

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

Навчально-науковий інститут економіки
(інститут)

Фінансово-економічний факультет
(факультет)

Кафедра туризму та економіки підприємства
(повна назва)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
кваліфікаційної роботи ступеня бакалавра
(бакалавра, магістра)

студентки Вольфович Еліни Юріївни

(ПІБ)

академічної групи 242-20-1

(шифр)

спеціальності 242 Туризм

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Туризм»

(офіційна назва)

на тему «Диверсифікація туристичного продукту санаторно-курортного закладу»

(назва за наказом ректора)

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

Дніпро
2024

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри туризму та
економіки підприємства

(повна назва)

БЕЗУГЛА Л.С.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

«___» _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра
(бакалавра, магістра)

студентці Вольфович Е.Ю. академічної групи 242-20-1

(прізвище та ініціали)

(шифр)

спеціальності 242 Туризм

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Туризм»

(офіційна назва)

на тему «Диверсифікація туристичного продукту санаторно-курортного закладу»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 31.05.2024 р. № 515-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
Аналітичний	Стан та оцінка діяльності санаторно-курортного закладу	27.05.2024р. – 14.06.2024 р.
Проектний	Шляхи диверсифікації туристичного продукту санаторію шляхом створення мотузкового парку	15.06.2024 р. – 23.06.2024 р.
Оформлення кваліфікаційної роботи бакалавра		24.06.2024 р. – 30.06.2024 р.

Завдання видано _____

(підпис керівника)

Герасименко Т.В.

(прізвище, ініціали)

Дата видачі 27.05.2024 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 01.07.2024 р.

Прийнято до виконання _____

(підпис студентки)

Вольфович Е.Ю.

(прізвище, ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. СТАН ТА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЗАКЛАДУ	7
1.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	7
1.2. Конкурентний аналіз діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	18
1.3. Перспективи відкриття мотузкового парку на території санаторію	21
РОЗДІЛ 2. ШЛЯХИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ САНАТОРІЮ ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ МОТУЗКОВОГО ПАРКУ	26
2.1. Організаційні аспекти відкриття мотузкового парку на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	26
2.2. Технічні характеристики мотузкового парку	30
2.3. Обґрунтування економічної ефективності відкриття мотузкового парку на території санаторію	34
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	48

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Санаторно-курортний бізнес стикається з новими викликами та потребує інноваційних підходів для забезпечення своєї конкурентоспроможності та стійкого розвитку. В умовах постійно зростаючої конкуренції та змінюваних потреб споживачів, традиційні методи оздоровлення та відпочинку не завжди можуть забезпечити необхідний рівень привабливості закладу. Диверсифікація послуг стає ключовим інструментом для залучення нових клієнтів та утримання існуючих.

Однією з перспективних стратегій диверсифікації послуг санаторію є створення мотузкового парку на його території. Цей вид розваг набуває все більшої популярності серед різних вікових груп, особливо серед молоді та сімей з дітьми. Мотузковий парк пропонує активний відпочинок, який сприяє не тільки фізичному розвитку, але й психологічному розвантаженню, що є важливим аспектом комплексного оздоровлення.

Сучасні споживачі все більше цінують активний та різноманітний відпочинок. Традиційні санаторно-курортні послуги, хоча й залишаються важливими, вже не можуть задовольнити всіх потреб сучасного клієнта. Мотузковий парк відповідає запитам на активні розваги та пригоди, що робить його привабливим доповненням до оздоровчих процедур.

Мотузковий парк може стати привабливим для молоді та сімей з дітьми, які зазвичай рідше відвідують санаторії. Це дозволить санаторію розширити свою цільову аудиторію та збільшити кількість відвідувачів. Залучення нових клієнтів сприятиме збільшенню доходів та покращенню фінансових показників закладу.

В умовах високої конкуренції на ринку санаторно-курортних послуг, наявність унікальних та інноваційних пропозицій є значною перевагою. Мотузковий парк може стати таким унікальним елементом, який виділить санаторій серед інших закладів та підвищить його конкурентоспроможність.

Мотузковий парк сприяє не тільки фізичному, але й емоційному здоров'ю відвідувачів. Він забезпечує можливість активного відпочинку на свіжому повітрі, сприяє зниженню стресу та покращенню настрою. Таким чином, цей вид розваг доповнює традиційні оздоровчі процедури, створюючи комплексний підхід до лікування та відпочинку.

В останні роки спостерігається зростання популярності здорового способу життя. Люди все більше уваги приділяють фізичній активності та здоровому харчуванню. Мотузковий парк, як місце для активного відпочинку, відповідає цій тенденції та може залучити прихильників здорового способу життя.

Диверсифікація послуг санаторію шляхом створення мотузкового парку є актуальним та перспективним напрямом розвитку. Вона відповідає сучасним тенденціям та потребам ринку, сприяє залученню нових клієнтів та підвищенню конкурентоспроможності закладу. Такий підхід дозволить санаторію не лише утримати свої позиції на ринку, але й забезпечити стійке зростання та розвиток у майбутньому.

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

Метою дослідження є диверсифікація послуг санаторію задля підвищення його конкурентоспроможності на туристично-рекреаційному ринку.

Досягнення мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- проаналізувати засади функціонування ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- провести фінансово-економічний аналіз діяльності санаторію;
- виконати аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;
- обґрунтувати напрями диверсифікації послуг ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»;

– оцінити економічну ефективність відкриття мотузкового парку на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Об'єкт дослідження – процес диверсифікації послуг ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина».

Предмет дослідження – сукупність методичних і прикладних положень щодо диверсифікації послуг санаторно-курортного комплексу.

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

Апробація результатів. Результати дослідження апробовано на Міжнародній науково-практичній конференції «Економіка, облік, управління та право: стратегічні пріоритети розвитку в умовах глобалізації» (1 червня 2024 р., Ізмаїл) за темою: «Диверсифікація туристичного продукту санаторно-курортного закладу» [31].

Практичне значення полягає в тому, що за проведеними розрахунками чистий прибуток санаторію після впровадження інвестиційного проекту з відкриття мотузкового парку підвищиться на 376,4 тис.грн., а рівень рентабельності від нового виду діяльності складе 59%.

Інформаційною базою дослідження стали праці провідних вітчизняних та закордонних вчених з питань бізнес-планування, нормативні документи, фінансова звітність.

Структура роботи. Відповідно до мети, завдань, логіки дослідження кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, двох розділів, висновків і списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 49 сторінок, 11 рисунків, 11 таблиць, містить 31 літературне джерело.

РОЗДІЛ 1

СТАН ТА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ЗАКЛАДУ

1.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Повна назва санаторно-курортного закладу – Товариство з обмеженою відповідальністю «Санаторій «Курорт Орлівщина» (ЄДРПОУ 32286611).

Організація є дочірнім підприємством приватного акціонерного товариства лікувально-оздоровчих закладів профспілок України «Укрпрофоздоровниця», що належить Федерації профспілок України і Фонду соціального страхування України. Воно виступає провідним лідером на ринку санаторно-курортних послуг в Україні і об'єднує понад 80 санаторно-курортних закладів по всій країні.

Дані про початок діяльності: 11.02.2003; 19.02.2005;
12091200000000141

Основний напрям діяльності:

86.10 Діяльність лікарняних закладів.

Додаткові напрями діяльності:

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

Санаторій «Курорт Орлівщина» розташований у селі Орлівщина Новомосковського району Дніпропетровської області. Навколо нього розташований екологічно чистий регіон з віковими сосновими лісами, величезними пам'ятниками природи та річкою Самара. Санаторій має пляж з медичним постом, рибальські містки, спортивні майданчики та інші складові для туризму та рекреації.

Заклад пропонує оздоровлення за допомогою традиційних санаторних процедур, таких як бальнеотерапія, гідротерапія, грязелікування тощо, а

також має ліцензію на здійснення більш ніж 76 видів медичної діяльності. Сертифікат якості ISO підтверджує вищий рівень надання послуг.

Територія санаторію займає 5,32 га і включає шість спальних корпусів, їдальню, бювет, різноманітні майданчики та інфраструктуру для відпочинку і розваг. На території берегової зони розташовано ресторан з видом на річку Самара.

Унікальність санаторію полягає у його воді, яка походить з двох природних джерел – одне знаходиться на глибині 74 метри, а інше – понад 130 метрів. За стародавніх часів на місці сучасного санаторію розташовувалася церква, де монахи використовували ці джерела для лікування козаків. Хоча склад води не був відомий, вони помітили, що вона очищає організм та сприяє загоєнню ран.

Наразі санаторій може приймати одночасно 950 осіб, і в майбутньому планується добудувати ще один лікарняний корпус. За останні 12 років санаторій було значно модернізовано, зокрема, ліжковий фонд збільшено з 400 до 950 ліжко-місць, оновлено матеріально-технічну та лікувальну базу. Однак керівництво санаторію не зупиняється на досягнутому, оскільки постійно потрібно підвищувати конкурентоспроможність закладу. Зокрема, були розроблені бізнес-проекти розвитку курорту, які планується втілити до 2025 р. [26].

Інфраструктура курорту повністю розвинена: працюють аптека, перукарня, сауна, кафе, пункт прокату, пошта, пункт міжнародних телефонних переговорів, пральня, дитячий майданчик, цілодобова охорона та медичні пости. Відвідувачі можуть залишити свій транспорт на автостоянці, яка обладнана відеоспостереженням і технічними засобами безпеки.

Однією з особливостей санаторію є наявність відділення естетичної терапії, де проводяться заходи для загального оздоровлення організму, нормалізації ваги та корекції фігури. Під час лікування кваліфіковані фахівці навчають пацієнтів принципам здорового харчування та основам здорового способу життя.

Санаторій «Курорт Орлівщина» є ідеальним місцем для оздоровлення, набуття сил і енергії, риболовлі, прогулянок по сосновому реліктовому лісу або просто відпочинку в родинному колі в тиші та спокої.

Санаторій також пропонує проведення конференцій та семінарів, для чого є спеціально обладнаний зал з проєкторами, призначений для великої кількості учасників.

Згідно з офіційними даними Державного комітету статистики України, санаторій «Курорт Орлівщина» визнаний кращим серед санаторно-курортних установ України та отримав статус «Підприємство року 2010», а мінеральна вода «Новомосковська» була внесена до кадастру мінеральних вод України в 1998 році [4].

Основні напрямки санаторно-курортного лікування включають лікування захворювань різних систем та патологій. Головним принципом такого лікування є його комплексність – використання різноманітних природних лікувальних факторів, фізіотерапевтичних процедур, дієтотерапії, лікарських засобів і методів.

Перебування на курорті дозволяє змінити звичні побутові умови або вирватися з лікарняної обстановки, що має важливе психологічне значення для покращення стану здоров'я [7].

Територія санаторію включає їдальню, ресторан, лікувальний корпус та чотири спальні корпуси з загальною місткістю 950 ліжко-місць. Весь територія освітлена та охороняється. Всі номери оснащені телевізорами та холодильниками, мають власні санвузли та джерела артезіанської води.

