

підвищення ефективності управління туристично-рекреаційною діяльністю у м. Немирів необхідно:

- формування системи управління якістю послуг, що надаються підприємствами інфраструктури туризму;
- формування регіональної системи державної і регіональної підтримки і супроводу інвестиційних проектів;
- розвиток регіонального туристського кластера і створення особливої економічної зони туристсько-рекреаційного типу.

6. В сфері розширення і освоєння нових ринків. Для туристичної дестинації Немирів, також як і для інших нових секторів економіки, найважливішим завданням є не тільки утримання існуючої частки ринку, але і розширення ринкової ніші, вихід на інші цільові ринки (відповідно до результатів оцінки стратегічних зон господарювання). З В цілях просування туристичних продуктів на зовнішніх ринках потрібне створення і розвиток регіональної системи просування послуг, зокрема:

- створення регіональних структур бізнес-проекування і підтримки бізнесу (бізнес-інкубації, створення бізнес-проектів «під ключ»);
- формування системи юридичного захисту нових технологій, послуг, продуктів і компаній;
- формування маркетинговою інформаційною систем по всіх туристських продуктах і компаніях;
- активний брендинг тур продуктів ДП «Санаторій Авангард» (так само як і будь-яких товарів і послуг);
- впровадження системи сучасних міжнародних стандартів якості, норм міжнародної екологічної і іншої сертифікації;
- розвиток елементів ринкової інфраструктури, включаючи консалтинг в області міжнародного туристського і торгового права.

Окрім загальнодержавних заходів та розробки стратегії розвитку туристичної дестинації Немирів необхідно здійснити певні заходи на

регіональному рівні. Регіональна економічна політика у сфері туризму має бути націлена на створення нових конкурентних переваг і підтримці вже існуючих. Вона повинна вибірково концентрувати ресурси на таких ключових напрямках як:

- розвиток пріоритетних секторів туристської індустрії, що базуються на регіональних конкурентних перевагах, і характеризуються максимальним мультиплікативним ефектом;

- виділення і розвиток найбільш перспективних туристичних центрів і територій в регіоні, що виступають в якості центрів формування туристського кластера.

Висновки до розділу 3

ДП «Санаторій Авангард» є одним із спеціалізованих лікувальних санаторіїв України, який має в наявності природні ресурси, однак, його відвідувачами є в основному внутрішні туристи, а потенціал санаторію дозволяє обслуговувати більшу кількість туристів ніж 60 тисяч на рік. В роботі запропоновано впровадити у діяльність санаторію тур для сімейного відпочинку та оздоровлення під назвою «Мамо, тато, я – щаслива сім'я». Серед інноваційних рішень є можливість обирати складові туру, зокрема розміщення, харчування, розваги, тощо. В запропонованому продукті передбачено розширити спектр послуг за рахунок відкриття спа зони, басейну з можливістю його відвідування малолітніми дітьми, значний перелік можливих турів на вибір відпочиваючих, а також можливість провести час разом з сім'єю в парку та навіть провести ніч в палатці. Для просування продукту запропоновано співпрацювати з туристичними агенціями, розмістити рекламу в засобах масовими організаціями, мережі інтернет. Вагомим методом просування, зокрема для іноземних туристів, є співпраця з Booking.com.

Показники привабливості та конкурентоспроможності показують, що найперспективнішим ринком для ДП «Санаторій Авангард» в рамках реалізації нового туристичного продукту виступає ринок Польщі. Співпраця з Литвою є перспективною також. Ринок Чехії є досить привабливим, однак поступається за показниками двом попереднім. Таким чином, вважаємо, що новий туристичний продукт, розроблений в ДП «Санаторій Авангард» повинен бути націлений на освоєння нових ринків, а також залучення більших обсягів інвестицій для новітніх розробок та інновацій в галузі рекреаційного туризму. Вважаємо, що стратегія ДП «Санаторій Авангард», що базується на нових туристичних продуктах дозволить державному підприємству збільшити частку на туристичному ринку України та залучити іноземних туристів.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження проаналізовано основні фактори, які стримують розвиток ринку санаторно-курортних послуг в

Україні та є чинниками зменшення кількості закладів санаторно-курортного комплексу і, як наслідок, зменшення кількості споживачів лікувально-оздоровчих послуг.

Серед рекомендацій щодо покращення функціонування ринку санаторно-курортних послуг в Україні є удосконалення системи менеджменту курортної справи, здійснення аналізу ринку оздоровчих послуг, розширення їх асортименту, активне рекламне позиціонування українських курортів та послуг не тільки на території України, але і на міжнародному туристичному ринку, і, найголовніше, впровадження зваженої стратегії ціноутворення.

Аналіз кількісних показників розвитку туристичної галузі у Вінницькій області показав, що за останні декілька років кількість туристів поступово зростає, а одним із найпопулярніших видів туризму є лікувально-рекреаційний, що, насамперед, пов'язано із наявними ресурсами в регіоні. У Вінницькій області є дві основні курортні дестинації – м. Немирів та м. Хмільник, в яких розташовано достатньо багато оздоровниць. Обидва міста – це бальнеологічні курорти, радонові курорти України. Основними засобами лікування є: радіоактивні, вуглекислі, гідрокарбонат-хлориднокальцієво-натрієві мінеральні води. Загалом Вінницька область має досить значний потенціал для розвитку лікувально-оздоровчого туризму.

Показники привабливості та конкурентоспроможності показують, що найперспективнішим ринком для ДП «Санаторій Авангард» в рамках реалізації нового туристичного продукту виступає ринок Польщі. Співпраця з Литвою є перспективною також. Ринок Чехії є досить привабливим, однак поступається за показниками двом попереднім. Таким чином, вважаємо, що новий туристичний продукт, розроблений в ДП «Санаторій Авангард» повинен бути націлений на освоєння нових ринків, а також залучення більших обсягів інвестицій для новітніх розробок та інновацій в галузі рекреаційного туризму. Вважаємо, що стратегія ДП «Санаторій Авангард»,

що базується на нових туристичних продуктах дозволить державному підприємству збільшити частку на туристичному ринку України та залучити іноземних туристів.

