

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)

здобувача вищої освіти **Зикової Анастасії Андріївни**

(ПІБ)

академічної групи **242-21з-1**

(шифр)

спеціальності **242 Туризм**

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою **«Туризм»**

(офіційна назва)

на тему **«Розвиток туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області»**

(назва за наказом ректора)

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

Дніпро
2025

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри туризму та
економіки підприємства
(повна назва)

Л.С. БЕЗУГЛА
(підпис) (ініціали, прізвище)

«07» квітня 2025 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра
(бакалавра, магістра)

здобувача вищої освіти Зикової А.А. академічної групи 242-21з-1
(прізвище та ініціали) (шифр)

спеціальності 242 Туризм
(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Туризм»
(офіційна назва)

на тему «Розвиток туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від _____ № _____

Розділ	Зміст	Термін виконання
Аналітичний	Сучасний стан діяльності туристичного підприємства в процесі використання туристично-рекреаційного потенціалу дніпропетровської області	20.04.2025 р.
Проектний	Туристична інфраструктура та перспективи розвитку рекреаційного потенціалу дніпропетровської області	29.05.2025 р.
Оформлення кваліфікаційної роботи бакалавра		06.06.2025 р.

Завдання видано _____
(підпис керівника)

Л.А. Бондаренко
(ініціали, прізвище)

Дата видачі 07.04.2025 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 09.06.2025 р.

Прийнято до виконання _____

(підпис здобувача вищої освіти)

А.А. Зикова
(ініціали, прізвище)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ТУРИЗМУ В ДНІПРОПЕТРОВ- СЬКІЙ ОБЛАСТІ	8
1.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна.	8
1.2. PEST- та SWOT-аналіз діяльності ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна.	19
РОЗДІЛ 2 ТУРИСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДНІПРОПЕТРОВСЬ- КОЇ ОБЛАСТІ	31
2.1. Авторські пропозиції щодо перспектив розвитку рекреаційного туризму в Дніпропетровській області.	31
2.2. Створення глемпінгу як інноваційної форми використання туристично- рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області.	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58

ВСТУП

Актуальність теми. Туристично-рекреаційний потенціал Дніпропетровської області обумовлений необхідністю переосмислення функціональної ролі регіону в контексті сучасних тенденцій розвитку внутрішнього туризму України. Попри те, що область традиційно асоціюється переважно з індустріальним розвитком і вважається екологічно несприятливою територією, вона володіє низкою недооцінених ресурсів природного, історико-культурного та ландшафтного характеру, що можуть бути інтегровані в привабливий туристичний продукт.

Формування позитивного туристичного іміджу Дніпропетровщини дозволить змінити усталене уявлення про регіон як суто промислової території. Саме через ґрунтовне, комплексне вивчення наявних рекреаційних ресурсів можливо забезпечити розвиток нових форматів туризму – екологічного, етнографічного, сільського, подієвого, водного та індустріального, що сприятиме розширенню туристичної пропозиції регіону.

Усебічне дослідження туристично-рекреаційного потенціалу сприятиме: ідентифікації унікальних ресурсів, які можуть бути основою для створення інноваційних туристичних продуктів, стимулюванню підприємницької активності, активізації місцевого самоврядування у сфері стратегічного планування дестинаційного розвитку та подоланню стереотипного сприйняття області на національному рівні.

Дніпропетровська область володіє значним туристично-рекреаційним потенціалом, який формується завдяки поєднанню низки природних, культурних та етнографічних чинників. Географічне розташування регіону на межі зони змішаних лісів і степу створює сприятливі кліматичні умови для розвитку різних форм туризму. Унікальні водні ресурси, зокрема річка Дніпро, численні озера та заплавні території, відкривають широкі можливості для екологічного, водного та спортивно-оздоровчого туризму.

Культурно-історична спадщина регіону включає об'єкти археології, історичної урбаністики, сакральної архітектури, а також меморіальні комплекси, що становлять інтерес як для вітчизняних, так і для іноземних туристів. Високий етнографічно-культурний потенціал, представлений збереженими народними промислами, ремеслами та місцевими традиціями, дозволяє формувати автентичні туристичні продукти й маршрути.

Проблематика розвитку туристичної сфери у регіональному контексті широко висвітлюється у працях провідних українських науковців, зокрема В. Брич, В. Величко, В. Герасименко, М. Кляп, О. Любіцева, М. Мальська, К. Поливач, Г. Скляр, В. Шкарупа.

Щодо безпосередньо туристичної індустрії Дніпропетровської області, її розвиток у різні історичні періоди був предметом наукового аналізу в дослідженнях наступних представників: О. Є. Афанасьєва, Л. І. Зеленська, В. Є. Редька, В. А. Сливенко. Нормативно-правова база представлена в роботах Ф. Горецької, В. Гостюка, О. Дьордяка, І. Жук, Є. Козловського, Т. Любонько, М. Семенова.

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

Метою дослідження є комплексна оцінка туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області, виявлення сучасного стану використання природних, історико-культурних та інфраструктурних ресурсів регіону, а також розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління туристичною діяльністю та формування конкурентоспроможного туристичного продукту.

Досягнення мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- провести загальну організаційно-економічну характеристику діяльності ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна;

- виконати PEST- та SWOT-аналіз діяльності ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна;

– обґрунтувати авторські пропозиції щодо перспектив розвитку рекреаційного туризму в Дніпропетровській області;

– обґрунтувати створення глемпінгу як інноваційної форми використання туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області.

Об'єктом дослідження є процес формування, використання та розвитку туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області, що охоплює динаміку задіяння природних, історико-культурних, інфраструктурних і соціально-економічних ресурсів регіону в контексті туристичної діяльності.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні підходи до аналізу стану, використання й перспектив розвитку туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської.

У процесі роботи використано такі **методи дослідження**: системного аналізу, причинно-наслідкового аналізу, порівняльного аналізу, прямого структурного аналізу, узагальнення, картографічного. За допомогою аналітичного методу здійснено підбір інформації за темою. В роботі використано комп'ютерні методи обробки й візуалізації результатів дослідження за допомогою програмних пакетів Microsoft Office, Paint.

Аналіз внутрішньої документації ФОП Сібагатуліної Олени Володимирівни, зокрема звітів про діяльність, фінансової звітності та стратегічних планів розвитку, дав змогу об'єктивно оцінити поточний стан туристичної агенції та ефективність її функціонування. Проведене безпосереднє спостереження за процесом формування турів у реальних умовах дозволило виявити особливості організації туристичних продуктів на практиці та специфіку взаємодії з клієнтами.

Проведення SWOT-аналізу дозволило виявити ключові сильні та слабкі сторони туристичного агентства, а також проаналізувати зовнішні можливості й загрози, що стало основою для формування обґрунтованих стратегічних напрямів розвитку. Додатково було організовано групові

дискусії з представниками цільової аудиторії, під час яких зібрано їхні враження, оцінки та пропозиції щодо розробки нових конкурентоспроможних туристичних продуктів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці конкретних рекомендацій для підвищення ефективності діяльності туристичної агенції ФОП Сібагатуліної О.В., зокрема щодо оптимізації управлінських рішень, розширення туристичних маршрутів і впровадження нових форматів обслуговування клієнтів а також створенні глемпінгу як інноваційної форми розвитку туризму в області, що може бути використано як приклад для впровадження сталих туристичних проєктів у сільських громадах. Результати дослідження також мають прикладне значення для місцевих органів влади та інвесторів при плануванні розвитку регіонального туризму.