Крім того, є номери з багатофункціональними ліжками для людей з травмами хребта, пандуси для переміщення на візках, а лікувальні процедури проводяться щодня, навіть у вихідні та святкові дні, і при відключенні електроенергії. Створено усі умови для обслуговування осіб з інвалідністю.

В їдальні санаторію доступне для відпочиваючих 3-разове повноцінне харчування, яке збалансоване за основними компонентами – білками,

жирами, вуглеводами, вітамінами та мікроелементами. Дієтичне харчування складається з п'яти різних раціонів, що відповідають 15 діетам за Певзнером.

Для дітей та відпочиваючих з цукровим діабетом або після операцій в санаторії передбачено роздільне харчування. Також є можливість приготування протертих страв, дробового харчування та додаткової вечері для тих, хто отримує інсулінотерапію. Щодня в раціоні присутні м'ясні, рибні, молочні продукти, свіжі овочі, фрукти та соки.

Також доступна опція «меню на замовлення», де кожен може обрати страву на свій смак із запропонованих варіантів. Гості мають можливість вибрати дієтичне або комерційне харчування, а також замовити харчування для дітей.

У ідальні створені комфортні умови для прийому їжі: приваблива сервіровка, кондиціонери для підтримки мікроклімату, музичний супровід, ввічливий персонал тощо.

Для гостей санаторію розташований культурно-діловий комплекс «Козацька слобода» на березі річки Самара. Цей комплекс має дерев'яний зруб з танцювальним майданчиком, відкритими та закритими залами, а також конференц-залом на 80 осіб.

«Козацька слобода» ідеально підходить для проведення весіль, банкетів, корпоративних заходів, адже пропонує широкий спектр послуг з організації свят, у тому числі корпоративних та дитячих.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Санаторій «Курорт Орлівщина» пропонує близько 55 різних видів платних додаткових послуг. З них 50 стосуються медичних послуг, які відрізняються високою якістю та ефективністю. Щодо побутових послуг, то їх всього лише 5 видів, які майже не представлені на курорті.

Ці послуги включають дискотеку, більярд та дитячий клуб. У літній період відсутність розважальних послуг частково компенсується функціонуванням пляжу на річці Самара. Однак, відсутність розважальних послуг, які зазвичай важливі, особливо взимку, становить головну причину

низької заповнюваності курорту. Розробка та впровадження ефективної розважальної програми стає пріоритетним завданням для курорту [20].

У цьому сегменті відпочинку провідну позицію займає база відпочинку «Сонячна», яка пропонує широкий спектр платних додаткових послуг. Санаторій «Курорт Орлівщина» на цьому сегменті відстає від своїх конкурентів за кількістю послуг та додатковими харчуваннями, випереджаючи їх лише за ціною на додаткові послуги, яка є найнижчою.

Кількість та якість платних додаткових послуг безпосередньо впливає на якість відпочинку як рекреантів, які відвідують курорт, так і простих відпочиваючих. Послуги з продажу літніх будиночків, хоча й не пов'язані з основною діяльністю курорту, є важливим джерелом прибутку, зокрема у літні місяці.

Таблиця 1.1 – Аналіз заповнюваності корпусів санаторію у 2021-2023 рр., %

Корпус	2021 р.	2022 р.	2023 р.
№1 (головний, лікувальний)	74,3	93,2	90,2
№2 (спальний)	89,4	95,6	91,3
№3 (спальний)	56,7	100	100
№4 (спальний)	72,3	100	100
№5 (спальний)	71,2	100	99,5
№6 (спальний)	75,4	78,6	80,1
№7 (спальний)	75,2	89,5	85,4
Середнє значення	73,5	93,8	92,7

Джерело: складено автором за [20]

У 2023 р. середня наповненість корпусів практично досягла 93%, переважно завдяки проживанню внутрішньо переміщених осіб та значній кількості соціальних путівок. Середньорічна ефективність використання спальних корпусів порівняно з 2020 р. зросла на 23,7%, зокрема у літній період на 22,5%. Мінімальне завантаження спостерігалось в січні – 20%, а

максимальне – у червні – 91,3%.

Організаційна структура санаторно-курортного закладу включає медичний персонал спальних корпусів та водолікувальних відділень, службу харчування (їдальня санаторію, кафе-ресторан), відділи матеріально-технічного забезпечення, адміністративно-господарську службу, технічну службу, бухгалтерію, відділ реалізації путівок, відділ економіки та планування, відділ кадрів, юридичний відділ, персонал відділу культурно-масового обслуговування тощо. Організаційна структура досліджуваного санаторію подана на рис. 1.1 (елементи основного та допоміжного виробництва). Організаційна структура управління персоналом ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» представлена на рис. 1.2.

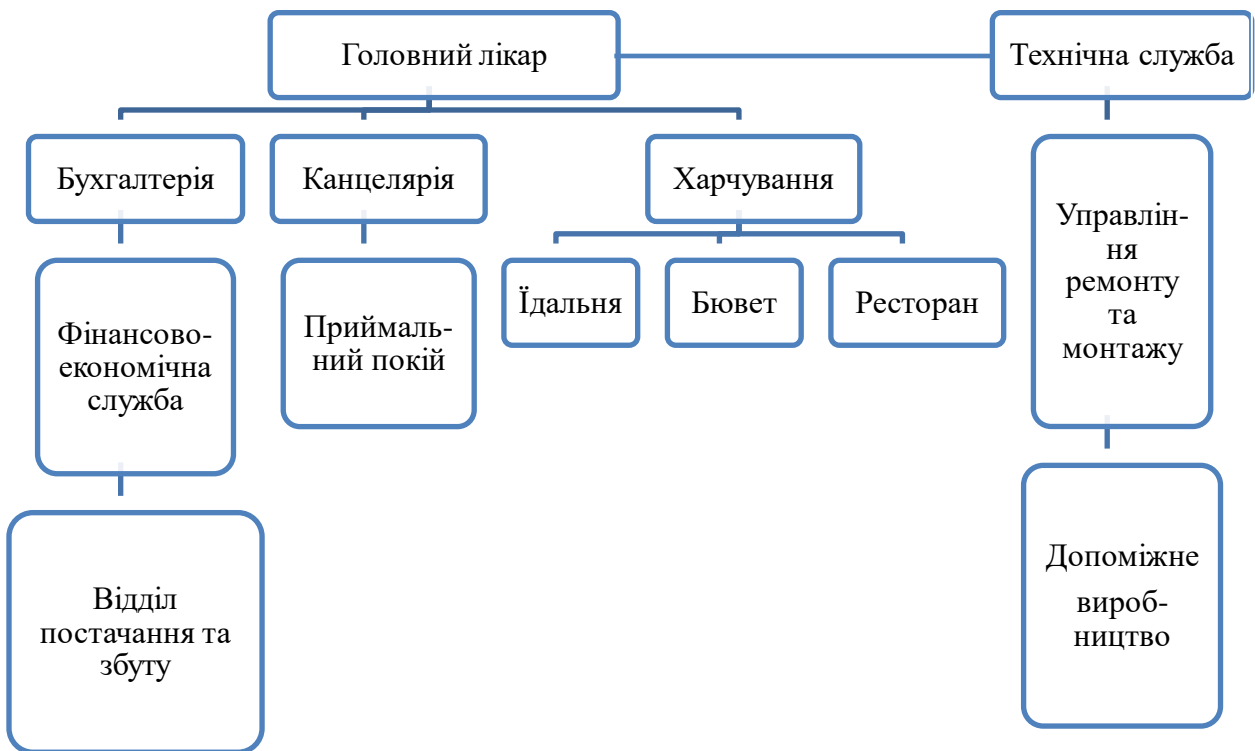


Рисунок 1.1 – Структура управління ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Джерело: внутрішня організаційно-розпорядча документація

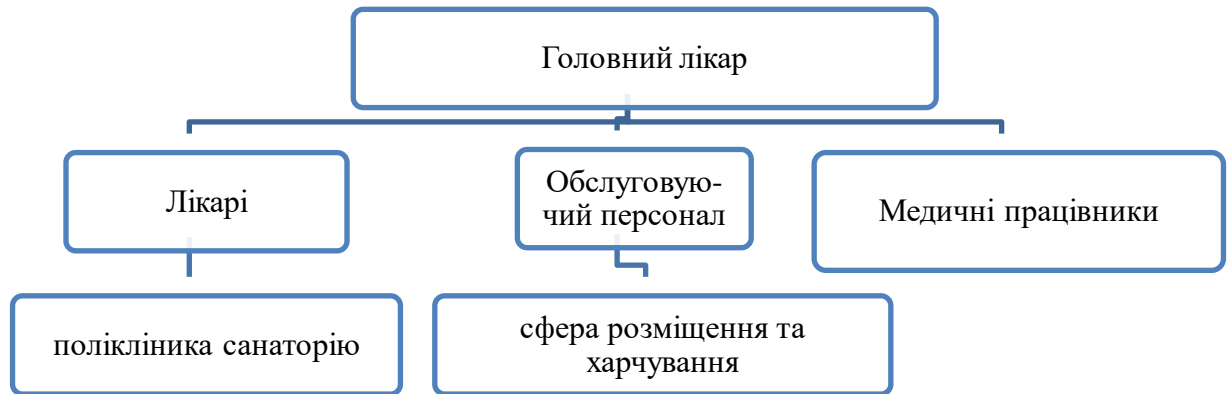


Рисунок 1.2 – Організаційна структура управління персоналом ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Джерело: внутрішня організаційно-розпорядча документація

Основними клієнтами ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є компанії, організації, туристичні агентства з Дніпропетровської області, а також приватні особи.

Таблиця 1.2 – Динаміка та структура рекреантів ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» за 2021-2023 рр.

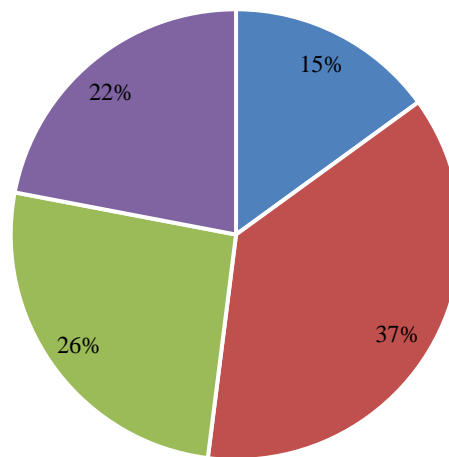
Категорія відпочиваючих	2021 р.		2022 р.		2023 р.	
	Кількість осіб	Питома вага, %	Кількість осіб	Питома вага, %	Кількість осіб	Питома вага, %
За ціллю відвідування:						
- сімейні відпочиваючі	1430	24	1470	22	1630	25
- індивідуальні відпочиваючі	2001	33	2138	32	1956	30
- медичні відпочиваючі	2650	44	3073	46	3260	50
ВСЬОГО	5875	100	6680	100	6520	100
За віком рекреантів:						
- діти до 14 років	1265	21	1470	22	1785	27,4
- підлітки від 14 до 18 років	260	4	267	4	365	5,6
- від 18 до 50 років	1601	26	1737	26	1304	20
- від 50 до 65 років	1678	28	1870	28	1630	25
- старше 65 років	1187	20	1336	20	1434	22
ВСЬОГО	6079	100	6680	100	6520	100,0

Джерело: складено автором за [20]

Протягом 2023 р. в санаторії було оздоровлено 6520 осіб. Ця кількість включає тих, хто скористався путівками за державним контрактом на санаторно-курортне лікування громадян України, серед яких 796 осіб мали право на отримання набору соціальних послуг, а також дітей, яких відпочило 1785.