Інвестиційна політика держави у сфері туризму повинна бути направлена на забезпечення його стійкого розвитку, а також передбачати залучення інвестицій у всі сфери туристичної індустрії та посилення державного контролю за ефективністю інвестицій в туристичну індустрію. В основі інвестиційної політики повинні бути формування сприятливого інвестиційного клімату, створення стабільних умов для здійснення підприємницької діяльності, забезпечення недоторканності приватної власності, свободи переміщення послуг і товарів туристського призначення, використання інноваційних інструментів залучення інвестицій, забезпечення економічного стимулювання впровадження нових високоефективних технологій у сфері туристської індустрії.

Окрім загальнодержавних заходів та розробки стратегії розвитку туристичної дестинації Немирів необхідно здійснити певні заходи на регіональному рівні. Регіональна економічна політика у сфері туризму має бути націлена на створення нових конкурентних переваг і підтримці вже існуючих. Вона повинна вибірково концентрувати ресурси на таких ключових напрямках як:

- розвиток пріоритетних секторів туристської індустрії, що базуються на регіональних конкурентних перевагах, і характеризуються максимальним мультиплікативним ефектом;
- виділення і розвиток найбільш перспективних туристичних центрів і територій в регіоні, що виступають в якості центрів формування туристського кластера.

Таким чином, сучасний міжнародний туризм стає глобальним чинником розвитку цивілізації і всіх її складових - економічної, соціальної сфери, духовної культури, істотно впливає на людей, їх ціннісні орієнтації,

процеси самовдосконалення та самопізнання. Розбудова індустрії туризму в Україні і розвиток національного ринку туристичних послуг позитивно відзначиться на соціально-економічному становищі нашої держави.

За наявністю рекреаційних ресурсів Вінницької область займає одне з провідних місць в державі. Природні рекреаційні ресурси представлені лікувальними мінеральними водами, лікувальними грязями, озокеритом, кліматичними, водними, лісовими.

Принциповим моментом формування стратегії розвитку рекреації в області є питання офіційного визнання місця і ролі цієї галузі в економічній структурі і, відповідно, визначення курсу практичних дій на різних рівнях державної влади. З метою вироблення науково обґрунтованих підходів та здійснення цілісної стратегії щодо розвитку рекреаційної сфери рішенням колегії Львівської обласної державної адміністрації від 1 лютого 2002 року схвалено Концепцію розвитку санаторно-курортної сфери, туризму і відпочинку у Львівській області.

Стратегічним завданням державної політики розвитку ринку санаторно-курортних послуг є удосконалення фінансово-економічних механізмів підтримки, відтворення та раціональне використання природно-рекреаційних ресурсів, можливе проведення роздержавлення та приватизації санаторно-курортних закладів; сприяння залученню інвестицій в розвиток відповідної інфраструктури, вихід на міжнародні ринки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баєв В. В. Критерії якості комплексної туристичної послуги / В. В. Баєв // Держава та регіони : наук.-виробн. журн. / Класичний приватний університет Запоріжжя. – 2018. – № 3. – С. 67–71.

2. Бондаренко М.П. Позиціонування України на міжнародному туристичному ринку / М. П. Бондаренко // Економічний часопис – XXI. – 2018. – № 1–2. – С. 47–50.
3. В'їзний туризм: навч. посіб. : Ніжин, Видавництво Лук'яненко В.В., 2010. – 304 с.
4. Василькевич Л.О. Організаційно-економічний підхід до визначення сутності і структури механізму формування моделі поведінки споживачів в умовах туристичної сфери / Л. О. Василькевич // Інноваційна економіка : Всеук. наук.-виробн. журнал. – 2018. – № 3. – 346 с.
5. Гофман Н. Ф. Основи зовнішньоекономічної діяльності / Н. Ф. Гофман, Г. А. Маховікова. – СПб: «Питер», 2011. – 208 с.
6. Грабовенська С. П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної галузі України / С. Грабовенська // Молодий вчений : наук. журнал. – 2016. – № 8 (35). – С. 15–18.
7. Грабовенська С.П. Напрями підвищення конкурентоспроможності України в туристичній сфері / С. П. Грабовенська // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 22. – С. 83–88.
8. Добуш Ю. Я. Оцінювання рівня освоєння природно-ресурсного потенціалу бальнеологічних курортів / Ю. Я. Добуш // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 326-337.
9. Довідка за результатами опрацювання статистичних звітів туроператорів за 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a1f25ec4-d349-45e5-8dc0-b1805e7e41bc&title=DovidkaZaRezultatamiOpratsiuvanniaStatistichnihZvitivTuroperatorivZa2018-Rik&isSpecial=true>.
10. ДП «Санаторій «Авангард»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrzdrav.com/dp-sanatorij-avangard.html>

11. Заячківська Г. А. Ринок міжнародних туристичних послуг: конструювання категорії та класифікація / Г. А. Заячківська // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 153-157.

12. Інформація щодо фінансово-економічних показників сфери туризму та курортів (2016-2018 рр.): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a1f25ec4-d349-45e5-8dc0-b1805e7e41bc&title=DovidkaZaRezultatamiOpratsiuvanniaStatistichnihZvitiivTuroperatorivZa2018-Rik&isSpecial=true>.

13. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька – К.: Знання, 2006. – 366 с.

14. Клінічний санаторій Авангард: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sanatoriya-avangard.com/ua_uk/

15. Колотило А. Характеристика комплексного туристичного продукту / А. Колотило [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/kolotylo.htm.

16. Левицька І. В. Аналіз просторової диференціації туристсько-рекреаційного потенціалу інфраструктури туризму у Вінницькій області / І. В. Левицька // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 4. – С. 187-198.

17. Левицька І. В. Система стратегічного управління розвитком туризму у Вінницькій області в контексті реалізації кластерного підходу / І. В. Левицька // Ефективна економіка. – 2013. – № 12: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2721>.

18. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.

19. Лютак О. М. Туристичний продукт як основний елемент забезпечення конкурентоспроможності туристично-рекреаційного кластера [Електронний ресурс] / О. М. Лютак, Д. Л. Романчук // Економічні науки : облік і фінанси. – 2017. – Вип. 10 (2). – С. 141–150.