Апробація результатів. Основні положення роботи і результати досліджень були оприлюднені у IV Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності: глобальні виклики», яка проходила 15 квітня 2025 р. у м. Харкові за темою «Інструментарій модернізації туристично-рекреаційної сфери: від цифровізації до соціальної відповідальності».

Інформаційною базою дослідження стали праці провідних вітчизняних та закордонних вчених з питань стратегічного планування діяльності туристичних підприємств, нормативні документи, фінансова звітність.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, що містить 42 найменування. Основний зміст кваліфікаційної роботи викладений на 57 сторінках. Робота містить 13 таблиць, 18 рисунків.

РОЗДІЛ 1

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ТУРИЗМУ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

1.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна

Фізична особа-підприємець Сібагатуліна Олена Володимирівна здійснює господарську діяльність під комерційною назвою туристичне агентство «ГудМудТревел». Підприємство зареєстроване 05 жовтня 2016 року, і станом на 2024 рік має понад восьмирічний досвід успішної роботи на ринку туристичних послуг України.

Основною сферою діяльності є організація та реалізація туристичних продуктів, що класифікується за КВЕД 79.11 – діяльність туристичних агентств. До ключових функціональних напрямів входять підбір та продаж туристичних турів, бронювання послуг проживання та транспорту, а також надання супутніх консультаційних і сервісних послуг. Поряд із основною спеціалізацією, суб'єкт активно реалізує діяльність за додатковими КВЕД:

79.90 – надання інших послуг з бронювання, включаючи резервування місць у готелях, транспортних засобах тощо;

73.11 – рекламна діяльність, зокрема розробка та впровадження рекламних кампаній, медіа-просування туристичних продуктів;

63.99 – інші інформаційні послуги, не віднесені до інших категорій, зокрема консультування та інформаційний супровід клієнтів.

ФОП Сібагатуліна О.В. працює на спрощеній системі оподаткування (III група) та не є платником податку на додану вартість. Підприємство характеризується належною фінансовою дисципліною – відсутні заборгованості перед податковими органами та працівниками, немає відкритих судових проваджень, процедур банкрутства чи застосованих

санкцій. Це свідчить про ефективне управління фінансами та високий рівень ділової репутації.

Юридична адреса підприємства: 49000, Дніпропетровська область, м. Дніпро, проспект Миру, будинок 12 (рис. 1.1).

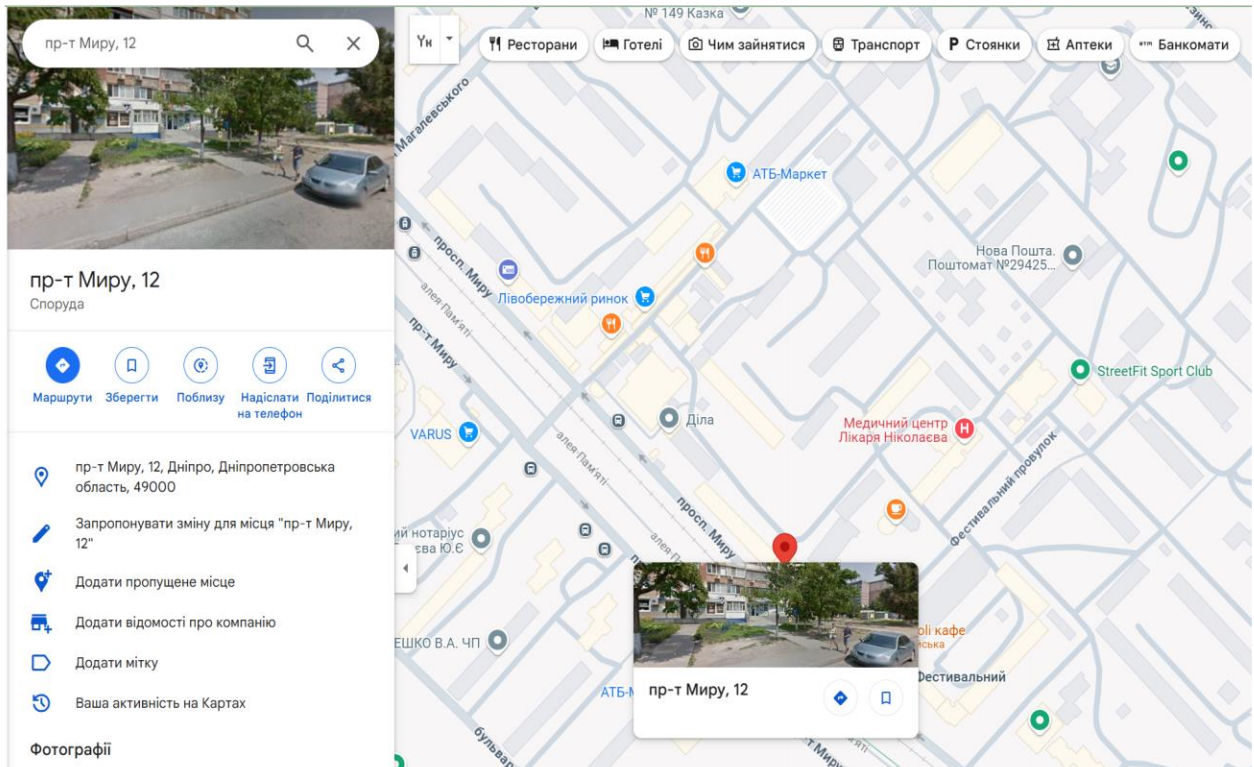


Рисунок 1.1 – Місце розташування ФОП Сібагатуліна О.В.

Джерело: побудовано автором за допомогою карт Google

Розташування туристичного агентства в межах міста Дніпро, що виконує функції ключового транспортно-логістичного та туристичного вузла України, створює суттєві конкурентні переваги. Така локація забезпечує високу мобільність, легкий доступ до цільових ринків і широку географію надання туристичних послуг як на локальному, так і на національному рівні. Це сприяє ефективному задоволенню попиту споживачів і оптимізації операційної діяльності підприємства.

Серед характеристичних рис моделі бізнесу слід відзначити індивідуалізований підхід до клієнта: обслуговування відбувається у форматі

«бутікового агентства», з обмеженим числом замовників, що дозволяє зосередитися на якості сервісу. Водночас, цифрова присутність агентства у публічному просторі є недостатньо вираженою, що обмежує його маркетингове охоплення, зменшуючи шанси на залучення нової аудиторії через онлайн-канали.

Згідно з відгуками клієнтів, більшість яких є позитивними, ФОП Сібагатуліна О.В. демонструє високий рівень професіоналізму та клієнтоорієнтованості. Проте для забезпечення стійкого зростання і конкурентоспроможності на туристичному ринку ФОП Сібагатуліна О.В. необхідно пропонувати інноваційні туристичні продукти, що дозволить не лише залучати нових клієнтів, а й утримувати наявних.