Структура покупців комерційних санаторно-курортних путівок у 2023 р. представлена наступною структурою (рис. 1.3).

Подані дані свідчать про еволюцію споживчої структури ринку санаторно-курортних путівок протягом багатьох років. Відбулося перемикання від централізованої закупівлі путівок за рахунок фондів соціального страхування до придбання їх туристичними агентствами та приватними особами, а також медичних послуг – страховими компаніями [5]. Слід відзначити, що протягом періоду 2020-2023 рр. обсяг реалізації путівок через страхові компанії зменшився у 3 рази, тоді як підприємства та приватні особи стали активніше придбавати путівки безпосередньо.



■ Туристичні фірми ■ Фізичні особи ■ Підприємства ■ Страхові організації

Рисунок 1.3 – Структура покупців оздоровчих путівок ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у 2023 р., %

Джерело: сформовано автором за [20]

Соціальний профіль відпочиваючих у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» можна описати наступним чином:

– вік – головну аудиторію відпочиваючих становлять люди у віці від 30 до 60 років. Цей віковий діапазон свідчить про переважання осіб, які перебувають у зрілому та активному життєвому віці.

– сімейний статус – відпочиваючі в основному є сімейними людьми, що може свідчити про спрямованість санаторію на забезпечення комфортного відпочинку для всієї родини.

– освіта – більшість відпочиваючих мають вищу або середню освіту, що може вказувати на їхній соціальний статус та інтерес до здорового способу життя та відпочинку.

– працевлаштування – серед відпочиваючих можуть бути як службовці, так і представники інших професійних сфер, що свідчить про різноманітність соціальних груп, які обирають санаторій для відпочинку.

– географія – оскільки санаторій розташований у Дніпропетровській області, відпочиваючі можуть бути як місцевими мешканцями, так і гостями з інших областей України.

Для збільшення продажів путівок та підвищення заповненості номерів необхідно залучати молодішу аудиторію, яка поки що менше зацікавлена у санаторно-курортних послугах. Очевидно, що лише комплексний підхід може допомогти досягти високої ефективності терапії та повністю задовольнити потреби клієнтів [3].

Це, в свою чергу, забезпечить високу лояльність клієнтів, що буде виражатися у повторних покупках, та, як результат, сприятиме досягненню високого середньорічного завантаження, підвищенню середнього чека та підсиленню бренду санаторію.

Проведемо аналіз основних економічних показників ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні економічні показники діяльності досліджуваного санаторію за 2021-2023 рр.

№ з/п	Показник	Од. вим.	2021	2022	2023	Відхилення абсолютне 2023 р. до 2022 р.	Відхилення відносне 2023 р. до 2021 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис.грн.	33292	21687	29534	7847,0	136,2
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис.грн.	30396	19635	27653	8018,0	140,8
3	Витрати на 1 грн.	грн	0,91	0,91	0,94	0,0	102,9
4	Фінансовий результат (прибуток)	тис. грн.	1200	995	1881	886,0	189,0
5	Вартість основних засобів	тис. грн.	26150	30046	31524	1478,0	104,9
6	Фондоємність	грн/грн	0,78	1,39	1,07	-0,3	76,8
7	Фондовіддача	разів	1,27	0,72	0,94	0,2	130,1
8	Фондоозброєність	тис.грн /особу	523	653,1	606,2	-46,9	92,8
9	Обігові кошти підприємства	тис.грн	6621	1412	1142,1	-269,9	80,9
10	Кількість операційних циклів	обертів	5	15,3	25,9	10,6	169,0
11	Тривалість операційного циклу	днів	71,5	23,4	13,9	-9,5	59,5
12	Чисельність персоналу	осіб	50	46	52	6,0	113,0
13	Продуктивність праці персоналу	тис.грн/ особу	665,8	471,5	568,0	96,5	120,5
14	Рентабельність від реалізації послуг	%	3,9	5,1	6,8	1,7	
15	Чистий прибуток	тис. грн.	962	816	1542,4	726,4	189,0
16	Рентабельність послуг за чистим прибутком	%	3,2	4,2	5,6	1,4	

Джерело: розраховано автором за [20]

Протягом років помітно зростає середньорічна вартість основних фондів у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина». Проте, ефективність їх використання за цей період погіршується, що видно зі зменшення фондівіддачі та підвищення фондомісткості.

Коефіцієнт зносу свідчить, що ступінь зношеності основних засобів у досліджуваному санаторії становить дві треті. Будівлі корпусів та медичне обладнання суттєво зношені.

Кількість персоналу щорічно скорочується, а ефективність використання трудових ресурсів зменшується з 666 тисяч гривень на особу у 2021 р. до 471,5 тисяч гривень на особу у 2022 р., у 2023 р. продуктивність праці зростає до 568 тис.грн.

Прибуток від реалізації послуг скорочується на 17% у 2022 р., що призводить до зниження чистого прибутку підприємства, а у 2023 р. зростає на 89% у порівнянні з попереднім періодом. Санаторій зацікавлений у збільшенні прибутку та подальшому підвищенні стимулу для працівників.

Ефективність використання обігових коштів значно зростає, що свідчать показники оборотності та тривалості операційного циклу.

Загальна рентабельність має додатне значення у 2023 р., що підкреслює необхідність подальшого пошуку можливостей для збільшення продажів послуг та фінансового результату.

Хоча підприємство є прибутковим, ефективність його роботи в динаміці знижується за останні 2 роки. Витрати на підготовлені послуги постійно зростають протягом років, особливо відзначається це у 2023 р.

Аналіз структури витрат на послуги санаторію показує, що перше місце за часткою у загальних витратах займають витрати на матеріальні ресурси. Грошова сума та частка матеріальних витрат зменшуються протягом років, а витрати на оплату матеріалів займають друге місце.

Незначна частка у витратах становить амортизація, але цей показник також зменшується з часом, що свідчить про скорочення фонду для оновлення технічної бази санаторію.

1.2. Конкурентний аналіз діяльності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» працює на ринку санаторно-курортних послуг, який характеризується високою конкуренцією серед оздоровчих закладів України. На ринку присутні як державні, так і приватні санаторії, що пропонують широкий спектр послуг [12].

Основними конкурентами є інші санаторії, які мають подібний профіль лікування та розташовані в привабливих для відпочинку місцях. Зокрема: ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» у Дніпропетровській області:

- ДП «Санаторій «Дніпровський» (Дніпропетровська обл., м. Кам'янське, вул. Гастелло, 2);
- ДП Санаторій «Славутич» (Дніпропетровська обл., м. Верхньодніпровськ);
- ТОВ Санаторій «Сонячний» (Дніпропетровська обл., Павлоградський р-н, с. Вербки вул. Лісова, 3).

Конкурентні переваги та недоліки

Переваги:

- унікальні природні джерела мінеральної води;
- екологічно чиста територія, оточена реліктовим лісом;
- високий рівень медичних послуг з широким спектром лікувальних процедур;
- наявність ліцензій та сертифікатів, що підтверджують якість послуг.

Недоліки:

- відсутність розвиненої розважальної інфраструктури, що знижує привабливість для молодших споживачів;
- суттєва зношеність основних засобів, що може впливати на якість наданих послуг;
- обмеженість додаткових побутових послуг, що знижує конкурентоспроможність.

За останні три роки спостерігається зростання середньорічної вартості основних фондів, але ефективність їх використання знижується. Прибуток від реалізації послуг скоротився, а чисельність персоналу щорічно зменшується. Водночас ефективність використання обігових коштів значно зросла, що позитивно вплинуло на фінансові показники.

Соціальний портрет відпочиваючих: сімейні люди у віці від 30 до 60 років, з вищою або середньою освітою.

Для збільшення продажів необхідно залучати молодшу аудиторію, яка наразі мало цікавиться санаторно-курортними послугами.

Таблиця 1.4 – Порівняння рівня конкурентоспроможності ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з основними конкурентами Дніпропетровської області

Основні конкуренти / пріоритетні критерії порівняння	ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»	ДП «Санаторій «Дніпровський»	ДП Санаторій «Славутич»	ТОВ Санаторій «Сонячний»
Цінова доступність	5	6	7	5
Лікувальна база	8	8	5	6
Транспортна віддаленість	5	5	4	3
Імідж установи	8	7	6	5
Наявність інноваційних програм	5	8	8	6
Зручність номерного фонду	6	8	5	8
Якість харчування	7	6	7	5
Інфраструктура	8	7	6	5

Маркетингова активність	7	7	5	8
Відношення персоналу	7	7	8	6
Сервіс	8	7	6	8
Разом	74	76	67	65

Джерело: складено автором за експертним опитуванням

Стратегічні напрями розвитку досліджуваного санаторію

1. Розширення спектру послуг – розвиток розважальної інфраструктури, включаючи дозвільні та спортивні заходи.

2. Підвищення якості послуг – модернізація основних засобів, оновлення медичного та діагностичного обладнання.

3. Маркетинг і реклама – активна промоція санаторію серед молоді, використання соціальних медіа та інших сучасних маркетингових каналів.

4. Партнерства та співпраця – розширення співпраці з туристичними фірмами, страховими компаніями, підприємствами.

Матриця порівняння ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з конкурентами наведена в таблиці 1.4, детальний опис її елементів представлений нижче:

Лікувальна база, інфраструктура, маркетингова активність, цінова доступність та інноваційні програми визначені на основі даних з офіційних сайтів санаторіїв.

Показник транспортної віддаленості визначено виходячи з відстані в кілометрах від центру міста, завантаженості та зручності транспортної розв'язки за відгуками автомобілістів.

Імідж установи, зручність номерного фонду, якість харчування, відношення персоналу та показники сервісу оцінені на основі відгуків з сайтів [17].

ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» займає стабільні позиції на ринку завдяки унікальним природним ресурсам та високоякісним медичним послугам. Однак для підтримки і підвищення конкурентоспроможності необхідно модернізувати інфраструктуру, розширити спектр послуг і активно залучати нові сегменти клієнтів.