20. Маркіна І. А. Антикризове управління туристичними організаціями і підприємствами як засіб формування їхніх конкурентних переваг / І. А. Маркіна, В. М. Маховка // Проблеми економіки. – 2018. – № 2. – С. 205-210.
21. Монастирський В. Державне регулювання туристичної діяльності в Україні / В. Монастирський // Вісник Львівського університету. Серія географічна. – 2017. – Вип. 43, ч. 2. – С. 249–254.
22. Немирів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tamtour.com.ua/nemyriv>.
23. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К. : ТОВ „УВПК „ЕксОб”, 2001. – 560 с.
24. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
25. Очеретін Д. В. Аналіз ринку туристичних послуг в Україні / Д. В. Очеретін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuiv.gov.ua/e-journals/PSPE/2012_2/Ocheretin_212.htm.
26. Павловська Н. О. Методика проведення SWOT-аналізу підприємства / Н. О. Павловська: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78117.doc.htm.
27. Паламарчук О. М. Сутність та формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / О. М. Паламарчук // Економічний вісник університету : зб. наук. праць учених та аспірантів / Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди. – 2017. – № 17/2. – С. 333–342.
28. Перфілова О. Є. Проблематика та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств / О. Є. Перфілова: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/13_27.pdf.

29. Полеся В. М. Стан розвитку туристичної галузі Вінниччини / В. М. Полеся // Ефективна економіка. – 2018: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2018/155.pdf.

30. Принципи проектування і формування туристичного продукту, як основного продукту туроператорської діяльності: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://um.co.ua/9/9-2/9-27071.html>.

31. Про місто Немирів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://discover.vn.ua/cities/nemiriv>.

32. Руденко В. П. Сучасні проблеми еколого-економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу України / В. П. Руденко // Геоінформатика : наук. зб. / Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича. – 2018. – № 4. – С. 39–42.

33. Симкин Л. Практическое руководство по сегментированию рынка / Л. Симкин, С. Дибб. – СПб.: Питер, 2002. – 240 с.

34. Сисоєва С. І. Механізми вдосконалення розвитку регіонального туризму / С. І. Сисоєва // Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку. Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 3 (46). – С. 5-11.

35. Скаско О.І. Фінансове та обліково-аналітичне забезпечення діяльності туристичних підприємств : колективна монографія / за ред. З. А. Атаманчук, Н. П. Банери, Л. О. Гелей, Н. І. Гомольської, О. В. Майор, В. П. Мороза, С. М. Пилипенко, Н. А. Свелеби, О. І. Скаска, Ю. В. Тимчишин. – Львів : ЛПЕТ, 2016. – 173 с.

36. Соловійов Д. І. Дослідження фактора сезонності та його вплив на розвиток туристичної сфери / Д. І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2018. – № 3. – С. 28–31.

37. Теребух А. А. Досвід стратегічного планування розвитку туристичних центрів / А. А. Теребух, В. М. Костючко: [Електронний ресурс].

– Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/19211/1/41-Terebukh-205-211.pdf>.

38. Ткаченко Т. І. Конкуренентоспроможність в туризмі як провідний напрям сталого розвитку / Т. І. Ткаченко // Науково-інформаційний вісник Академії наук вищої освіти України. – 2016. – № 2(79). – С. 96-104.

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

40. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Тетяна Іванівна Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 463 с.

41. Ткаченко Т. І. Стратегічне управління розвитком суб'єктів господарювання в сфері туризму / Т. І. Ткаченко // Культура народів Причорномор'я. – 2016. – № 79. – С. 60–64.

42. Ткаченко Т. І. Територіально сфокусований розвиток суб'єктів туристичного бізнесу / Т. І. Ткаченко // Культура народів Причорномор'я. – 2018. – № 81. – С. 56-64.

43. Трохимець О. І. Розвиток туризму в Україні та його стратегічне значення для національної економіки / О. І. Трохимець // Держава та регіони : наук.-виробн. журн. – 2018. – № 3. – С. 62–67.

44. Фарат О. В. Переваги та недоліки інноваційних кластерів у порівнянні з іншими інноваційними структурами // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – 2018. – Т. Випуск 6, № Частина 3. – С. 200–205

45. Фаріон І. Д. Стратегічне управління розвитком туризму в регіоні / І. Д. Фаріон // Цифровий репозиторій ХНАГХ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/31590/>.

46. Федорчак О. В. Класифікація механізмів державного управління / О. В. Федорчак // Демократичне врядування : електронне наукове фахове

видання. – 2018. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik/fail/O_Fedorchak.pdf.

Харьков : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2017. – 328 с.

47. Цвень П. В. Лікувально-реабілітаційні властивості екосистеми Немирівського дендрологічного парку санаторію «Авангард» / П. В. Цвень, В. С. Килівник, О. В. Гладкий // Природа Західного Полісся та прилеглих територій: зб. наук. пр. / за заг. ред. Ф. В. Зузука. Т. 1. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2017. – № 14. – С. 148-151.

48. Черниш І. В. Проблеми нормативно-правового регулювання розвитку туристичної галузі в Україні та її регіонах / І. В. Черниш // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2017. – Вип. 5(109). – С. 257–266

49. Шубалий О. М. Особливості розвитку туристичної сфери в Західному регіоні України / О. М. Шубалий, В. А. Книш // Економічний форум : наук. журнал. – 2018. – № 3/2018. – Луцьк : Луцький нац. техн. ун-т, 2018. – С. 242–251.

50. Шульгіна Л. Мегачинники маркетингу туристичних підприємств України / Л. Шульгіна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2017. – № 1. – С. 23–32.

51. Юзьков Л. П. Государственное управление в политической системе развитого социализма / Л. П. Юзьков. – К. : Вища шк., 2016. – 155 с.