Веб-сайт туристичного агентства «ГудМудТревел» (далі ТА «ГудМудТревел») є основним інструментом цифрової комунікації та продажів. Він забезпечує доступ клієнтів до інформації про туристичні послуги, пропоновані агентством і містить інформацію про доступні туристичні напрямки, включаючи описи турів та фотографії а от інтеграція сайту з соціальними мережами обмежена. Швидкість завантаження сторінок є середньою, що може впливати на його позицію в пошукових системах.

Одним із ключових чинників успішного розвитку ФОП Сібагатуліної О.В. є цілеспрямоване формування партнерських відносин із туристичними операторами, авіаперевізниками, готельними мережами, екскурсійними бюро та іншими суб'єктами туристичного ринку. Така міжорганізаційна співпраця дозволила не лише розширити спектр послуг, а й запропонувати клієнтам комплексні туристичні пакети, що включають перевезення, проживання, трансфери, харчування, екскурсії, страхування та інші додаткові сервіси. Крім того, партнерські знижки і крос-промоції сприяють зростанню клієнтського потоку, а програми лояльності підвищують рівень утримання постійних клієнтів.

З метою підвищення зручності для споживачів, агентство інтегрувало сучасні цифрові рішення – онлайн-бронювання турів через власний веб-сайт, що дозволяє клієнтам швидко організувати подорож самостійно.

До ключових конкурентних переваг ФОП Сібагатуліної О.В. належать:

- формування комплексних туристичних пакетів, що охоплюють авіаперельоти, проживання, екскурсійну програму, розважальні заходи та додаткові сервіси, для забезпечення клієнтам повноцінного та безтурботного відпочинку;

- вигідні цінові умови, які забезпечуються завдяки розгалуженій мережі партнерських домовленостей із провідними туроператорами, що дозволяє пропонувати ексклюзивні знижки, спеціальні пропозиції та програми лояльності для постійних клієнтів;

- інтеграція сучасних каналів онлайн-бронювання, зокрема власного веб-сайту та мобільних додатків (Booking та Airbnb), що спрощує процес придбання туристичних послуг і підвищує зручність для споживачів;

- індивідуальний підхід до клієнта, що передбачає персоналізоване планування подорожі з урахуванням усіх побажань, інтересів та бюджету;

- цілодобова інформаційна підтримка (24/7), яка гарантує оперативне вирішення організаційних та форс-мажорних питань під час подорожі.

Географія туристичних напрямів, що пропонуються ФОП Сібагатуліною О.В., охоплює понад 20 країн на різних континентах, серед яких – Індонезія, Об'єднані Арабські Емірати, Андорра, Йорданія, Оман, Іспанія, Болгарія, Італія, Сейшельські острови, Кіпр, Таїланд, Греція, Китай, Танзанія, Грузія, Куба, Туніс, Домініканська Республіка, Маврикій, Туреччина, Єгипет, Мальдіви та інші. Туристичне агентство постійно розширює перелік напрямів, зважаючи на попит ринку та актуальні туристичні тренди. Окремий акцент робиться на автобусних турах по Україні та країнах Європи (Польща, Чехія, Угорщина, Австрія, Німеччина тощо), які поєднують доступну ціну, комфорт пересування та насичену культурно-

пізнавальну програму. Такий формат подорожей особливо привабливий для студентів, сімей з дітьми та мандрівників, які цінують гнучкість і динаміку.

Матеріально-технічна база агентства включає комфортне орендоване офісне приміщення, оформлене у сучасному стилі. Інтер'єр передбачає інформативну вітрину з актуальними пропозиціями, маршрутами та сезонними знижками; зону очікування з ергономічними меблями, доступом до Wi-Fi, мультимедійними презентаціями, друкованими матеріалами (каталоги, брошури, фотоколажі з реалізованих турів). Атмосфера офісу сприяє формуванню позитивного іміджу агентства, підвищенню довіри клієнтів та створенню сприятливого середовища для консультацій і бронювання турів.

Організаційна структура ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна / ТА «ГудМудТревел» продемонстрована на рис. 1.2.



Рисунок 1.2 – Організаційна структура ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна / ТА «ГудМудТревел»

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Виходячи з рисунку 1.2. організаційна структура агентства має лінійний характер і передбачає чіткий розподіл функцій між основними працівниками під керівництвом директора і складається з чотирьох ключових посад:

Директор туристичного агентства, Олена Володимирівна Сібагатуліна, очолює підприємство, здійснює стратегічне управління, приймає ключові рішення щодо розвитку, співпраці з партнерами, формування туристичного продукту та контролює виконання завдань усіма підлеглими.

Бухгалтер (1 шт. од.) – відповідає за ведення фінансової звітності, облік доходів і витрат, розрахунки з клієнтами та партнерами, податкову звітність і забезпечення фінансової прозорості діяльності агентства.

Менеджер з продажів та реклами (1 шт. од.) – займається формуванням туристичних пакетів, консультуванням клієнтів, бронюванням турів, просуванням послуг агентства в онлайн та офлайн середовищі, веденням соціальних мереж і реалізацією рекламних кампаній.

Кур'єр (1 шт. од.) – забезпечує доставку необхідних документів (договорів, страхових полісів, ваучерів, квитків тощо) між агентством, клієнтами та партнерами, виконує допоміжні доручення адміністративного характеру.

Управлінська діяльність ФОП Сібагатуліної О.В. здійснюється в межах лінійно-функціональної організаційної структури, яка поєднує чітку вертикаль підпорядкування з функціональним розподілом завдань. Такий підхід забезпечує: оперативність управлінських рішень завдяки лінійним зв'язкам між керівником і підлеглими; професійну спеціалізацію працівників завдяки чіткому розмежуванню функціональних обов'язків; ефективне використання внутрішніх ресурсів, що сприяє досягненню як поточних, так і стратегічних цілей туристичного підприємства.

Водночас ефективне функціонування такої моделі потребує ретельної координації між структурними елементами, запобігання дублюванню

функцій та своєчасного оновлення посадових інструкцій з урахуванням змін у ринковому середовищі.

У 2023 році чисельність персоналу ФОП Сібагатуліної О.В. становила 4 особи, що забезпечувало виконання ключових операційних і управлінських функцій. Структура включала директора, бухгалтера, менеджера з продажів і реклами та кур'єра. Кожна посада мала чітко визначені повноваження та зони відповідальності, що сприяло ефективному функціонуванню підприємства.

На рисунку 1.3 представлено динаміку чисельності персоналу ФОП Сібагатуліна О.В. протягом 2022-2024 років, що дозволяє візуалізувати зміни в кадровому забезпеченні підприємства та оцінити ефективність кадрової політики.

Проведений аналіз динаміки чисельності персоналу виявив чітку тенденцію до скорочення штату протягом перших трьох років досліджуваного періоду. Зокрема, у період з 2022 по 2024 роки чисельність персоналу зменшилася з 4 до 4 осіб, що становить скорочення на 30%.