1.3. Перспективи відкриття мотузкового парку на території санаторію

Сучасний світ стрімко змінюється, і разом з ним змінюються потреби та очікування споживачів. Санаторно-курортний сектор, як одна з важливих галузей сфери послуг, не є винятком [14, 15, 16]. У сьогоденних умовах для збереження та підвищення конкурентоспроможності санаторії повинні адаптуватися до нових викликів і пропонувати послуги, які відповідають сучасним запитам відпочиваючих [22, 25]. Одним із ключових шляхів досягнення цього є розширення спектру послуг, зокрема впровадження інноваційних розваг, таких як мотузковий парк [19]. Переваги відкриття мотузкового парку для санаторію:

1. Залучення нової аудиторії – мотузковий парк є чудовим засобом для залучення молоді, яка шукає активні та екстремальні розваги. На сьогоденній день більшість клієнтів санаторіїв складають люди середнього та старшого віку. Проте молодь залишається значною, але мало охопленою категорією. Запропонувавши послуги, які цікаві молодим людям, санаторій зможе залучити нових клієнтів і збільшити свою аудиторію.

2. Підвищення привабливості для сімейного відпочинку – мотузковий парк є привабливим не тільки для молоді, а й для сімей з дітьми. Він забезпечує активний відпочинок, який сприяє зміцненню сімейних зв'язків і створенню незабутніх вражень. Це робить санаторій привабливим для сімейних відпочиваючих, які шукають різноманітні розваги для всіх членів сім'ї.

3. Диференціація на ринку – у конкурентному середовищі важливо відрізнитися від інших гравців ринку. Відкриття мотузкового парку дозволить санаторію запропонувати унікальну послугу, яка відрізняє його від конкурентів. Це сприятиме зміцненню бренду санаторію та збільшенню його впізнаваності.

4. Підвищення рівня лояльності клієнтів – розширення спектру послуг і забезпечення високоякісного сервісу сприяє задоволенню потреб різних категорій відпочиваючих. Це, у свою чергу, підвищує рівень лояльності клієнтів, що збільшує ймовірність повторних відвідувань і рекомендацій санаторію іншим.

5. Відповідність сучасним тенденціям – сучасні тенденції свідчать про зростання популярності активного відпочинку та екстремальних розваг. Молоді люди все частіше обирають активні види відпочинку, які сприяють фізичному розвитку та адреналіновим враженням. Мотузковий парк відповідає цим тенденціям, пропонуючи відпочиваючим можливість випробувати свої фізичні здібності та подолати власні страхи [31].

Відкриття мотузкового парку на території санаторію є стратегічно важливим кроком для підвищення його конкурентоспроможності. Ця послуга дозволить залучити нових клієнтів, розширити аудиторію, підвищити рівень задоволеності та лояльності відпочиваючих. У поєднанні з існуючими високоякісними медичними послугами та унікальними природними ресурсами, мотузковий парк сприятиме створенню комплексної пропозиції для відпочиваючих, що відповідає сучасним вимогам ринку [30]. Таким чином, санаторій зможе зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити стійке зростання у майбутньому.

Проаналізуємо конкурентоспроможність ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» з точки зору перспектив відкриття мотузкового парку на території закладу:

1. Цінова доступність – санаторій «Курорт Орлівщина» має таку ж оцінку, як і «Сонячний» (5), але гіршу в порівнянні з іншими конкурентами.

Відкриття мотузкового парку може підвищити привабливість без суттєвого підвищення цін, покращуючи співвідношення ціна/якість.

2. Лікувальна база – «Курорт Орлівщина» знаходиться на одному рівні з «Дніпровським» (8) та перевершує «Славутич» і «Сонячний». Мотузковий парк додасть до розваг, що доповнить лікувальні програми, приваблюючи молодших відвідувачів та сім'ї.

3. Транспортна віддаленість – оцінка «Курорту Орлівщина» середня серед конкурентів (5). Мотузковий парк може компенсувати віддаленість, залучаючи відвідувачів додатковими активностями.

4. Імідж установи – «Курорт Орлівщина» має високий імідж (8). Нові послуги, такі як мотузковий парк, покращать імідж санаторію як інноваційного та сучасного закладу.

5. Наявність інноваційних програм – низька оцінка (5) вказує на потребу в інноваціях. Мотузковий парк підвищить оцінку за інноваційність, що важливо для конкурентоздатності.

6. Зручність номерного фонду – оцінка (6) є середньою. Впровадження нових активностей, таких як мотузковий парк, може компенсувати середню зручність номерів, залучаючи відвідувачів іншими перевагами.

7. Якість харчування – висока оцінка (7). Підвищення інфраструктури і розваг сприятиме загальному покращенню вражень від відпочинку.

8. Інфраструктура – висока оцінка (8) свідчить про хорошу інфраструктуру. Мотузковий парк стане додатковою перевагою, підвищуючи інтерес до санаторію.

9. Маркетингова активність – оцінка (7) середня. Мотузковий парк може бути використаний у маркетингових кампаніях для залучення нових клієнтів.

10. Відношення персоналу – оцінка (7) висока, але не найвища. Нові розваги покращать загальне враження, підвищуючи оцінку взаємодії з персоналом.

11. Сервіс – висока оцінка (8). Мотузковий парк буде додано до переліку послуг, покращуючи загальний сервіс.

Загальний бал ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» - 74, що трохи поступається «Дніпровському» (76), але перевищує «Славутич» (67) і «Сонячний» (65). Відкриття мотузкового парку може значно покращити позиції санаторію, особливо в категоріях інноваційних програм та інфраструктури. Це допоможе залучити більше відвідувачів, особливо молодших та сімейних груп, що підвищить завантаженість і прибутковість закладу.

Для оцінки доцільності відкриття мотузкового парку на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина», розглянемо критерії відпочиваючих за ціллю відвідування та віком рекреантів за даними 2022-2023 рр. (табл. 2.2):

1. Сімейні відпочиваючі: 2022 р. – 22% (1470 осіб), 2023 р. – 25% (1630 осіб). Частка сімейних відпочиваючих зросла на 3%. Мотузковий парк буде привабливим для сімей, особливо для тих, хто шукає активні розваги.

2. Індивідуальні відпочиваючі: 2022 р. – 32% (2138 осіб), 2023 р. – 30% (1956 осіб). Частка індивідуальних відпочиваючих трохи знизилася, але вони все одно становлять значну частину відвідувачів, які можуть бути зацікавлені в активних заняттях.

3. Медичні відпочиваючі: 2022 р. – 46% (3073 осіб), 2023 р. – 50% (3260 осіб). Медичні відпочиваючі становлять найбільшу частку відвідувачів. Хоча їх мета – лікування, додаткові розваги можуть підвищити їх загальне враження від санаторію.

4. Діти до 14 років: 2022 р. – 22% (1470 осіб), 2023 р. – 27,4% (1785 осіб). Зростання частки дітей до 14 років на 5,4% свідчить про збільшення потенційних користувачів мотузкового парку.

5. Підлітки від 14 до 18 років: 2022 р. – 4% (267 осіб), 2023 р. – 5,6% (365 осіб). Незначне збільшення частки підлітків. Ця група також є потенційними користувачами мотузкового парку.

6. Дорослі віком від 18 до 50 років: 2022 р. – 26% (1737 осіб), 2023 р. – 20% (1304 осіб). Зниження частки молодих дорослих. Хоча цей сегмент зменшився, він все ще є важливою групою для активних розваг.

7. Дорослі віком від 50 до 65 років: 2022 р. – 28% (1870 осіб), 2023 р. – 25% (1630 осіб). Незначне зниження частки цієї вікової групи. Ця група може бути менш зацікавлена в активних розвагах, але деякі можуть скористатися послугою.

8. Люди похилого віку старше 65 років: 2022 р. – 20% (1336 осіб), 2023 р. – 22% (1434 осіб). Незначне збільшення частки людей похилого віку. Ця група, ймовірно, буде найменш зацікавлена в мотузковому парку.

Відкриття мотузкового парку на території санаторію «Курорт Орлівщина» може бути перспективним, враховуючи наступні факти:

- зростання кількості сімейних відпочиваючих та дітей;
- підлітки і молоді дорослі, які є потенційними користувачами активних розваг;
- мотузковий парк може підвищити привабливість санаторію для молодших відпочиваючих, що сприятиме збільшенню продажів путівок і завантаженості номерів.

Таким чином, мотузковий парк може стати додатковим джерелом доходу і привабливим елементом для широкого кола відвідувачів санаторію.

РОЗДІЛ 2

ШЛЯХИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ САНАТОРІЮ ШЛЯХОМ СТВОРЕННЯ МОТУЗКОВОГО ПАРКУ

2.1. Організаційні аспекти відкриття мотузкового парку на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»

Мотузкові парки, канатні парки, або тайпарки (від англ. tie - мотузковий вузол) представляють собою серію штучних перешкод, об'єднаних загальною ідеєю та правилами проходження. Парки такого роду можуть бути включеними в розважальні комплекси, так і автономними; оточені природним середовищем (як правило, на деревах), або на штучних опорах, на відкритому повітрі і в закритих приміщеннях. Процес тренувань, щоб уникнути травм, повинен проходити під контролем інструкторів, чим, власне, вони і відрізняються від обладнаних ігрових майданчиків [11]. Такий відпочинок сприяє розвитку координації, дозволяє отримати дозу адреналіну та випробувати гострі відчуття у безпечних умовах.

Мотузкові комплекси за типом поділяються на: стаціонарні, що монтуються на майданчиках більш ніж на один тиждень; тимчасові – встановлювані терміном трохи більше однієї тижня; мобільні – з можливістю монтажу, демонтажу та перенесення без порушення конструкцій.

Розробники включають безліч позицій, склад яких варіюється в залежності від локації, розмірів парку, вартості проєкту. Це атракціони вільного падіння, дитячі майданчики, скеледроми, майданчики для пейнтболу, лазертага, території для проведення квестів, батутні центри, різноманітні тири [18].

Подібні комплекси в обов'язковому порядку повинні відповідати вимогам безпеки при проєктуванні, монтажі та експлуатації. Для маленьких відвідувачів обладнають нескладні траси із постійною страховкою (захисною сіткою).

Сучасний парк – це ділянка озелененої території загального користування з самостійною архітектурно-ландшафтною композицією, рекреація є основним видом дозволеного використання. Різноманітність функціонального насичення парку сьогодні важлива для задоволення запитів різних сегментів споживачів. Сьогодні, звертаючись до зарубіжного досвіду, можна відзначити яскраве розмаїття активностей, які можуть охоплювати природну сферу [11].

Втілення яких очікувань відвідувачі чекають від паркового середовища: насамперед це доступний безпечний різнобічний сервіс та відпочинок, екологічність та гармонійність композицій, інтерактив тощо. Підвищеним інтересом у багатьох відвідувачів є фізкультурно-спортивна діяльність.