52. Яхно Т. П. Пріоритетні напрями розвитку туристичних послуг в Україні / Т. П. Яхно, С. П. Зінник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 45-51.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Вартість додаткових медичних та лікувально-оздоровчих послуг санаторію

ДП «Санаторій «Авангард»

Назва послуг	Одиниця виміру	Вартість за одиницю, гривень
Загальний аналіз крові	1 досл.	20,00
Загальний аналіз сечі	1 досл.	15,00
Аналіз сечі на ацетон	1 досл.	10,00
Визначення глюкози в сироватці крові	1 досл.	20,00
Визначення білку в сироватці крові	1 досл.	30,00
Визначення креатиніну в сироватці крові	1 досл.	30,00
Визначення сечовини в сироватці крові	1 досл.	30,00
Визначення холестерину в сироватці крові	1 досл.	30,00
Визначення сечової кислоти в сироватці крові	1 досл.	30,00
Визначення АЛТ (аланінамінотрансфераза)	1 досл.	30,00
Визначення АСТ (аспартатамінотрансфераза)	1 досл.	30,00
Визначення загального білірубіну в сироватці крові	1 досл.	30,00
Визначення білірубіну в сироватці крові фракційно (прямий і непрямий)	1 досл.	50,00
Пакет ліпідограма (холестирин, тригліцерид, ЛПВЩ, ЛПНЩ)	1 досл.	90,00
Протромбіновий індекс	1 досл.	15,00
Забір крові для біохімічного аналізу	1 проц.	10,00
Комп'ютерна реоенцефалографія	1 обстеження	50,00
Комп'ютерна реовазографія кінцівок	1 обстеження	50,00
Комп'ютерна кардіограма	1 обстеження	50,00
Голкорексфлексотерапія	1 процедура	20,00
Пневмопресінгтерапія	1 процедура	25,00
Біорезонансна стимуляція	1 процедура	35,00
Комбінована біорезонансна стимуляція	1 процедура	50,00
ЛФК (в групах) зал №1	1 заняття	15,00
ЛФК (індивідуально)	1 заняття	30,00
Консультативний прийом лікарем-гастроентерологом (1-й прийом)	1 відвід.	100,00
Консультативний прийом лікарем-гастроентерологом (2-й прийом)	1 відвід.	50,00
Консультативний прийом лікарем-гастроентерологом (3-й прийом)	1 відвід.	30,00
Інгаляції, СКТ	1 процедура	20,00
Галокамера, аромотерапія, фітотерапія	1 процедура	10,00
Ін'єкції лікувальні (ліки замовника)	1 ін'єкція	10,00
Фізпроцедури	1 процедура	20,00
Електрофорез з пелодексом	1 проц.	30,00
<i>Продовження таблиці А.1</i>		
Електрофорез з калій-йодом	1 проц.	22,00
Електрофорез з лідазою	1 проц.	75,00
Плазмаферез	1 процедура	1550,00
Вани лікувальні: хвойні, скипидарні, перлинні	1 процедура	20,00
Вани лікувальні: морські	1 процедура	20,00
Вани лікувальні: сірко-водневі	1 процедура	82,00
Експресдіагностика по Фолю	1 процедура	50,00

Душ лікувальний	1 відвідування	25,00
Душ гігієнічний	1 відвідування	20,00
Душ «Шарко»	1 відвідування	40,00
Синглетно-киснева фітотерапія	1 склянка	6,00
Інфрачервона камера	1 процедура	30,00
Підводне витягування хребта	1 процедура	50,00
Кріотерапія	1 хвилина	60,00
Взяття матеріалу для мазка	1 процедура	20,00
Мікроскопія мазка	1 процедура	20,00
Процедура на апараті «Інтрамаг» (медикаменти виконавця)	1 процедура	25,00
Процедура на апараті «Інтрамаг» (медикаменти замовника)	1 процедура	12,00
Фітованочка	1 процедура	16,00
Фітозрошення	1 процедура	18,00
Мазевий тампон (медикаменти виконавця)	1 процедура	17,00
Мазевий тампон (дзеркало та рукавиці мед. стерильні замовник)	1 процедура	9,00
Вібромасаж ступнів	1 процедура	10,00
Консультація лікаря-хірурга (онколога)	1 відвід.	100,00
Масаж	1 ум.од.	15,00

Джерело: складено автором за [14]

Рекламний буклет санаторію ДП «Санаторій «Авангард»

музей-усадьбу Н.І. Пирогова в Винниці, музей декабристів в г. Тульчині, Винницький історичний музей, скифське городище (VI – VII до н.е.), музей «Літературна Неміровщина» і Марка Вовчка в г. Немірове, завод всесвітньо відомої лікеро-водочної компанії "Nemiroff", к гробниці сім'ї Потоцьких в с. Печора, Бух-ским порогам в с. Соколяц.

Круглий рік заплідних рибаків жде сом, судак, щука, карп, бичок, карась. Зимой і влітку, і діти мають можливість пройти по лижним трасам і сїхати со склона горы на финських санях.

Ждем Вас! Хорошего Вам отдыха и успешного лечения!

ПОКАЗАНИЯ для направления в «клинический санаторий «Авангард»

1. Болезни системы кровообращения.
2. Болезни системы дыхания.
3. Болезни нервной системы.
4. Заболевания кожи.
5. Болезни системы пищеварения.
6. Болезни эндокринной системы.
7. Заболевания репродуктивной сферы.

В санатории «Авангард» функционируют медико-реабилитационные отделения:

- для ожоговых реконвалесцентів;
- для больных с эндокринной патологией;
- для женщин с патологией беременности;
- для больных с неспецифическими заболеваниями легких;
- для больных гипертонической болезнью.

Welcome to the sanatorium «AVANGARD»!

Testimony:

1. Diseases of blood circulation system
2. Diseases of respiratory system
3. Diseases of nervous system
4. Diseases of skin
5. Diseases of digestive system
6. Diseases of endocrinous system
7. Diseases of reproductive system

Medical-rehabilitation departments function in the sanatorium «AVANGARD».

They are:

- for reconvalescents having scalds
- for patients having endocrinous pathology
- for women having pregnancy pathology
- for patients having non-specific lung diseases
- for patients having hypertension.