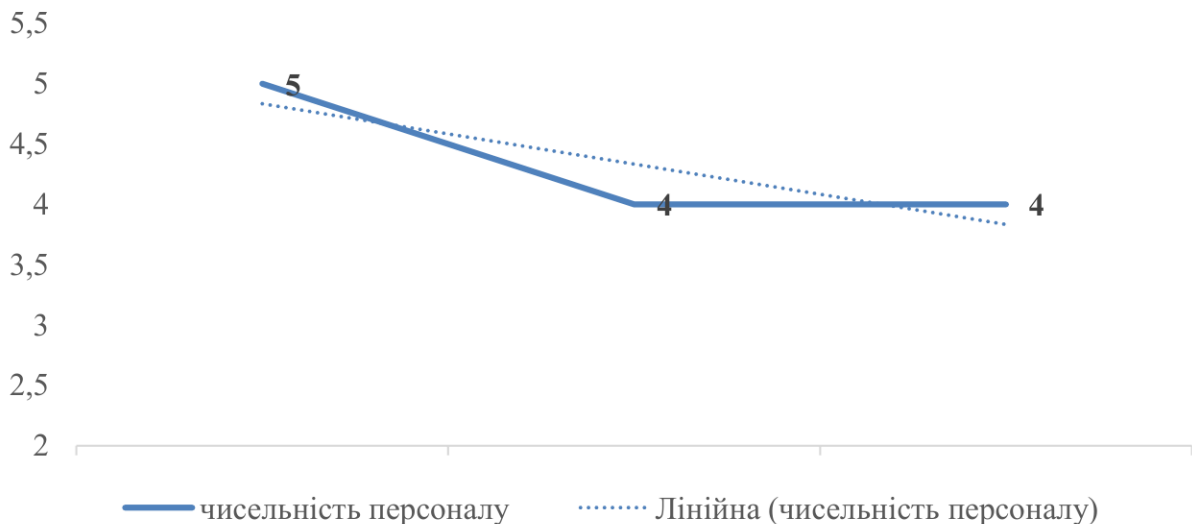


Рисунок 1.3 – Динаміка чисельності персоналу ФОП Сібагатуліна О.В.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Така динаміка свідчить про суттєві зміни в кадровій стратегії ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна та може бути зумовлена низкою факторів:

– впровадження автоматизованої системи бронювання на початку 2022 року призвело до оптимізації операційних процесів та зменшення необхідності у другому менеджері, що стало однією з причин скорочення штату;

– початок воєнних дій у 2022 році спричинив міграцію ключового співробітника – менеджера з реклами за кордон.

Скорочення персоналу в ФОП Сібагатуліна О.В. є результатом як внутрішніх (технологічна оптимізація), так і зовнішніх (воєнні дії) факторів. Підприємство було змушене адаптуватися до нових умов, оптимізуючи кадрові ресурси та шукаючи альтернативні шляхи підтримання ефективності своєї діяльності. Стабілізація чисельності персоналу на рівні 4 осіб з 2023-2024 роки може свідчити про досягнення оптимального розміру штату для поточних умов роботи.

Узагальнена структура працівників ФОП Сібагатуліна О.В. показана у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Узагальнена структура персоналу ФОП Сібагатуліна О.В. за 2022 –2024 роки

Показники	Роки						Зміна (+;-) питомої ваги	
	2022		2023		2024		2024- 2022	2024- 2023
	осіб	%	осіб	%	осіб	%		
Розподіл за віком								
20-30	2	40,00	1	25,00	1	25,00	-15,00	x
31-40	2	40,00	2	50,00	2	50,00	-10,00	x
41-60	1	20,00	1	25,00	1	25,00	-5,00	x
Разом:	5	100	4	100	4	100	-30,00	x
Розподіл за рівнем освіти								
Середній	1	20,0	1	25,0	1	25,0	-5,00	x
Бакалаврський	1	20,0	1	25,0	1	25,0	-5,00	x

продовження табл. 1.1

Магістерський	3	60,0	2	50,0	2	50,0	-10,00	x
Разом:	5	100	4	100	4	100	-20,00	x
Розподіл за статю								
Жінки	4	3	3	80,0	75,0	75,0	-5,00	x
Чоловіки	1	1	1	20,0	25,0	25,0	-5,00	x
Разом	5	4	4	100	100	100	-10,00	x

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Аналізуючи таблицю 1.1 можна сказати, що у 2022 році спостерігається відносно рівномірний розподіл персоналу за віковими групами 20-30 та 31-40 років (по 40% кожна). Протягом 2023-2024 років відбувається зменшення питомої ваги працівників віком 20-30 років (з 40% до 25%) та збільшення питомої ваги працівників віком 31-40 років (з 40% до 50%). Питома вага працівників віком 41-60 років залишається відносно стабільною (20-25%).

Протягом трьох років структура освіти є відносно стабільною, однак, частка працівників із магістерським рівнем освіти зменшилась на 10%. Працівники з середнім та бакалаврським рівнем освіти мають стабільну частку (по 25% у 2024 році), але зменшились на 5% кожен порівняно з 2022 роком, що може свідчити про незначне зниження рівня освітньої кваліфікації, ймовірно, через зміну працівників з високою освітою або економію витрат на персонал.

Гендерна структура персоналу залишається відносно стабільною, з перевагою жінок (75-80%). Частка чоловіків зросла з 20% до 25%, але загальна чисельність зберігається на рівні 1 особи. Зменшення питомої ваги жінок на 5% може свідчити про незначні зміни в кадровому складі без суттєвих наслідків.

Для оцінки ефективності функціонування ФОП Сібагатуліна О.В. важливо проаналізувати основні фінансово-економічні показники, які дозволяють зробити висновки щодо динаміки доходів, витрат, прибутковості

та сезонності діяльності. Динаміка доходів від реалізації туристичних послуг наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Динаміка доходів від реалізації туристичних послуг ФОП Сібагатуліна О.В. за 2023-2024 роки

Рік	Дохід, тис. грн	Темп приросту, %
2022	1200	-
2023	1450	+20,8
2024	1600	+10,3

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

ТА «ГудМудТревел» демонструє позитивну динаміку доходів, що свідчить про ефективну реалізацію туристичних продуктів та зростання клієнтської бази. Основне зростання забезпечене за рахунок популяризації онлайн-бронювання та розширення туристичних напрямків.

Розглянемо розподіл витрат підприємства за статтями у відсотковому співвідношенні (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Структура витрат за статтями ФОП С.О., 2024 р.

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

Основними витратами є зарплатний фонд та витрати на рекламу, що характерно для малого туристичного бізнесу. Витрати на комісії партнерам залежать від моделі взаємодії турагент-туроператор. Оренда офісу становить 15% від загальних витрат, що відображає необхідність у приміщенні для обслуговування клієнтів. Господарські витрати (зв'язок, канцелярські товари, програмне забезпечення та інші операційні витрати) є найменшою статтею витрат, і становить 10%.

У 2024 році середній чек становив 16 тис. грн. Зростання середнього чека свідчить про популярність комплексних туристичних пакетів.

Згідно з даними таблиці 1.3, пік доходів припадає на літній сезон, що узгоджується з характером попиту на пляжний, сімейний та автобусний туризм. У міжсезоння рекомендується активізувати просування шопінг-турів, екскурсійних та рекреаційних мандрівок.