Мотузковий парк – це атракціонний комплекс, який знаходиться на висоті понад два-три метри над землею. Мотузкові парки складаються з перешкод різної складності від простих, доступних людині з найменшими фізичними даними, до складних екстремальних перешкод. Кожен учасник може відчутти себе справжнім скелелазом, альпіністом або просто спритною людиною. Етапи мотузкових парків з'єднані в один логічний ланцюжок із загальними правилами проходження. Етапи поділяються на три основні групи: елементи підйому, переміщення на висоті, елементи спуску. Вони популярні серед людей будь-якої фізичної підготовки та віку [18].

Санаторії традиційно асоціюються з місцями, де люди можуть відновити своє здоров'я та знайти душевний спокій. У сучасному світі попит на активний відпочинок значно зріс, і одним з таких популярних видів активності є мотузковий парк. У цьому есе ми розглянемо доцільність створення мотузкового парку на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина», враховуючи його потенційні переваги для відвідувачів та закладу в цілому.

1. Залучення нових клієнтів – створення мотузкового парку може значно підвищити привабливість ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина»,

залучаючи нових клієнтів. Багато людей, особливо молодь та сім'ї з дітьми, шукають активні види відпочинку, які дозволяють не лише розслабитися, але й отримати нові враження. Мотузковий парк є чудовою можливістю для таких відвідувачів. Він пропонує випробування, які можуть стати справжньою пригодою, водночас зміцнюючи фізичну форму та покращуючи настрій.

2. Поліпшення здоров'я та фізичної форми. Мотузковий парк сприяє фізичній активності, яка є важливою частиною оздоровлення. Пересування по мотузковим трасам вимагає значних фізичних зусиль, які допомагають зміцнити м'язи, поліпшити координацію рухів та загальну витривалість. Це особливо корисно для тих, хто прагне поєднати відпочинок з фізичним розвитком. Активний відпочинок на свіжому повітрі також сприяє зміцненню імунної системи та загальному покращенню самопочуття.

3. Розвиток соціальних навичок – мотузковий парк може стати відмінним місцем для командоутворення та соціальних взаємодій. Проходження трас часто вимагає взаємодії між учасниками, що сприяє розвитку навичок командної роботи, комунікації та взаємопідтримки. Це може бути корисним не лише для сімей та друзів, але й для корпоративних клієнтів, які шукають способи покращити командний дух та згуртованість своїх працівників.

4. Диверсифікація послуг санаторію – додавання мотузкового парку до спектру послуг санаторію дозволить диверсифікувати пропозиції для клієнтів. Це може стати конкурентною перевагою перед іншими оздоровчими закладами, які не пропонують подібні види активного відпочинку. В результаті, санаторій може привабити більшу кількість відвідувачів, збільшуючи свій дохід та підвищуючи рівень задоволеності клієнтів [24].

5. Економічні вигоди – вартість створення мотузкового парку є відносно невеликою порівняно з потенційними економічними вигодами. Це інвестиція, яка швидко окупиться за рахунок збільшення кількості відвідувачів та розширення асортименту послуг. Крім того, мотузковий парк

може стати додатковим джерелом доходу через продаж квитків або оренду для проведення корпоративних заходів та святкувань.

Для початку проаналізуємо функціональну та рекреаційну завантаженість паркового простору ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина», визначили місце для будівництва майбутнього «Sky-парку» (рис. 2.1). Таким чином зупинили вибір для його впровадження на південній частині мінідендропарку санаторію.

Для об'єктів такого рівня потрібні сформовані насадження, що утворюють пологу зону. У ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» – це зона, що прилягає до бювету. Була проведена інвентаризація насаджень у зоні дендропарку, проведений аналіз за життєвими формами, морфобіоекологічними властивостями, сучасним станом, категорією придатності таксонів (рис. 2.2).



Рисунок 2.1 – План-схема ТОВ «Санаторію «Курорт Орлівщина»

Джерело: побудовано автором за [20]

Умовні позначення: 1 – вхід на територію санаторію, 2 – другий спальний корпус; 3 – медичний центр, номери для проживання; 4 – паркування; 5 – їдальня; 6 – на другому поверсі – ресторан; 7 – басейн; 8 - ванна-джакузі 6-місна; 9 - ванна-джакузі просто неба з потужним гідромасажем 5 метрів; 10 – дитячий ігровий майданчик; 11 – дитячий басейн з гіркою; 12 – мінідендропарк; 13 – футбольний (баскетбольний) майданчик; 14 – ресторан на березі р. Самара; 15-річний майданчик ресторану; 16 – лікувальний обладнаний пляж; 17 – рятувальний пост, пункт прокату

2.2. Технічні характеристики мотузкового парку

Мотузковий парк будують на надійних опорах. Безпека – це важливий момент планування простору атракціону, тому передбачено додаткові споруди: обмежувальні конструкції, пропускну систему, територію для навчання учасників та проходження маршрутів.

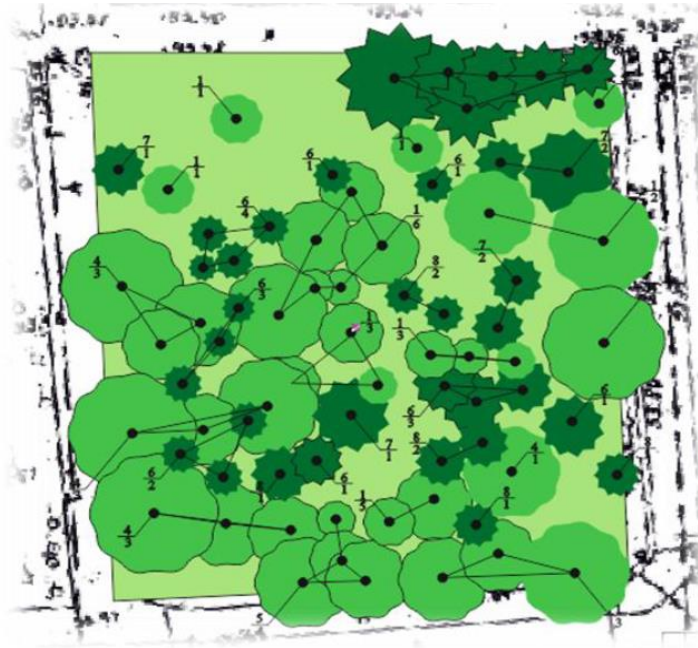


Рисунок 2.2 – План існуючих насаджень зони мінідендропарку санаторію

Джерело: побудовано автором за [20]

Перелік та кількісний склад таксонів мінідендропарку санаторію, придатних до будівництва мотузкового парку наведено в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Відомість існуючих насаджень мінідендропарку санаторію

№ з/п	Найменування виду	Кількість, од.
Листяні деревні види		
1	Береза пухнаста	27
2	Глід криваво-червоний	2
3	В'яз гладкий	3

4	Клен гостролистий	14
5	Липа дрібнолиста	3
Всього		49
Хвойні деревні види		
6	Ялина колюча	9
7	Модрина європейська	15
8	Сосна звичайна	7
Всього		32
Загальна кількість дерев		81

Джерело: розроблено автором за [20]

У санаторії будуть використовуватися дерева, до їхнього вибору пред'являються вимоги: дерева, що використовуються як опори, повинні мати потужну кореневу систему; рекомендований діаметр стовбура – від 12 см; висота – від 5 м; дерево має бути здоровим.

У концепті проекту облаштований зручний вхід на територію мотузкового парку та продумані маршрути. План мотузкового парку представлений на рис. 2.3, ескізні варіанти маршрутів представлено на рис. 2.4.



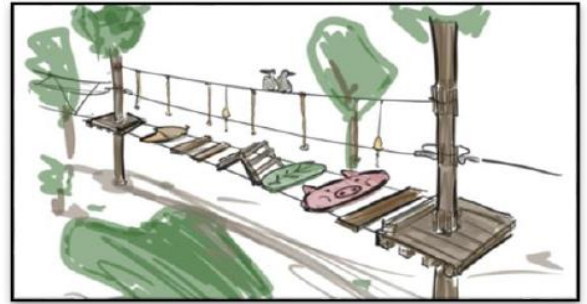
Рисунок 2.3 – План мотузкового парку санаторію

Джерело: розроблено автором

За звичай на 100% цільової аудиторії мотузкового парку приходиться 80% дітей та 20% дорослих. Виходячи з цих даних, були спроектовані траси для дітей шкільного віку, завдання підібрані середньої складності, з якими зможуть впоратися і дорослі, і діти (рис. 2.5).



а)

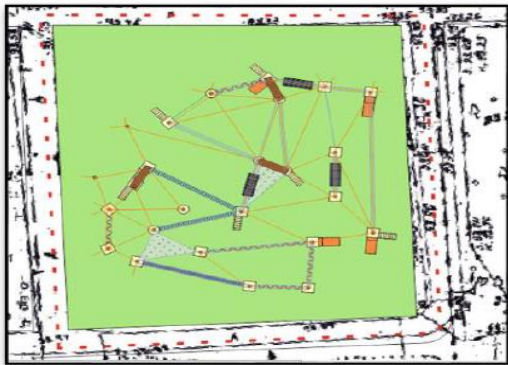


б)

Рисунок 2.4 – Ескізні рішення маршрутів мотузкового парку: а, б

Джерело: розроблено автором

Мотузковий парк буде спроектовано наступним чином: повітряний парк із двома трасами та шістьма різними за складністю та проходженням завданнями. Розроблено маршрути за рівнем складності (рис. 2.6, 2.7), пункти із завданнями показані на рис. 2.8.