16 Shevchenko St, Nemyriv, Vinnytsya region,
22800 Ukraine

phone: **+380 (04331) 2 17 62, 2 17 17**
fax: **+380 (04331) 2 17 13**

Україна, 22800,
Винницька область, г. Неміров, ул. Шевченко, 16
тел.: **+380 (04331) 2 17 62, 2 17 17**
факс: **+380 (04331) 2 17 13**

код 04818298, МФО 302559, р/с 260003016230
в Неміровському БФ ВФ АКБ "Мрія"
e-mail: avangard_nemirov@ukr.net
<http://www.nemirov-avangard.narod.ru/>

ISO 9001:2000



Здоровым быть модно!



ПРИГЛАШАЕТ
Клинический санаторий «Авангард»

ЗАО «Укрпрофздравница»



В самом центре Подолья, природа которого воспета многими украинскими поэтами и художниками, в 1921 году была организована одна из первых здравниц в Украине. Санаторий «Авангард» – это многопрофильное лечебно-оздоровительное и реабилитационное учреждение, которое имеет собственное месторождение минеральной радоновой воды с целебными свойствами. Находится в роскошном дендропарке (памятник садово-паркового искусства XIX в.), где имеется около 120 видов деревьев и кустарников. Соотношение лиственных и хвойных пород деревьев, успокаивающее пенье птиц создают уникальный лечебный микроклимат. В парковой зоне санатория площадью 80 га находится каскад живописных озер. В старинном дворце княгини М. Г. Щербатовой расположены лечебно-диагностическое отделение и картинная галерея с самым большим в стране фондом работ современных украинских художников.

Санаторий «Авангард» является победителем Всеукраинского конкурса качества, обладателем престижной международной награды Оксфордской академии бизнеса «Европейское качество» и первого в Украине сертификата качества на санаторно-курортные услуги, которые отвечают условиям международного стандарта ISO 9001:2000.

Если Вы устали болеть, истощены стрессами и хроническими переутомлениями, тогда в нашем санатории Вы почувствуете гармонию души и тела. А, если Вы здоровы, то Вам подарят еще больше сил и энергии. В санатории «Авангард» о Вашем здоровье профессионально позаботится квалифицированный персонал медицинских работников, из 22 вра-

чей разного профиля с высшими квалификационными категориями, среди которых 2 кандидата медицинских наук и один Заслуженный врач Украины. Здравница имеет широкий спектр современного диагностического и лечебного оборудования с использованием компьютерных технологий. В том числе **лечебный бассейн с инновационными методиками вытяжения позвоночника, большой выбор бальнеопроцедур, бювет минеральной воды, уникальный метод лечения сверхнизкими температурами – криосауна, инфракрасная термокамера, спелеокамера, аппараты для плазмафереза (детоксикации организма), пневмопрессингтерапии, биорезонансной стимуляции, баротерапии, магнитно-лазерного лечения, синглетно-кислородной терапии и многие другие.** Удовлетворить потребности своего тела Вы сможете не только в **тренажерном зале и зале ЛФК**, но и под чувствительными руками **мастеров массажа.** Наряду с традиционными методами у нас применяют **гирудотерапию, апитерапию, арт- или эстетотерапию (лечение искусством), иглорефлексотерапию, гомеопатию.**

Неотъемлемой составной оздоровления является разностороннее питание, состоящее из **15 видов диетического меню:** шестиразового для детей и четырехразового для взрослых – по системе предварительного заказа блюд. Вкуснейшие кулинарные шедевры подольской кухни удовлетворяют самый требовательный вкус. Два зала столовой свободно вмещают в одну смену всех отдыхающих.

В пяти спальных корпусах санатория с одно- и двухместными номерами со всеми удобствами и номерами «люкс» для Вас создадут настоящий семейный уют и комфорт. К Вашим услугам непременно спутниковое телевидение, радио, уют, холодильник, фен и т. д. Перед сном есть возможность прогуляться теннис-

*Красо України, Подолья,
Розкинулось мить недбало.
Л. Українка*

тьми аллеями величественного парка, которые в свое время вдохновляли Онуре де Бальзака, А. С. Пушкина, Н. А. Некрасова: тот, кто еще не нашёл свою любовь, обязательно встретит её в парке возле легендарного дерева любви, к которому по традиции обязательно приезжают свадебные кортежи. Отдыхайте и ни о чем не думайте. Наши номера обслуживаются круглосуточно и ненавязчиво.

Обеспечить встречу или переговоры на наивысшем уровне помогут современные конференц-залы санатория, имеющие все необходимое оборудование.

В книге почетных гостей санатория «Авангард» оставили свои отзывы известные политические деятели, актеры, художники, коронованные особы. В санатории проходила реабилитацию после лечения ожогов в Америке маленькая украинская героиня Настя Овчар.

Безусловно, развлечения также необходимы для сохранения здорового цвета лица, как и медицинские процедуры: Скучать Вам не дадут **многочисленные культурные и спортивные мероприятия.** К услугам отдыхающих – современный Дворец культуры с киноконцертным залом на 600 мест, библиотекой и читальным залом, собственной картинной галереей, танцевальные, спортивные и детские площадки, бильярд, кафе, магазины, игральные автоматы, почта. Санаторий предоставляет большой выбор туристических маршрутов: в Уманский парк «Софиевка», ставку «Вервольф» под Винницей,



Додаток В

Таблиця В.1

Штатний розпис ДП «Санаторій «Авангард» з 01 травня 2019 р.