Таблиця 1.3 – Сезонна динаміка надходжень ФОП Сібагатуліна О.В. за 2024 рік

Місяць	Частка річного доходу, %
Травень-Серпень	55%
Вересень-Жовтень	20%
Інші місяці	25%

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Отже, діяльність ФОП Сібагатуліна О.В. за 2022-2024 роки характеризується помірним, але стабільним зростанням ключових показників ефективності. Відбулося поступове збільшення доходу (на 20,8% у 2023 р. та 10,3% у 2024 р.), що свідчить про вдалу адаптацію до ринкових умов і позитивну динаміку попиту на туристичні послуги, зокрема завдяки розширенню напрямів та зміцненню партнерських відносин.

Попри незначне скорочення чисельності персоналу, агенція зберегла

кадрову стабільність із домінуванням працівників середнього віку та переважно з магістерським рівнем освіти, що забезпечує належний рівень кваліфікації обслуговування клієнтів. Аналіз організаційної та фінансової діяльності вказує на ефективну бізнес-модель мікропідприємства, орієнтовану на гнучкість, клієнтоцентричність та оперативне реагування на потреби ринку. У поєднанні з тенденцією цифрової трансформації (онлайн-бронювання, мобільні застосунки, соціальні мережі) це формує стійку конкурентну позицію на туристичному ринку.

Загалом, туристичне агентство демонструє високий рівень адаптивності, що є критично важливим у контексті постійних змін у туристичній галузі.

1.2. PEST- та SWOT-аналіз діяльності ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна

Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища є важливою складовою стратегічного управління, оскільки дозволяє знизити рівень невизначеності та сформуванню обґрунтоване бачення перспектив розвитку підприємства. Основне призначення такого аналізу полягає у виявленні ключових детермінант функціонування туристичного агентства, які впливають на його поточну діяльність та майбутні стратегічні орієнтири. Актуальність проведення даного дослідження зумовлена потребою у діагностиці стану туристичної агенції ФОП Сібагатуліної О.В. з метою визначення оптимальних шляхів її подальшого розвитку. Особливу увагу при цьому приділено специфіці туристичних послуг, динаміці попиту та характеристикам цільової аудиторії.

Метою аналізу є ідентифікація потенційних можливостей та стратегічних напрямів розвитку підприємства, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності, зміцнення ринкових позицій та адаптацію до змін у зовнішньому середовищі. Для досягнення зазначеної мети використано комплекс методів стратегічного аналізу, а саме:

PEST-аналіз – для оцінки політичних, економічних, соціальних і технологічних чинників, що формують зовнішнє середовище функціонування ФОП Сібагатуліної О.В;

SWOT-аналіз – для визначення сильних і слабких сторін, а також виявлення зовнішніх можливостей і загроз;

SNW-аналіз – як доповнення SWOT, для класифікації характеристик підприємства за ознаками: сильні (S), нормальні (N), слабкі (W);

Матриця конкурентного порівняння – для визначення конкурентних переваг та вразливих місць підприємства відносно основних гравців ринку;

Матриця BCG – для оцінки стратегічної привабливості та ефективності портфеля туристичних послуг, які пропонує підприємство.

Використання такого системного підходу забезпечує всебічне уявлення про внутрішній потенціал підприємства, стан його ринкового середовища, а також дозволяє сформулювати дієві стратегічні орієнтири.

З огляду на те, що зовнішнє середовище туристичного бізнесу характеризується високим ступенем мінливості, у процесі аналізу використовувалися експертні методи оцінювання. До участі були залучені представники малого туристичного бізнесу, які надали свої бачення впливу ключових факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Аналіз проводився в кілька етапів: ідентифікація релевантних факторів зовнішнього середовища, які прямо або опосередковано впливають на функціонування ФОП Сібагатуліної О.В., відбір експертів і формування експертної групи, оцінювання значущості виявлених факторів за допомогою закритої бальної шкали а також побудова агрегованої оцінки факторного впливу та ранжування ризиків або можливостей.

Результати експертного опитування узагальнено у табл. 1.4.

Згідно з табл. 1.4, найбільший негативний вплив на діяльність ФОП Сібагатуліної О.В. мають такі зовнішні фактори:

– політичні: військові дії на території України, обмеження руху через державні кордони, що ускладнюють організацію міжнародних подорожей та формують високий рівень ризику для туристичного бізнесу;

– економічні: коливання валютного курсу, зниження реальних доходів населення, загальне скорочення попиту на туристичні послуги внаслідок воєнного стану та наслідків пандемії;

– соціальні: низький рівень життя, демографічні зміни, зменшення мобільності населення у певних вікових групах.

Таблиця 1.4 – PEST- аналіз ФОП Сібагатуліна О.В.

Група факторів	Фактор	Оцінки експертів					Середня оцінка	Коефіцієнт впливу
		3	4	2	2	3		
Політичні	Політична нестабільність	3	4	2	2	3	2,8	0,04
	Податкова політика у сфері туризму	4	3	5	4	4	4	0,05
	Обмеження руху через кордони	5	3	4	5	5	4,4	0,06
	Військові дії на території України	4	4	4	5	5	4,4	0,06
	Геополітична напруженість	3	3	3	4	3	3,2	0,04
Економічні	Колівання валютного курсу	3	4	5	5	4	4,2	0,06
	Реальні доходи населення	5	4	4	5	5	4,6	0,06
	Інвестиційна привабливість туризму	4	4	5	4	5	4,4	0,06
	Вплив пандемії та війни на попит	5	4	5	4	5	4,6	0,06
	Активізація внутрішнього туризму	4	4	3	4	4	3,8	0,05
Соціальні	Рівень життя	3	3	3	4	3	3,2	0,04
	Демографічні зміни	2	2	3	3	2	2,4	0,03
	Зростання ролі безпеки у виборі турів	3	4	4	4	3	3,6	0,05
	Значущість соціальних	3	2	4	4	4	3,4	0,05

	мереж і відгуків у прийнятті рішень							
	Зміна споживчих вподобань	3	4	4	4	3	3,6	0,05
	Урбанізація та мобільність	3	2	4	4	4	3,4	0,05
Технологічні	Рівень цифровізації галузі	2	3	3	2	2	2,4	0,03
	Інтернет-комунікації та маркетинг	4	4	4	5	4	4,2	0,06
	Онлайн-бронювання та замовлення	3	3	4	5	4	3,8	0,05
	Системи самообслуговування	4	4	4	5	5	4,4	0,06
Всього:							74,8	1

Джерело: розраховано автором за даними експертної оцінки

До позитивних факторів, які можуть бути використані як стратегічні можливості, відносяться:

– економічні: зростання інтересу до внутрішнього туризму в умовах обмежень на виїзд за кордон, що відкриває нові ніші для розвитку регіональних туристичних продуктів;

– технологічні: активне впровадження сервісних цифрових систем, зокрема платформ онлайн-бронювання, мобільних застосунків та систем самообслуговування, що сприяють підвищенню зручності та ефективності взаємодії з клієнтами.

Графічне представлення результатів експертного оцінювання зовнішніх факторів на діяльність ФОП Сібагатуліної О.В. представлено на рис. 1.5.