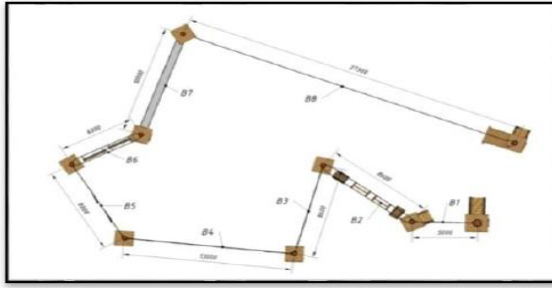
а)



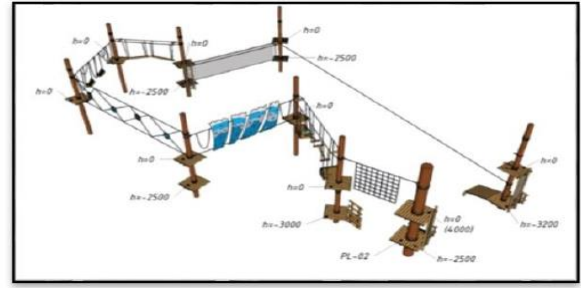
б)

Рисунок 2.5 – Траси мотузкового парку: а – схема; б – 3D візуалізація

Джерело: розроблено автором



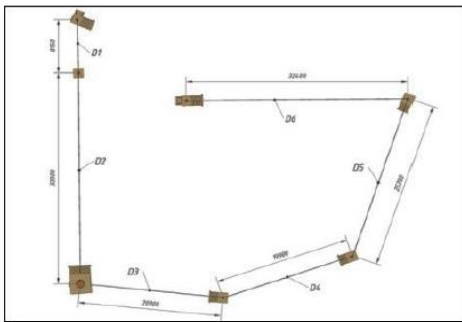
а)



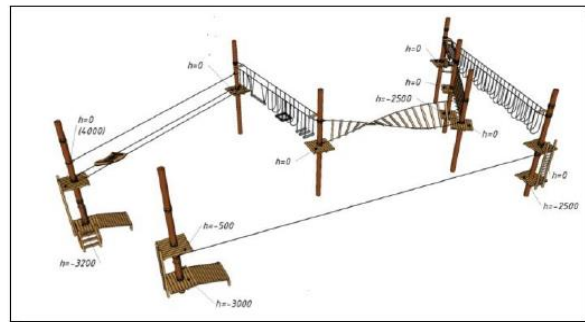
б)

Рисунок 2.6 – Схеми маршрутів за складністю: а – план; б - 3D візуалізація

Джерело: розроблено автором



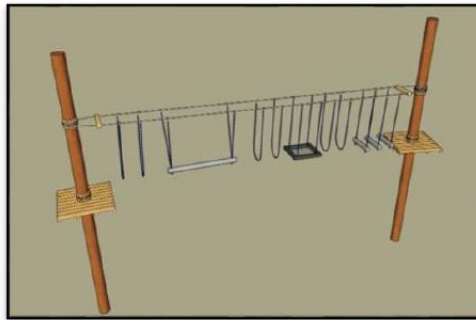
а)



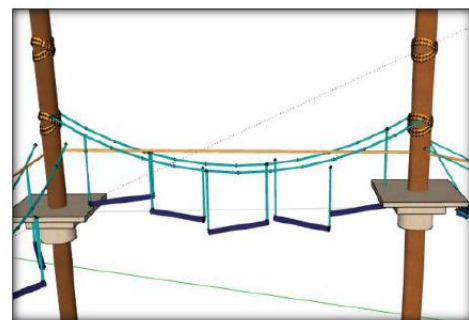
б)

Рисунок 2.7 – Схема траси 2 за складністю: а – план; б - 3D візуалізація

Джерело: розроблено автором



а



б

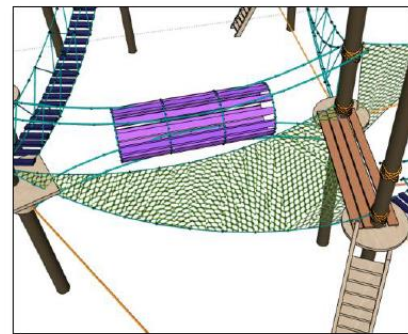
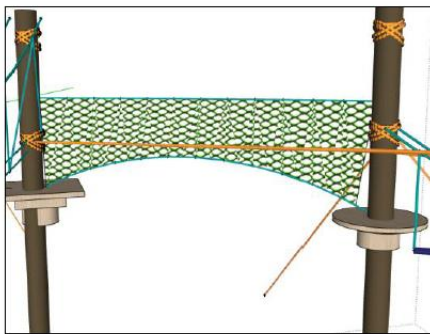


Рисунок 2.8 – Схеми завдань: а, б, в, г – завдання. 3D візуалізація

Джерело: розроблено автором

Створення мотузкового парку на території ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» є доцільним кроком, що принесе численні переваги як для відвідувачів, так і для самого закладу. Це сприятиме залученню нових клієнтів, покращенню здоров'я та фізичної форми відвідувачів, розвитку соціальних навичок, диверсифікації послуг санаторію та збільшенню економічних вигід. Мотузковий парк стане сучасним та привабливим доповненням до традиційних методів оздоровлення, підвищуючи загальну привабливість санаторію.

2.3. Обґрунтування економічної ефективності відкриття мотузкового парку на території санаторію

Мотузковий парк санаторію буде надавати кілька видів послуг:

- проходження маршруту для дітей віком від 4 років;
- маршрут для відвідувачів, зріст яких перевищує 140 см, вага – до 110 кг;
- маршрут для дорослих, зріст яких понад 160 см, а вага – до 140 кг;
- проходження маршруту будь-якої складності групою до 5 осіб;
- продаж абонементів на місяць для постійних відвідувачів;
- організація дитячих свят та корпоративів на території мотузкового парку.

Вартість дитячого квитка буде в межах 120-150 грн за 60 хвилин і залежить від часу відвідування. У вечірні години та у вихідні дні, коли спостерігається наплив відпочиваючих – ціна вища. Вартість квитка для дорослих – 180-250 грн за 60 хвилин, залежно від вагової категорії та часу відвідування.

Ціни на абонементи встановлюють у межах від 1000 до 2000 грн. У цьому випадку вартість атракціону залежить від кількості відвідувань та віку клієнта, а також рівня складності обраного маршруту.

Проведення дитячого свята на території мотузкового парку обійдеться відпочиваючим у 2000-3000 грн за годину перебування, а корпоративна вечірка - 3000-4000 грн за годину.

Перш ніж розпочати реалізацію проєкту, проводять ретельний аналіз ринку. Необхідно скласти портрет цільової аудиторії та оцінити потенціал розвитку бізнесу у санаторно-курортному комплексі. Цільова аудиторія мотузкового парку в санаторно-курортному комплексі є досить широкою і різноманітною. Розглянемо основні групи відвідувачів, які можуть бути зацікавлені в цьому виді активного відпочинку.

1. Сім'ї з дітьми. Особливості:

- батьки шукають активні та безпечні розваги для своїх дітей;
- прагнення провести час разом та зміцнити сімейні зв'язки;
- бажання надати дітям можливість розвитку фізичних та соціальних навичок.

Переваги мотузкового парку:

- безпечні маршрути з різними рівнями складності для дітей різного віку;
- можливість активного відпочинку для всієї сім'ї;
- зона для відпочинку та спілкування.

2. Молодь та підлітки. Особливості:

- прагнення до нових вражень та випробувань;
- пошук активного відпочинку та адреналіну;
- соціальна взаємодія та проведення часу з друзями.

Переваги мотузкового парку:

- траси з високим рівнем складності та екстримальні елементи;
- можливість організації змагань та групових активностей;
- соціальні події та спеціальні заходи для молоді.

3. Спортивні групи та клуби. Особливості:

- потреба в регулярних фізичних тренуваннях та випробуваннях;
- прагнення до розвитку командних навичок та стратегії;

- пошук нових місць для проведення тренувань та зборів.

Переваги мотузкового парку:

- спеціально розроблені маршрути для фізичних тренувань;
- можливість організації тренувальних зборів;
- підвищення витривалості та покращення фізичної форми учасників.

4. Корпоративні клієнти. Особливості:

- потреба в розвитку командної роботи та лідерських навичок;
- пошук оригінальних місць для корпоративних заходів та тимбілдіingu;
- бажання підвищити мотивацію та ефективність працівників.

Переваги мотузкового парку:

- програми тимбілдіingu та тренінгів з розвитку командних навичок;
- індивідуальний підхід до організації корпоративних заходів;
- можливість проведення семінарів та тренінгів на природі.

5. Туристи та відпочиваючі санаторію. Особливості:

- пошук нових вражень та активного відпочинку під час оздоровлення;
- бажання урізноманітнити відпочинок і провести час на свіжому

повітрі;

- інтерес до активних розваг та можливостей для рухової активності.

Переваги мотузкового парку:

- доступність як частина пакету послуг санаторію;
- можливість поєднати оздоровчі процедури з активним відпочинком;

Різноманітні програми для відпочиваючих різного віку.

6. Шкільні та молодіжні групи. Особливості:

- потреба в організації безпечного та активного відпочинку для дітей та

підлітків;

- освітні та виховні цілі, спрямовані на розвиток фізичних і соціальних

навичок;

- проведення екскурсій та організованих заходів.

Переваги мотузкового парку:

- навчальні програми та інтерактивні заняття;

- організація шкільних екскурсій та літніх таборів;
- безпечне та контрольоване середовище для активного відпочинку.

Мотузковий парк у ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» має потенціал залучити широку аудиторію, включаючи сім'ї з дітьми, молодь, спортивні групи, корпоративних клієнтів, туристів та відпочиваючих, а також шкільні та молодіжні групи. Кожна з цих груп має свої специфічні потреби та інтереси, які можна задовольнити через різноманітні програми та послуги мотузкового парку. Це не лише сприятиме підвищенню відвідуваності санаторію, але й зміцнить його репутацію як місця, що пропонує сучасні та активні форми відпочинку та оздоровлення.

Оцінюючи рівень конкуренції, слід враховувати як нинішній стан речей. Завжди є ризик, що після відкриття канатного містечка у Новомосковському районі з'явиться другий подібний атракціон. У зв'язку з цим доведеться розробляти нові стратегії залучення клієнтів, щоб мати конкурентоспроможний рівень [1].

Конкурентні переваги, які допоможуть розвивати проєкт:

- високий рівень безпеки;
- зручне розташування парку (системно працює громадський транспорт);
- декілька варіантів маршрутів різної складності;
- доступні ціни;
- надання знижок для багатодітних сімей, дітей учасника бойових дій та внутрішньо переміщених осіб [23].

Мотузковий парк буде працювати 7 місяців на рік з квітня по жовтень. Визначимо очікуваний дохід протягом року (табл. 2.2).

Проєктування та зведення мотузкового парку слід довірити компанії, яка займається такою діяльністю багато років, наприклад, Харківському заводу «Спортінвентар» [21]. Професіонали виготовлять мотузковий парк під ключ з урахуванням європейських стандартів. Ще одна перевага співпраці з

такими компаніями – річна гарантія на атракціон та безкоштовне обслуговування міста протягом гарантійного періоду.

Вартість обладнання мотузкового парку відрізняється в залежності від кількості маршрутів та набору елементів і варіюється в межах 200000-400000 грн (за прайсом ТОВ «Спортінвентар») [21]. У цю суму включено витрати на купівлю страхових систем та спорядження.

Таблиця 2.2 – Очікуваний дохід від діяльності мотузкового парку на території санаторію

Вид послуг	Вартість, грн	Кількість клієнтів за місяць, осіб	Кількість клієнтів протягом року	Річний дохід парку (7 місяців), грн
Маршрут для дітей віком від 4 років	100	100	700	70000
Маршрут для відвідувачів, зріст яких перевищує 140 см, вага – до 110 кг	120	100	700	84000
Маршрут для дорослих, зріст яких понад 160 см, а вага – до 140 кг	200	100	700	140000
Маршрут будь-якої складності групою до 5 осіб	500	30	210	105000
Абонементи на місяць для постійних відвідувачів	2000	20	140	280000
Організація дитячих свят та корпоративів на території мотузкового парку	3000	20	140	420000
Всього				1099000

Джерело: розраховано автором

Штат співробітників мотузкового парку формується з працюючих позмінно 2-х адміністраторів та 3-х інструкторів. До обов'язків адміністраторів входить зустріч клієнтів, забезпечення порядку на майданчику та проведення розрахунків.