№ п/п	Найменування структурних підрозділів і посад в них	Код професій	№ випуску ЄТКД (для робітників)	Кількість посад		Схема окладів (грн.)	
				на 384 ліжок	на 250 ліжок	мін.	макс.
I							
Адміністративно-управлінський персонал							
1.1. Апарат управління							
1	Головний лікар	1210.1		1	1		
2	Головний бухгалтер	1231		1	1		
3	Головний економіст	1231		1	1		
4	Заступник головного бухгалтера	1231		1	1		
5	Бухгалтер I кат. (серед.-спец.осв.)	3433		3	3		
7	Бухгалтер II кат. (вища осв.)	2411.2		1	1		
8	Інспектор з кадрів 1/к	3423		1	1		
9	Юрисконсульт	2429		1	1		
	Разом			10	10		
1.2. Обслуговуючий персонал апарату управління							
1	Секретар керівника	4115		1	1		
2	Водій автотранспортних засобів (службового автомобіля)	8322		1	1		
3	Оператор комп'ютерного набору	4112		1	1		
	Разом			3	3		
	ВСЬОГО РОЗДІЛ I			13	13		
II							
Персонал з основної діяльності							
2.1. Загальновиробничий персонал							
2.1.1. Керівники основних підрозділів							
1	Заступник головного лікаря (з медичної частини)	1210.1		1	1		
2	Головний інженер	1229.7		1	1		
3	Заступник головного лікаря (з АГЧ)	1210.1		1	1		
4	Головна медична сестра	1229.5		1	1		
5	Начальник відділу охорони праці	1232		1	1		
	Разом			5	4		
2.1.2. Керівники виробничих служб							
1	Начальник котельні	1222.2		1	1		
2	Завідувач складу (серед. осв.)	1226.2		1	1		
3	Завідувач клубу	1229.6		1	1		
4	Начальник охорони (сторожової)	1239		0.5	0.5		
5		2149.2		1			
6	Інженер садово-паркового господарства						
7	Інженер з метрології	2149.2		0.5	0.5		
8	Провідний інженер з організації експлуатації та ремонту	2149.2		1	1		
9	Електромеханік з ремонту та обслуговування електронної медичної апаратури	7311		1	0.5		
10	Агент з постачання	4131		1	1		
11	Начальник відділу (електротехнічного)	1229.7		1	1		
12	Агроном	2213.2		1	1		
	Менеджер систем якості	1493		1	0.5		
	Разом			11	9		
	Разом загальновиробничий персонал			16	13		
Персонал з основної діяльності							
2.2. Медичний персонал							
2.2.1. Відділення м'язово-скелетної реабілітації: підгострий період після операцій на опорно-руховому апараті (ортопедичних, травматологічних), ревматологічні захворювання, дорослі (20 ліжок)							
1	Завідувач відділення (лікар-ортопед-травматолог)	1229.5		0.5	0.25		
2	Лікар-терапевт	2221.2		0.25	0.25		
3	Інструктор з фізкультури	3475		0.25	0.25		
4	Сестра медична стаціонару	3231		0.5			
	Разом по відділенню			1.5	0.75		
2.2.2. Відділення м'язово-скелетної реабілітації: підгострий період опіків, дорослі (20 ліжок)							
1	Завідувач відділення (лікар-комбустіолог)	1229.5		0.5	0.25		
2	Лікар-хірург	2221.2		0.25	0.25		
3	Інструктор з фізкультури	3475		0.25	0.25		
4	Лікар-психотерапевт	2221.2		0.25	0.25		

5	Сестра медична стаціонару	3231	0.5			
	Разом по відділенню		1.75	1		
2.2.3.	Відділення кардіо-пульмонарної реабілітації: підгострий період захворювань легень, підгострий період після операцій на легенях, у тому числі з приводу гнійних процесів нетуберкульозного характеру, дорослі (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-терапевт)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-пульмонолог	2221.2	0.25	0.25		
3	Лікар з функціональної діагностики	2229.2	0.25	0.25		
4	Сестра медична стаціонару	3231	0.5			
	Разом по відділенню		1.5	0.75		
2.2.4.	Відділення кардіо-пульмонарної реабілітації: цукровий діабет, дорослі (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-ендокринолог)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-ендокринолог	2221.2	0.25	0.25		
3	Сестра медична стаціонару	3231	0.5	0.25		
	Разом по відділенню		1.25	0.75		
2.2.5.	Відділення медико-психологічної реабілітації учасників АТО: порушення адаптації; розлади пов'язані із споживанням їжі; неорганічні розлади сну; соматоформні розлади; неврастенія, дорослі (20 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-психотерапевт)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-терапевт	2221.2	0.25	0.25		
3	Психолог	2445.2	0.5	0.5		
4	Сестра медична стаціонару	3231	0.5	0.25		
	Разом по відділенню		1.75	1.25		
2.2.6.	Відділення реабілітації після оперативних втручань на органах зору: підгострий період після оперативних втручань на органах зору, дорослі (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-офтальмолог)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-офтальмолог	2229.2	0.25	0.25		
3	Сестра медична (з офтальмології)	3231	0.25	0.25		
4	Сестра медична стаціонару	3231	0.5			
	Разом по відділенню		1.5	0.75		
2.2.7.	Відділення реабілітації при порушенні перебігу вагітності: ускладнена вагітність (20 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-акушер-гінеколог)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-психотерапевт	2221.1	0.25	0.25		
3	Акушерка	3232	1	1		
	Разом по відділенню		1.75	1.5		
2.2.8.	Відділення іншої (соматичної) реабілітації: підгострий період після оперативних втручань на органах травлення, дорослі (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-терапевт)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-гастроентеролог	2221.2	0.25	0.25		
3	Сестра медична стаціонару	3231	0.5	0.25		
	Разом по відділенню		1.25	0.75		
2.2.9.	Відділення іншої (соматичної) реабілітації: підгострий період після оперативних втручань на органах сечостатевої системи (оперативного та інструментального видалення каменів з нирок і сечових шляхів, ударно-хвильової літотрипсії), дорослі (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-уролог)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-терапевт	2221.2	0.25	0.25		
3	Сестра медична стаціонару	3231	0.5	0.25		
	Разом по відділенню		1.25	0.75		
2.2.10.	Відділення кардіо-пульмонарної реабілітації: підгострий період інфаркту міокарда (після оперативних втручань на судинах серця або без них); стан після пролікованої нестабільної стенокардії (після оперативних втручань на судинах серця або без них); підгострий період після операцій на серці, дорослі (20 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-кардіолог)	1229.5	1	0.5		
2	Лікар з функціональної діагностики	2229.2	0.5	0.5		
3	Лікар-психотерапевт	2221.1	0.5	0.5		
4	Сестра медична з лікувальної фізкультури	3231	1	0.5		
5	Сестра медична з масажу	3231	1	0.5		
6	Сестра медична стаціонару	3231	1	1		
	Разом по відділенню		5	3.5		
2.2.11.	Відділення іншої (соматичної) реабілітації: підгострий період після оперативного втручання на жіночих статевих органах, дорослі (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-акушер-гінеколог)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-акушер-гінеколог	2221.2	0.25	0.25		
3	Акушерка	3232	1	1		
	Разом по відділенню		1.75	1.5		
2.2.12.	Відділення м'язово-скелетної реабілітації: підгострий період після операцій на опорно-руховому апараті (ортопедичних, травматологічних), ревматологічні захворювання, діти у супроводі одного з батьків або особи, яка їх замінює (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-ортопед-травматолог дитячий)	1229.5	0.5	0.25		
2	Лікар-педіатр	2221.2	0.25	0.25		
3	Інструктор з фізкультури	3475	0.25	0.25		
4	Сестра медична стаціонару	3231	0.5	0.25		
	Разом по відділенню		1.5	1		
2.2.13.	Відділення м'язово-скелетної реабілітації: підгострий період опіків, діти у супроводі одного з батьків або особи, яка їх замінює (10 ліжок)					
1	Завідувач відділення (лікар-комбустіолог)	1229.5	0.5	0.25		