Такий підхід дозволяє більш чітко виділити пріоритетні чинники та визначити їх вагомість у контексті стратегічного аналізу зовнішнього середовища.



Рисунок 1.5 – Оцінка ступеня впливу зовнішніх факторів на діяльність ФОП
Сібагатуліна О.В. (за результатами експертного опитування)

Отже, найвищі середні експертні оцінки (понад 4,4 бали) отримали наступні фактори: системи самообслуговування, вплив пандемії та війни на попит, реальні доходи населення, військові дії на території України, обмеження руху через кордони та інвестиційна привабливість туризму.

Отримані результати свідчать про те, що макросередовище туристичної галузі є критично залежним від політико-економічної ситуації, а також від здатності адаптуватися до цифрових змін і нових моделей обслуговування.

До факторів середньої сили впливу (оцінки в межах 3,6-4,2) відносяться: інтернет-комунікації та маркетинг, коливання валютного курсу,

онлайн-бронювання, активізація внутрішнього туризму, соціальні та поведінкові зрушення (урбанізація, зміна вподобань, безпека, соціальні мережі). Ці фактори формують гнучке конкурентне середовище, яке можна використовувати як стратегічну можливість у відповідь на глобальні виклики.

Найменші оцінки мають: демографічні зміни, цифровізація та політична нестабільність. Це вказує або на низький прямий вплив, або на те, що ці чинники вже стали частиною постійного фону і вимагають довгострокової адаптації, а не термінових рішень.

Для обґрунтування стратегічного розвитку ФОП Сібагатуліної О.В. доцільним є проведення SWOT-аналізу, який дозволяє комплексно оцінити внутрішні характеристики підприємства (сильні й слабкі сторони) та зовнішні чинники впливу (можливості й загрози).

SWOT-аналіз формує підґрунтя для визначення місії підприємства, постановки стратегічних цілей і вибору оптимальної моделі розвитку з урахуванням динаміки туристичного ринку та внутрішнього потенціалу компанії.

Узагальнені результати SWOT-аналізу діяльності ФОП Сібагатуліної О.В. наведено в таблиці 1.5.

Проведений SWOT-аналіз дозволив виявити ключові сильні сторони ФОП Сібагатуліної О.В., зокрема наявність туристичного потенціалу регіону, адаптивність до ринкових змін і зростаючу зацікавленість у рекреаційному туризмі. Водночас було визначено внутрішні обмеження, пов'язані зі слабким маркетинговим супроводом та нестабільністю кадрового складу.

Серед зовнішніх загроз найбільший вплив мають економічна нестабільність, девальвація національної валюти та низька купівельна спроможність клієнтів. Водночас можливості розвитку пов'язані з розширенням партнерських зв'язків, цифровізацією сервісів та зростанням інтересу до внутрішнього туризму.

Таблиця 1.5 – SWOT-аналіз ФОП Сібагатуліна О.В.

Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
1. Відкриття нових туристичних напрямів	1. Зростання кількості конкурентів на ринку
2. Зменшення податкового навантаження на туризм	2. Спад економічної активності
3. Зміцнення туристичного іміджу регіону (зокрема Дніпропетровської області)	3. Нестабільність валютного курсу
4. Поглиблення співпраці з туроператорами і партнерами	4. Зниження рівня платоспроможності клієнтів
5. Підвищення якості послуг і стандартизація сервісу	5. Девальвація національної валюти
Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Потенціал рекреаційного туризму як чинник розвитку малого підприємництва	1. Низький рівень системного маркетингу
2. Наявність різноманітних туристичних об'єктів, придатних для включення в туристичний пакет	2. Висока плинність кадрів
3. Об'єкти культурної спадщини з етнокультурною складовою	3. Недостатній рівень командної роботи та взаємодії в колективі
4. Активізація попиту на туристичні послуги в умовах змін ринку	4. Обмеженість ресурсної бази для розширення діяльності
5. Гнучкість і швидкість реагування на індивідуальні запити клієнтів	5. Відсутність чітко визначеної стратегії просування та позиціонування на цільових ринках

Джерело: розроблено автором

Аналіз внутрішнього середовища ФОП Сібагатуліна О.В. передбачає оцінку основних видів послуг що надаються, із використанням матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ), яка дозволяє оцінити їх

конкурентоспроможність залежно від темпів зростання попиту та питомої ваги на ринку (рис. 1.6).

		Темп зростання попиту	
		<i>високий</i>	<i>низький</i>
Питома вага на ринку	<i>високий</i>	Зірки	Дійні корови
	путівки на свята/канікули	путівки влітку	
<i>низький</i>	Важкі діти	Собаки	
	путівки «вихідного дня»	путівки у міжсезоння	

Рисунок 1.6 – Матриця БКГ видів услуг ФОП Сібагатуліна О.В.

Джерело: складено автором

На основі оцінки темпів зростання попиту та ринкової частки послуг ФОП Сібагатуліної О.В. було виділено чотири категорії:

«Зірки» – послуги з високою ринковою часткою та активним зростанням попиту. У цьому секторі знаходяться путівки на відпочинок під час святкових або канікулярних періодів, які мають високу сезонну привабливість і стабільний попит;

«Важкі діти» – послуги з високими темпами зростання попиту, але низькою ринковою часткою. До цієї категорії належать путівки вихідного дня, які мають потенціал зростання, але потребують активнішого просування;

«Дійні корови» – послуги з низькими темпами зростання, але значною ринковою часткою. Типовим прикладом є путівки на відпочинок у літній

період, які забезпечують стабільний дохід при мінімальних витратах на просування;

«Собаки» – послуги з низькою часткою ринку та низьким попитом. Сюди відносяться путівки на відпочинок у міжсезоння, які мають обмежену популярність і потребують або модифікації, або поступового виведення з портфеля.

Аналіз внутрішнього середовища ФОП Сібагатуліної О.В. здійснено із використанням методики SNW (Strengths – сильні сторони, Neutral – нейтральні, Weaknesses – слабкі сторони), що дозволяє здійснити якісну оцінку стратегічних позицій туристичного агентства. Цей інструмент забезпечує класифікацію ключових характеристик за критерієм «добре – нейтрально – погано», що, своєю чергою, сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень і вибору стратегічних пріоритетів розвитку.

У таблиці 1.6 подано оцінку основних внутрішніх характеристик підприємства за SNW-підходом.

Отже, аналіз внутрішнього середовища ФОП Сібагатуліна О.В. за допомогою методики SNW дозволив сформулювати наступні висновки.

ФОП Сібагатуліної О.В. має низку сильних сторін (S), серед яких висока якість туристичних послуг, кваліфікований персонал і досить позитивна ринкова репутація. Проте ці переваги ще не стали стабільними джерелами стійкої конкурентної переваги. Для їх повноцінної реалізації необхідні інвестиції у технології, розвиток продуктового портфеля, а також стратегічне позиціонування на ринку.

До нейтральних характеристик (N) належать організаційна структура, фінансове становище, попит, а також адміністративно-технічна база. Вони мають потенціал розвитку, однак наразі не є достатньо ефективними. Доцільним є проведення додаткової внутрішньої діагностики та оптимізація управлінських процесів з метою підвищення їх внеску в загальну ефективність підприємства.