Вимоги до адміністраторів:

- вік – 25–40 років;
- відсутність шкідливих звичок;
- комунікабельність;
- амбітність;
- відповідальність.

На посаду інструктора підійдуть чоловіки з міцною статурою віком 25–40 років із досвідом роботи у сфері спортивного туризму без шкідливих звичок. Бажано вміння надавати першу медичну допомогу, інші вимоги – уміння спілкуватися з людьми, ввічливість.

Заробітна плата персоналу: адміністратор – 12000; інструктор – 15000 грн.

Таблиця 2.3 – Персонал мотузкового парку

Найменування групи співробітників	Кількість робітників	Місячний оклад, грн.	Річна заробітна плата (7 робочих місяців), грн.
Адміністратор	2	12000	168000
Інструктор	2	15000	210000
Податки на заробітну плату			83160
Всього з нарахуваннями			461160

Джерело: розраховано автором

Нижче (табл. 2.4) наведено детальний аналіз інвестиційних витрат, необхідних для реалізації цього проекту. Інвестиційні витрати на відкриття

мотузкового парку в санаторії варіюються за місяць в межах 100000 грн, залежно від масштабів проєкту та вибраного обладнання. Ці вкладення включають витрати на закупівлю обладнання, будівельні та монтажні роботи, а також додаткові витрати на проєктування, сертифікацію, рекламу та навчання персоналу.

Таблиця 2.4 – Інвестиційні витрати на створення мотузкового парку

Найменування інвестиційних витрат	Вартість, грн.
Розробка проєкту парку, інженерні розрахунки	10000
Обладнання мотузкового парку (маршрути, елементи, кріплення)	250000
Страхові системи та спорядження (каска, ремені безпеки, карабіни тощо)	500000
Розчищення території, вирівнювання ґрунту	10000
Монтаж обладнання	10000
Ліцензії, сертифікація обладнання	10000
Страхування об'єкта та відповідальності	10000
Всього	800000

Джерело: розраховано автором

Враховуючи потенційну привабливість мотузкового парку для різних категорій відвідувачів санаторію, ці інвестиції можуть швидко окупитися через збільшення кількості клієнтів та диверсифікацію послуг.

Крім того, активний відпочинок, який пропонує мотузковий парк, сприятиме поліпшенню загального враження від відпочинку у санаторії та зміцненню його репутації на ринку оздоровчих послуг.

Далі виконаємо розрахунок одноразових та поточних витрат (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Розрахунок одноразових та поточних витрат, тис.грн.

№ з/п	Найменування статті витрат	Вартість		
		За місяць, грн	Одноразова закупівля, грн	Разом витрати на рік (7 робочих місяців), грн
1	Купівля основних фондів		800	
2	Амортизаційні відрахування розраховуємо за прямолінійним методом на п'ятирічний період (800/5 років/12 місяців)	13,3		93,3
3	Закупівля інструментів, запасних частин, комплектуючих, малоцінних та швидкозношуваних предметів, спортивного інвентарю	2,0		14,0
4	Реклама	5,0		35,0
5	Зарплата персоналу	54,0		378,0
6	Податок на заробітну плату (22,5% від п.5)	11,9		83,2
7	Загальноадміністративні витрати (5% від основних витрат)	4,3		30,2
8	Непередбачені витрати 1% від перерахованих вище статей собівартості (1% від загальних витрат)	0,9		6,3
	Разом	91,4	800	640,0

Джерело: розраховано автором

Визначимо основні фінансові показники та зведемо їх в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Основні фінансові показники першого року діяльності мотузкового парку

Показник	Значення
Річний валовий дохід, грн	1099000
Річні сукупні витрати, грн	640000
Прибуток до оподаткування (п.1-п.2), грн	459000
Чистий прибуток (п.3-18% податок на прибуток), грн	376380
Рентабельність, %	59
Інвестиційні витрати, грн	800000
Термін окупності інвестицій, років	2

Джерело: розраховано автором

Аналіз фінансових показників інвестиційного проєкту з відкриття мотузкового парку у санаторії дозволяє зробити наступні висновки щодо його ефективності:

1. Річний валовий дохід - 1099000 грн – цей показник демонструє потенційний дохід, який мотузковий парк може генерувати за рік. Це свідчить про значний попит на такі розважальні послуги у відвідувачів санаторію.

2. Річні сукупні витрати - 640000 грн – це сукупні витрати, пов'язані з експлуатацією та обслуговуванням мотузкового парку, включаючи зарплати персоналу, амортизацію обладнання, витрати на обслуговування та інші операційні витрати.

3. Прибуток до оподаткування - 459000 грн – цей показник свідчить про прибуток, який генерує проєкт до вирахування податків. Висока сума прибутку до оподаткування демонструє значний потенціал доходності проєкту.

4. Чистий прибуток - 376380 грн – чистий прибуток показує реальний фінансовий результат проєкту після сплати всіх податків. Він є ключовим показником для оцінки фінансової ефективності проєкту.

5. Рентабельність - 59% є досить високою, що вказує на ефективність використання вкладених коштів. Високий рівень рентабельності означає, що

інвестиції в мотузковий парк забезпечують значний прибуток у відношенні до витрат.

6. Інвестиційні витрати - 800000 грн – це початкові витрати на створення мотузкового парку, включаючи вартість обладнання, будівельні роботи, встановлення та запуск парку. Важливо оцінити ці витрати у контексті їх окупності.

7. Термін окупності інвестицій становить приблизно два роки, що є дуже коротким періодом для таких проєктів. Це означає, що вкладені кошти повернуться досить швидко, що робить проєкт привабливим для інвесторів.

Проєкт демонструє високий рівень фінансової ефективності з рентабельністю 59%. Це свідчить про ефективне управління витратами та значний потенціал прибутковості.

Термін окупності інвестицій становить лише два роки, що є коротким періодом для таких інвестиційних проєктів. Це робить проєкт фінансово привабливим.

Чистий прибуток після сплати податків становить 376380 грн на рік, що забезпечує стабільний грошовий потік і підтверджує фінансову життєздатність проєкту.

Висока рентабельність і швидка окупність роблять проєкт привабливим для інвестицій, оскільки він забезпечує значний дохід за короткий період [9, 10].

Загалом, інвестиційний проєкт з відкриття мотузкового парку в санаторії є економічно доцільним і перспективним. Він обіцяє високий рівень доходності, швидке повернення інвестицій та стійкий прибуток у майбутньому.

Ефективність проєкту з відкриття мотузкового парку у санаторії буде проявлятися не лише у фінансових показниках, це знайде своє відображення у покращенні репутації та конкурентоспроможності закладу:

1. Привернення більшої кількості відвідувачів – відкриття мотузкового парку у санаторії не тільки підвищить фінансові показники, але й сприятиме

збільшенню кількості відвідувачів. Мотузковий парк є сучасною розвагою, яка приваблює різні вікові групи, включаючи сім'ї з дітьми, молодь та корпоративні групи.

2. Підвищення конкурентоспроможності – наявність мотузкового парку підвищить конкурентоспроможність санаторію на ринку оздоровчих послуг. Потенційні клієнти надаватимуть перевагу закладам, які пропонують різноманітні розваги та активний відпочинок.

3. Додаткові джерела доходу – мотузковий парк стане додатковим джерелом доходу для санаторію. Річний валовий дохід від діяльності парку оцінюється у 1 099 000 грн, що суттєво збільшить загальні доходи санаторію. Це дозволить знизити залежність від основних послуг та забезпечить фінансову стійкість.

4. Позитивний вплив на репутацію санаторію – інвестування в сучасні розваги, такі як мотузковий парк, покращить імідж санаторію та підвищить його репутацію серед клієнтів. Це сприятиме залученню нових клієнтів та утриманню постійних, що позитивно вплине на загальний обсяг продажів та дохід.

6. Збільшення тривалості перебування клієнтів – наявність додаткових розваг, таких як мотузковий парк, збільшить тривалість перебування клієнтів у санаторії. Відвідувачі будуть зацікавлені залишатися довше, щоб скористатися всіма послугами та розвагами, що надаються санаторієм, що призведе до зростання доходів від проживання та супутніх послуг.

Проєкт з відкриття мотузкового парку у санаторії є економічно доцільним та перспективним. Він не тільки забезпечить високий рівень доходності та швидке повернення інвестицій, але й сприятиме підвищенню конкурентоспроможності санаторію, залученню більшої кількості відвідувачів та покращенню його репутації. Додаткові розваги, такі як мотузковий парк, зроблять санаторій привабливішим для різних категорій клієнтів, що позитивно вплине на загальний обсяг продажів та фінансову стійкість закладу.

Але кожен проєкт має свої ризики. Оцінка їх основних ризиків за імовірність виникнення і масштаб наслідків (табл. 3.7), два з них малоімовірні.

Для будь-якого ризику повинні бути готові заходи щодо його попередження або запобігання. Найбільш непередбачуваним і актуальним є ризик, пов'язаний з погодними умовами, оскільки мотузковий парк носить сезонний характер. Саме в цьому випадку працездатність парку повною мірою залежить від погоди.

Таблиця 2.7 – Матриця ризиків відкриття мотузкового парку на території ТОВ «Санаторій «Курорт «Орлівщина»

Перелік ризиків	Вірогідність	Масштаб
Низький потік клієнтів, нерентабельність	низька	високий
Зрив, отримання травми клієнтом	низька	високий
Значне падіння продажів внаслідок непогоди	максимальна	високий
Підвищення термінів будівництва мотузкового парку	низька	низький
Зростання кількості конкурентів	максимальна	середній

Джерело: заплановано автором

Заходи в рамках управління ризиками проєкту:

- активна робота з формування попиту за допомогою маркетингових інструментів, збільшення лояльності клієнтів;
- дотримання норм техніки безпеки, використання сертифікованого обладнання та його своєчасне оновлення, укладання договору зі страховою компанією, включення страхової частини в ціну квитка;
- збільшення часу роботи в сонячні дні осені та весни, перенесення заходів;
- користування послугами досвідної компанії, договір з фіксованим терміном проєктування та завершення будівництва;

– використання конкурентних переваг, розгляд можливості збільшення трас або додавання нових етапів, використання програм лояльності.

Соціальна значущість проєкту є великою як для досліджуваного санаторію, так і для рекреантів. Насамперед ще один упорядкований парк, по-друге, для рекреантів на одну зону відпочинку більше. Конкуренції у подібному виді діяльності у Новомосковському районі немає, тому що в найближчих базах відпочинку такий атракціон відсутній. Завдяки цьому його актуальність висока. Відкриття мотузкового парку є економічно вигідним проєктом, що підтверджують здійснені розрахунки. При заданих обсягах завантаження мотузковий парк вийде на окупність через 2 роки після старту проєкту.