	дитячий)						
2	Лікар-хірург (дитячий)	2221.2		0.25	0.25		
3	Інструктор з фізкультури	3475		0.25	0.25		
4	Сестра медична стаціонару	3231		0.5	0.25		
	Разом по відділенню			1.5	1		
2.2.14.	Відділення кардіо-пульмонарної реабілітації: підгострий період захворювання легень, підгострий період після операцій на легенях, у тому числі з приводу гнійних процесів не туберкульозного характеру, діти у супроводі одного з батьків або особи, яка їх замінює (10 ліжок)						
1	Завідувач відділення (лікар-педіатр)	1229.5		0.5	0.25		
2	Лікар-пульмонолог (дитячий)	2221.2		0.25	0.25		
3	Лікар з функціональної діагностики	2229.2		0.25	0.25		
4	Сестра медична стаціонару	3231		0.5	0.25		
	Разом по відділенню			1.5	1		
2.2.15.	Відділення реабілітації після оперативних втручань на органах зору: підгострий період після оперативних втручань на органах зору, діти у супроводі одного з батьків або особи, яка їх замінює (10 ліжок)						
1	Завідувач відділення (лікар-офтальмолог дитячий)	1229.5		0.5	0.25		
2	Лікар-офтальмолог (дитячий)	2221.2		0.25	0.25		
3	Сестра медична стаціонару	3231		0.5	0.25		
	Разом по відділенню			1.25	0.75		
2.2.16.	Лікувально-діагностичне відділення						
	Медичний персонал						
2.2.15.1	Лікарі						
1	Завідувач відділення (лікувально-діагностичне)	1229.5		1	0.5		
2	Лікар-терапевт	2221.2		3	0.5		
3	Лікар з функціональної діагностики	2229.2		0.5			
4	Лікар-кардіолог	2221.2		1	0.25		
5	Лікар-фізіотерапевт	2229.2		1	0.5		
6	Лікар-невропатолог	2221.2		0.25	0.25		
7	Інструктор з фізкультури	3475		1			
8	Лікар-педіатр	2221.2		0.75			
9	Лікар-дієтолог	2229.2		0.5	0.25		
10	Провізор	2224.2		1	0.5		
11	Психолог	2445.2		0.5			
	Разом			10.5	2.75		
2.2.15.2	Середній медперсонал						
1	Сестра медична (процедурного кабінету)	3231		1	-		
2	Сестра медична з фізіотерапії	3231		2	2		
3	Сестра медична (інгаляторію)	3231		1	1		
4	Сестра медична (водолікувального відділення)	3231		2	1		
5	Сестра медична (озокеритопарафінолікування)	3231		1	1		
6	Сестра медична з функціональної діагностики	3231		1	0.75		
7	Сестра медична з фізіотерапії (магнітотерапія)	3231		1	1		
8	Сестра медична з фізіотерапії (лазеротерапія)	3231		2	1.5		
9	Сестра медична з фізіотерапії (пневмопресінгтерапія)	3231		0.5	0.5		
10	Сестра медична з фізіотерапії (психотерапія)	3231		1	0.5		
11	Сестра медична з фізіотерапії (ароматерапія)	3231		1			
12	Сестра медична (з галотерапії)	3231		1	0.5		
13	Сестра медична зі стоматології	3231		0.5			
14	Сестра медична з фізіотерапії (фітотерапія)	3231		0.5			
15	Сестра медична (з біорезонансної стимуляції)	3231		1	0.5		
16	Сестра медична з дієтичного харчування	3231		2	1		