Таблиця 1.6 – SNW-матриця внутрішнього середовища ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна

Стратегічна позиція	Оцінка		
	S	N	W
Туристичні послуги високої якості	●		
Організаційна структура управління		●	
Загальне фінансове становище		●	
Конкурентоспроможність		●	
Інформаційні інновації			●
Адміністративна та технічна структура підприємства		●	
Висока кваліфікація персоналу	●		
Рівень маркетингу			●
Рівень менеджменту			●
Попит на туристичні послуги серед цільової аудиторії		●	
Комплексний підхід до обслуговування		●	
Репутація на ринку	●		
Корпоративна політика			●

Джерело: складено автором

Серед виражених слабкостей (W) слід виокремити недостатній рівень маркетингу а також низький рівень застосування інформаційних технологій. Ці фактори знижують адаптивність підприємства до ринкових викликів і стримують зростання. Особливу увагу слід приділити впровадженню сучасних цифрових рішень, підвищенню професійного рівня управлінського персоналу та розвитку маркетингової активності, зокрема в онлайн-середовищі.

Таким чином, SNW-аналіз виявив асиметрію у внутрішньому потенціалі туристичного агентства: наявність окремих сильних характеристик супроводжується низкою невирішених внутрішніх проблем, що знижують ефективність функціонування. Подолання слабких сторін і реалізація нейтральних позицій у стратегічні переваги є ключовим завданням на найближчий період розвитку.

З метою зміцнення внутрішнього потенціалу та підвищення конкурентоспроможності ФОП Сібагатуліної О.В. доцільно реалізувати такі стратегічні заходи:

1. Розробка інноваційних туристичних продуктів, орієнтованих на цілорічну активність. Це дозволить не лише вирівняти сезонні коливання попиту, а й забезпечити стабільний грошовий потік у низький сезон.

2. Розширення спектра послуг за рахунок впровадження тематичних, екологічно орієнтованих, оздоровчих та рекреаційних турів, що відповідають сучасним світовим трендам. Це сприятиме залученню нових сегментів споживачів, зокрема молоді, сімей із дітьми та екотуристів.

3. Модернізація маркетингової стратегії шляхом активного використання цифрових каналів комунікації (соціальні мережі, контент-маркетинг, SEO, реклама), що сприятиме підвищенню впізнаваності бренду та залученню нових клієнтів.

4. Регулярне навчання персоналу, участь у профільних форумах, тренінгах та семінарах з підвищення кваліфікації. Це дозволить формувати команду професіоналів, здатних забезпечити високий рівень сервісу.

5. Впровадження технологічних рішень для автоматизації бізнес-процесів: CRM-системи, онлайн-платформи для бронювання, чат-боти, електронний документообіг, що зменшить адміністративне навантаження та підвищить оперативність обслуговування.

Реалізація вищезазначених заходів сприятиме зміцненню стратегічних позицій підприємства та підвищенню його адаптивності до зовнішніх змін.

СТЕР-аналіз дозволив виявити ключові зовнішні чинники, що безпосередньо впливають на функціонування ФОП Сібагатуліної О.В.:

- зростаючий попит на індивідуалізовані подорожі, екологічні маршрути, оздоровчий та активний туризм;

- поширення цифрових платформ для бронювання, онлайн-консультацій, віртуальних турів та мобільних застосунків. Такі інструменти підвищують зручність доступу до послуг і сприяють розширенню клієнтської бази;

- коливання валютного курсу, зниження доходів населення внаслідок кризових явищ, що обмежує можливості для закордонних подорожей і вимагає адаптації цінової політики;

- військові конфлікти, зміни у міжнародних відносинах, візові обмеження, що впливають на доступність туристичних напрямів і рівень попиту;

- нові регуляції в туристичній сфері можуть змінювати умови ведення бізнесу, впливати на оподаткування та конкурентні переваги.

Отже, проведений аналіз свідчить, що ФОП Сібагатуліна О.В. наразі орієнтується переважно на стратегію проникнення на ринок, яка, в умовах високої конкуренції та обмеженого попиту, виявилася малоефективною.

У зв'язку з цим доцільним є виведення на ринок інноваційного туристичного продукту, орієнтованого на запити нових сегментів клієнтів, який дозволить ФОП Сібагатуліній О.В. зміцнити ринкові позиції, підвищити ефективність діяльності та забезпечити довгострокову стійкість його розвитку.

РОЗДІЛ 2

ТУРИСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1 Авторські пропозиції щодо перспектив розвитку рекреаційного туризму в Дніпропетровській області

Популярність туристичних і рекреаційних територій значною мірою визначається рівнем їх туристичної привабливості. Території з низьким рівнем туристичної привабливості зазвичай характеризуються обмеженими обсягами в'їзного туристичного потоку, що є наслідком неефективного та нераціонального використання наявного туристично-рекреаційного потенціалу області, недостатньо розвиненої інфраструктури, а також слабкої інтеграції природних, культурних, історичних та соціально-економічних ресурсів у туристичну пропозицію.

Розглянемо особливості функціонування основних природоохоронних об'єктів на прикладі Дніпропетровської області.

Парк імені Лазаря Глоби (рис. 2.1) є одним із найстаріших і найвідоміших зелених об'єктів міста Дніпро. Свою назву він отримав на честь запорізького осавула Лазаря Глоби, який ще на початку XVIII століття оселився на березі Дніпра й заклав там великий фруктовий сад. Згодом, розширюючи свої земельні володіння, Глоба почав засаджувати деревами іншу ділянку території, у результаті чого виникло два сади - Верхній і Нижній. З часом закладений Лазарем Глобою сад поступово трансформувався на міський парк, який неодноразово змінював власників. Кожен із них вносив власні елементи в облаштування території, надаючи парку нових функцій та естетичного наповнення.

У 1978 році в парку з'явився Літній театр на воді, зведений у формі черепашки на природному ставку, що став однією з архітектурних візитівок локації. Згодом навколо водойми було прокладено дитячу залізницю - першу

в Україні, яка діє й сьогодні у весняно-літній період. У центрі ставка раніше знаходилася скульптура біблійного героя Самсона, однак з часом її було замінено на фігуру Маленького Принца, який символізує мрію, доброту й дитинство.



Рисунок 2.1 – Парк ім. Л. Глоби, Літній театр, м. Дніпро

Джерело: надано автором за допомогою Google

Сьогодні парк імені Лазаря Глоби входить до переліку найстаріших і найбільших міських парків Дніпра і є пам'яткою садово-паркового мистецтва та одним із улюблених місць відпочинку мешканців і гостей міста.

Монастирський острів (рис. 2.2), розташований у межах Соборного району міста Дніпро, поблизу правого берега річки Дніпро. Від материкової частини він відокремлений Архієрейською протокою, що надає локації особливого ландшафтного вигляду та рекреаційного значення. Західна частина острова має гранітні скелі, тоді як східна поступово переходить у піщану косу, що формує природне різноманіття ландшафту. Монастирський острів є не лише визначною географічною точкою, а й носієм історичної пам'яті, пов'язаної з монастирською спадщиною, геополітичними подіями та міфологізованими уявленнями мешканців регіону.