Соціально-економічна значимість відкриття мотузкового парку для рекреантів санаторію:

1. Підвищення якості відпочинку та задоволення рекреантів:

- різноманіття розваг – відкриття мотузкового парку на території санаторію забезпечує додаткові можливості для активного відпочинку та розваг, що підвищує загальне задоволення від перебування в санаторії;

- здоровий спосіб життя – мотузковий парк сприяє фізичній активності відпочивальників, що позитивно впливає на їхнє фізичне та психічне здоров'я;

- сімейний відпочинок – парк є привабливим місцем для сімей з дітьми, пропонуючи спільні активності, що сприяють зміцненню сімейних зв'язків.

2. Розширення спектра послуг:

- конкурентна перевага – нові розважальні можливості підвищують конкурентоспроможність санаторію, залучаючи більше відвідувачів і збільшуючи їх тривалість перебування;

- збільшення потоку клієнтів – рекреанти, які шукають активний відпочинок, будуть більш схильні обирати санаторій з мотузковим парком, що збільшує загальну кількість відвідувачів.

3. Психологічні та емоційні вигоди:

- зниження стресу – активності в мотузковому парку сприяють зниженню рівня стресу та покращенню настрою рекреантів, надаючи можливість для релаксації та відновлення;

- соціальна взаємодія – парк створює можливості для нових знайомств та спілкування серед відвідувачів, що сприяє соціальній взаємодії та формуванню спільноти.

Соціально-економічна значимість для громади села Орлівщина

1. Економічний розвиток:

- створення робочих місць – відкриття парку потребує додаткового персоналу для обслуговування, що створює нові робочі місця для місцевих жителів;

- збільшення доходів – збільшення кількості відвідувачів санаторію підвищує доходи місцевих підприємців, які надають різноманітні послуги, такі як харчування та торгівля.

2. Соціальні вигоди – підвищення якості життя – новий об'єкт для відпочинку та розваг підвищує загальний рівень життя місцевих жителів, надаючи їм нові можливості для активного проведення часу.

3. Збільшення туристичної привабливості:

- розвиток туризму – новий об'єкт робить село Орлівщина більш привабливим для туристів, що сприяє розвитку туристичної індустрії в регіоні;

- брендинг та імідж – мотузковий парк сприяє формуванню позитивного іміджу села, що може стати частиною його бренду як туристичного напрямку [27, 28, 29].

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами кваліфікаційної роботи бакалавра сформовано наступні висновки:

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

2. Для збільшення продажів путівок та підвищення заповненості номерів санаторію необхідно залучати молодішу аудиторію, яка поки що менше зацікавлена у санаторно-курортних послугах. Очевидно, що лише комплексний підхід може допомогти досягти високої ефективності терапії та повністю задовольнити потреби клієнтів. Це, в свою чергу, забезпечить високу лояльність клієнтів, що виражатиметься у повторних покупках, та, як результат, сприятиме досягненню високого середньорічного завантаження, підвищенню середнього чека та підсиленню бренду санаторію.

3. Прибуток від реалізації послуг скорочується на 17% у 2022 році, що призводить до зниження чистого прибутку підприємства, а у 2023 р. зростає на 89% у порівнянні з попереднім періодом. Загальна рентабельність має додатне значення у 2023 році, що підкреслює необхідність подальшого пошуку можливостей для збільшення продажів послуг та фінансового результату. Хоча підприємство є прибутковим, ефективність його роботи в динаміці знижується за останні 2 роки. Витрати на підготовлені послуги постійно зростають протягом років, особливо відзначається це у 2023 році.

4. ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина» достатньо конкурентоспроможний і застосовує стратегію лідерства – це конкурент з великою часткою ринку, який обирає поведінку, не погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами. Конкурентні переваги та недоліки: переваги (унікальні природні джерела мінеральної води; екологічно чиста територія; високий рівень медичних послуг з широким спектром лікувальних

процедур; наявність ліцензій та сертифікатів, що підтверджують якість послуг); недоліки (відсутність розвиненої розважальної інфраструктури, що знижує привабливість для молодших споживачів; суттєва зношеність основних засобів; обмеженість додаткових послуг, що знижує конкурентоспроможність).

5. Відкриття мотузкового парку на території санаторію є стратегічно важливим кроком для підвищення його конкурентоспроможності. Ця послуга дозволить залучити нових клієнтів, розширити аудиторію, підвищити рівень задоволеності та лояльності відпочиваючих. У поєднанні з існуючими високоякісними медичними послугами та унікальними природними ресурсами, мотузковий парк сприятиме створенню комплексної пропозиції для відпочиваючих, що відповідає сучасним вимогам ринку, санаторій зможе зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити стійке зростання.

6. Відкриття мотузкового парку на території санаторію «Курорт Орлівщина» може бути перспективним, враховуючи наступні факти: зростання кількості сімейних відпочиваючих та дітей; підлітки і молоді дорослі, які є потенційними користувачами активних розваг; мотузковий парк може підвищити привабливість санаторію для молодших відпочиваючих, що сприятиме збільшенню продажів.

7. Інвестиційний проєкт з відкриття мотузкового парку в санаторії є економічно доцільним і перспективним. Він обіцяє високий рівень доходності, швидке повернення інвестицій та стійкий прибуток у майбутньому. Термін окупності інвестицій становить лише два роки, що є коротким періодом для таких інвестиційних проєктів. Чистий прибуток після сплати податків становить 376380 грн на рік, що забезпечує стабільний грошовий потік і підтверджує фінансову життєздатність проєкту. Ефективність проєкту з відкриття мотузкового парку у санаторії буде проявлятися не лише у фінансових показниках, це найде своє відображення у покращенні репутації та конкурентоспроможності закладу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бізнес-план мотузкового парку та окупність. URL: <https://rop-park.com/biznes-plan-motuzkovoho-parku/>
2. Бурулько Н. М. Сучасний стан та перспективи розвитку санаторно-курортного комплексу України. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. Вип. 8 (215). С. 10-15.
3. Безугла, Л.С. Соціально-економічний та соціально-культурний ефект від розвитку підприємств екотуризму. Інноваційно-інформаційні процеси у маркетингу : колективна монографія / за ред. Л.М. Савчук, М.О. Багорка. Дніпро : Журфонд. 2019. С. 217-226.
4. Гаврилко Г. Методи вимірювання інвестиційної привабливості санаторно-курортної сфери. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2013. Випуск 50. С. 72-79.
5. Гальків Л. І., Кулиняк І. Я., Гербут М. В. Санаторно-курортна діяльність: ринок послуг санаторіїв у регіонах України. *Вісник Львівського політехнічного національного університету*. 2020. №3. С. 18-26. URL: <http://surl.li/hjурс>.
6. Гладкий О. В. Розвиток індустрії туризму та гостинності в санаторно-оздоровчих закладах України (на прикладі санаторію «Авангард»). *Індустрія туризму та гостинності: досвід, проблеми, перспективи. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції*. Суми: ФОП Цьома С. П., 2020. С. 15–19.
7. Герасименко Т.В., Олійник А.І., Дідусь А.Ю. Стратегічні пріоритети розвитку санаторно-курортної сфери України. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 58. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/58>.
8. Гуменюк В. В. Державне регулювання курортно-рекреаційної сфери: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 372 с.
9. Гуменюк В.В. Кредитування підприємств курортно-рекреаційної сфери. *Фінансовий простір*. 2015. № 3. С. 248–253. URL: <http://fp.cibs.ck.ua>.

10. Гуменюк В.В. Інвестиційне проектування розвитку курортної справи. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 7. С. 33–38.
11. Етапи мотузкового парку. URL: <https://rope-park.com/etapi-motuzkovogo-parku/>
12. Заболотько В.М. Діяльність санаторіїв обласного та міського підпорядкування, що перебувають у сфері управління Міністерства охорони здоров'я України у 2020 році. ДЗ «Центр медичної статистики МОЗ України». К., 2020. 12 с.
13. Діденко К.Д. Медичний туризм в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 16 Ч. 4. С. 101–105.
14. Коваленко Н.М. Прогнозування розвитку санаторно-курортної діяльності в Україні. *Схід*. 2019. № 8. С. 25–29.
15. Кошарний В.О. Загальна характеристика поняття «туристична інфраструктура». *Молодий вчений*. 2016. № 4(31). С. 96–99.
16. Мазаракі А. А. Санаторно-курортні та оздоровчі підприємства: структурні параметри розвитку. *Економіка розвитку*. 2018. № 3. С. 51–55.
17. Мендела І. Я. Особливості стратегічного розвитку підприємств санаторно-курортної справи. *Карпатський край*. 2012. №. 2. С. 86-89.
18. Мотузковий парк. Виготовлення та монтаж. URL: <https://parkropa.com/our-works-ua/rope-parks/>
19. Музиченко-Козловська О.В. Розвиток туристичної інфраструктури – визначальний чинник туристичної привабливості території. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2016. № 714. С. 229–237.
20. Офіційний сайт ТОВ «Санаторій «Курорт Орлівщина». URL: <https://spa-kurort.com.ua>.
21. Офіційний сайт ТОВ «Спортінвентар». URL: <https://sport-inventory.com.ua/uk/sportivne-budivnitstvo/budivnitstvo-motuzkovikh-parkiv>.

22. Охота В. І. Інвестиційно-інноваційний потенціал санаторно-курортного туризму. *Інноваційна економіка*. 2016. 3-4. С.84–88.
23. Регіональний туристичний продукт: проектний підхід до забезпечення конкурентоспроможності / За заг. ред. М.М. Іжі, К.Д. Бабова, Т.М. Безверхнюк. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2016. 626 с.
24. Семенов В. Ф. Фактори конкурентоспроможності курортно-рекреаційних підприємств на ринку послуг. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : зб. наук. праць*. 2015. Вип. 1 (28). С. 102-105.
25. Скрипченко І.Т. Інноваційні технології в туризмі: навчальний посібник. Дніпро: Журфонд. 2021. 137с.
26. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 р. № 168-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80#Text>.
27. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія. К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 420 с.
28. Туризм і місто: аналіз проблем, тенденцій та моделювання розвитку: монографія / за заг. ред. І. М. Писаревського; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ. 2012. 209 с.
29. Туристські дестинації (теорія управління, бренд) : монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.Г. Бойко, Г.І. Михайліченко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 347 с.
30. У Кам'янському анонсували відкриття мотузкового парку: деталі. URL: <https://www.5692.com.ua/news/3591900/u-kamanskomu-anonsuvali-vidkritta-motuzkovogo-parku-detali>
31. Герасименко Т. В., Вольфович Е. Ю. Диверсифікація туристичного продукту санаторно-курортного закладу. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, облік, управління та право: стратегічні пріоритети розвитку в умовах глобалізації», Ізмаїл, 1 черв. 2024 р. Ізмаїл: ЦФЕНД. 2024. С. 21-22.