17	Сестра медична з масажу	3231		4	3		
18	Фельдшер (механотерапії)	3221		1	1		
19	Інструктор з фізкультури	3475		2	1		
20	Сестра медична з фізіотерапії (сиглентно-киснева терапія)	3231		0.5	0.25		
21	Фельдшер	3221		1	1		
22	Лікар зубний	3225		0.5	0.5		
23	Ресстратор медичний	4222		2	1.5		
	Разом			29.5	19.5		
2.2.15.3	<i>Молодший медперсонал</i>						
1	Сестра-господиня	4131		3	3		
2	Молодша медична сестра (стаціонару)	5132		22	14		
3	Молодша медична сестра (лікувально-діагностичного відділення)	5132		4	4		
4	Молодша медична сестра (приймального відділення)	5132		1	1		
5	Молодша медична сестра (душеві)	5132		1	1		
6	Молодша медична сестра (водолікувального відділення)	5132		2	1		
7	Санітарка-прибиральниця (водолікувального відділення)	5132		1			
8	Молодша медична сестра (кабінету озокерито-парафінолікування)	5132		1	1		
9	Молодша медична сестра (кабінету функціональної діагностики)	5132		1			
	Разом			36	25		
	Разом по лікувально-діагностичному відділенню			76	47.25		
2.2.16.	Клініко-діагностична лабораторія						
	Медичний персонал						
1	Лікар-лаборант	2229.2		1	0.5		
2	Лаборант клініко-діагностичної лабораторії	3221		1.5	1.5		
3	Молодша медична сестра (лабораторії)	5132		1			
	Разом по клініко-діагностичній лабораторії			3.5	2		
2.2.17.	Реабілітаційний центр з басейном						
1	Лікар-фізіотерапевт	2229.2		1	0.5		
2	Сестра медична з фізіотерапії	3231		1.5	1		
3	Санітарка-прибиральниця	5132		1	0.5		
	Разом			3.5	2		
	Всього медичний персонал			109.0	68.25		
2.3.	Працівники культури						
1	Акомпаніатор	2453.2		1	1		
2	Бібліотекар	2432.2		1	1		
3	Організатор культурно-дозвільної діяльності	3474		1	1		
	Разом			3	3		
2.4.	Педагогічний персонал						
1	Педагог-організатор	2359.2		1			
2	Вихователь	3340		2			
3	Інструктор з організаційно-масової роботи	3439		1			
	Разом			4			
2.5.	Працівники кухні та їдальні						
2.5.1.	<i>Персонал кухні</i>						
1	Завідувач виробництва	1225		1	1		
2	Кухар 3-6 розр.	5122	55	12	6		
3	Кухонний робітник	9132	55	5	2		
4	Мийник посуду (кухонного)	9132	55	4	2		
5	Підсобний робітник	9322		1	1		
6	Вантажник	9333		1			
7	Прибиральник виробничих приміщень (кухні)	9132		1	1		
	Разом			25	13		

2.5.2.	Персонал їдальні						
1	Завідувач залу	1319		1	1		
2	Офіціант 3-4 розр.	5123	55	16	8		
3		5123	55	2	2		
	Офіціант 3-4 розр. (індивід.обслуговування)						
4	Мийник посуду (столового)	9132	55	5	2		
5	Гардеробник	9152		-	2		
6		9132		4	2		
	Прибиральник виробничих приміщень (їдальні)						
	Разом			28	17		
	Разом персонал кухні та їдальні			53	30		
Господарсько-обслуговуючий персонал							
2.6.	Працівники допоміжних служб						
1		7129		8	5		
	Робітники з комплексного обслуговування й ремонту будинків						
	Слюсар-електрик з ремонту електроустаткування, 3-6 розр.		7241	2	5	3	
2		7241	56	0.5			
3	Електромонтер з ремонту та обслуговування апаратури та пристроїв в'язку, 3-6 розр.						
4	Електрогазозварник 3-6 роз		7212	2	2	2	
5	Слюсар-сантехнік 3-6 роз		7136	2	4	3	
6		7136	2	2	1		
	Слюсар-сантехнік (каналізаційних сітей) 3- 6 розр.						
7		8264		5	3		
	Машиніст із прання та ремонту спецодягу						
8	Охоронник		5169		10	8	
	Разом			36.5	25		
2.7.	Інші працівники						
1		8333		2	2		
	Ліфтер (пасажирського ліфту)						
2		8333		2	2		
	Ліфтер (вантажного ліфту)						
3		9132		3	3		
	Прибиральник виробничих приміщень						
4	Гардеробник		9152		-	2	
5	Обліковець		4190		1	0.5	
6	Вантажник (складу)		9333		1	1	
	Разом			9	10.5		
	Разом персонал з основної діяльності			214.5	136.75		
Працівники допоміжних виробництв							
2.1.3.	Працівники котельні						
2.1.3.1.	Працівники котельні						
1		8163		1	1		
	Апаратник хімоводоочищення 3-6 розр.						
2	Оператор котельні 3-6 роз		8162		7	7	
3	Слюсар-ремонтник 3-6 роз.		7233		1	1	
	Разом			9	9		
2.1.3.2.	Працівники автогаража						
1		8322		1			
	Водій автотранспортних засобів (мікроавтобуса "Газель"), габар. довж. 5,5 м.						
2	Тракторист (II гр. 1-3 роз.)		8331		1	1	
3		8322		1	1		
	Водій автотранспортних засобів (вантажного автомобіля "Газель"), 2 група, 1,8 т.						
	Разом			3	2		
2.1.3.3.	Робітники садово-паркового господарства						
1	Робітник з благоустрою		9161		12	7	
	Разом			12	7		
2.1.3.4.	Інші працівники допоміжних виробництв						
1		8163		4	4		
	Машиніст насосних установок, 3-5розр.						
	Разом			4	4		
	Разом працівників допоміжних виробництв			28	22		
	ВСЬОГО РОЗДІЛ II			258.5	171.75		
Відділ маркетингу							
III	Відділ маркетингу						
1	Начальник відділу маркетингу		1233		1	1	
2	Менеджер з маркетингу (вища осв.)		1475		1	1	
3	Менеджер з маркетингу (серед.-спец. осв.)		1475		1	1	

	ВСЬОГО РОЗДІЛ III			3	3		
	ВСЬОГО ПЕРСОНАЛ САНАТОРІЮ I II III			274.5	187.75		
IY	Госпрозрахункова служба*						
1	Лікар-хірург	2221.2		0.25	0.25		
2	Лікар-анестезіолог	2221.2		0.25	0.25		
3	Лікар-офтальмолог	2221.2		0.25	0.25		
4	Лікар-кардіолог	2221.2		0.25	0.25		
5		2229.2		0.25	0.25		
	Лікар-фізіотерапевт (реаб. центр з басейном)						
6		3231		0.25	0.25		
	Сестра медична з фізіотерапії (реаб.центр з басейном)						
7	Сестра медична з фізіотерапії	3231		0.25	0.25		
8	Санітарка-прибиральниця (реб. центр з басейном)	5132		0.25	0.25		
9	Лікар-стоматолог-терапевт	2222.2		0.25	0.25		
	ВСЬОГО ПО РОЗДІЛУ IY			2.25	2.25		
	* Посадові оклади працівників платних кабінетів відповідної кваліфікації коригуються в залежності від зданої фактичної виручки без ПДВ.						
	ВСЬОГО ПЕРСОНАЛ САНАТОРІЮ			276.75	190.00		

Джерело: складено автором за [14]