Рисунок 2.2 – Візуалізація Монастирського острову м. Дніпро

Джерело: надано автором за допомогою Google

Дніпровсько-Орільський природний заповідник, створений у 1990 році, є першим і наразі єдиним природним заповідником на території Дніпропетровської області. Його заснування мало на меті збереження унікального ландшафту долини середнього Дніпра та річки Оріль, разом із типовими для цієї зони природними комплексами флори, фауни та водних екосистем. Тут збережені: плавневі ліси й гаї, ділянки автохтонної (корінної) рослинності, представники червоної книги флори - 9 видів (рис. 2.3).

Цей природоохоронний об'єкт є острівцем майже незміненої природи в умовах урбанізованого Придніпров'я, розташований між містами Дніпро та Кам'янське.

Адміністрація заповідника підпорядковується Дніпропетровському обласному управлінню лісового та мисливського господарства й розміщується в науково-лабораторному корпусі в селищі Обухівка Дніпровського району.



Рисунок 2.3 – Дніпровсько-Орільського природний заповідник

Джерело: надано автором за допомогою Google

Аполонівський палеовулкан розташований за кількасот метрів від правого берега річки Мокра Сура, на північ від села Аполлонівка Дніпровського району є одним із найдавніших у Європі. Вулкан складений із метабазальтів - порід магматичного походження (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 – Аполонівський палеовулкан

Джерело: надано автором за допомогою Google

На відміну від кримських палеовулканів, таких як Фіолент або Кара-Даг, геологічна структура Аполонівського вулкана збереглася частково. Однак досі можна впізнати фрагменти палеовулканічного амфітеатру, жерловину вулкана та місця зіткнення давніх лавових потоків.

Для фахівців геологічної галузі це унікальний об'єкт дослідження, що надає уявлення про археоісторичне вулканічне минуле Східноєвропейської платформи.

«Орлине гніздо» - це група скель, що розташована на схилі долини річки Інгулець, які репрезентують фрагмент геологічного розрізу Криворізько-Кременчуцької провінції Українського кристалічного щита (рис. 2.5).



Рисунок 2.5 – «Орлине гніздо»

Джерело: надано автором за допомогою Google

Об'єкт має виняткову наукову, естетичну та пізнавальну цінність і слугує базою для проведення польових практик, геотуристичних

маршрутів і природоохоронної діяльності. Сьогодні місце активно використовується як спортивний об'єкт і туристичний маршрут.

Криворізький ботанічний сад - державна наукова установа, яка виконує важливу роль у вивченні, охороні та збереженні флори, вирішенні екологічних проблем, а також еколого-просвітницькій діяльності. У 2004 році колекція чагарникових і деревних рослин ботанічного саду була офіційно визнана національним надбанням України, що підтверджує його вагоме значення у збереженні біорізноманіття регіону. Установа слугує не лише базою для наукових досліджень, а й відкритим простором для екологічної освіти, практичної підготовки студентів і проведення природоохоронних заходів (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Криворізький ботанічний сад

Джерело: надано автором за допомогою Google

На сьогодні, загальна площа саду становить 52,4 га, на території зібрано близько 3 500 видів і форм рослин, весною тут одночасно квітне

понад 50 видів бузку. Крім традиційних рослин, у колекції саду є й рідкісні представники флори. Інфраструктура дендрарію сприяє комфортному відпочинку: прокладено пішохідні доріжки, встановлено лави, створено декоративні кам'яні гірки, що робить територію привабливою для відвідувачів.

Важливим чинником також є наявність сучасної транспортної інфраструктури, готельно-ресторанного комплексу та інших елементів туристичної індустрії.

Розвиток туризму на територіях із низьким рівнем туристичної привабливості ускладнюється низкою стримувальних чинників, серед яких:

- недостатньо розвинена транспортна інфраструктура;
- висока сезонність туристичного попиту;
- відсутність або недостатня кількість привабливих туристичних об'єктів, а також нераціональне використання наявного потенціалу;
- обмежена доступність засобів розміщення та відсутність їхньої диференціації;
- слабкий розвиток окремих форм і сегментів туризму;
- низький рівень фінансування туристичної галузі, відсутність належної промоції територіального туристичного продукту.

Існують приклади успішної трансформації проблемних територій у конкурентоспроможні туристичні дестинації шляхом ефективного маркетингового позиціонування, підтримки з боку місцевої влади, а також креативного використання промислового, техногенного чи унікального природного ландшафту. До таких прикладів можна віднести промисловий туризм у Кривому Розі (Скелі МОПР), темний туризм у Чорнобилі, пізнавальний туризм на базі вузькоколійної залізниці (Гайворонська).

Під туристично-рекреаційною привабливістю доцільно розуміти сукупний потенціал території, який за умов раціонального використання здатен забезпечити інноваційний розвиток, туристичне навантаження без надмірного тиску на природне середовище, збереження ресурсів, відновлення

об'єктів спадщини та економічну ефективність діяльності. Реалізація такого потенціалу повинна базуватись на принципах сталого розвитку, що передбачає системне інвестування в інфраструктуру, промоцію та інші складові туризму (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Застосування практичних інструментів у системі розвитку туристично-рекреаційних територій

Інструмент / Підхід	Суть реалізації	Очікуваний ефект
Диверсифікація послуг	Впровадження сезонних, SPA, культурних та освітніх програм	Розширення аудиторії, підвищення середнього чека
Цифровізація	Онлайн-бронювання, мобільні додатки, віртуальні тури, CRM-системи	Зручність для клієнтів та покращення маркетингової ефективності
Цільовий маркетинг і персоналізація	Сегментація клієнтів і створення адаптивних пакетів	Вища конверсія продажів, підвищення лояльності клієнтів
Медичне партнерство	Програми реабілітації, оздоровлення, страхові пакети	Довіра, клієнтський потік, вихід на ринок рекреотуризму
Враження і досвід (експірієнс-туризм)	Тематичні заходи, квести, культурні програми, інтерактиви	Залучення молоді, вірусне просування, повторні візити
Екотуризм та локальні продукти	Екомаршрути та співпраця з місцевими фермерами	Підвищення екологічної відповідальності, гранти
Навчання персоналу	Підвищення кваліфікації, курси сервісу, комунікації	Покращення обслуговування, іміджевий ефект
Соціальна відповідальність	Програми для ВПО, військових, соціально вразливих груп	Виконання гуманітарної місії, завантаження у кризові періоди

Джерело: сформовано автором

Аналіз представлених інструментів у таблиці 2.1 дає змогу окреслити ключові напрями ефективного розвитку рекреаційного туризму. Насамперед це диверсифікація послуг, яка дозволяє адаптуватися до сезонних коливань і залучати ширшу аудиторію. Важливу роль відіграє цифровізація, що оптимізує процеси та посилює конкурентні позиції закладів.

Розглянемо вплив практичних інструментів на підвищення туристичної привабливості Дніпропетровської області (рис. 2.7).



Рисунок 2.7 – Вплив практичних інструментів на підвищення туристичної привабливості Дніпропетровської області

Джерело: побудовано автором

Одним із ключових інструментів підвищення туристичної привабливості територій та активізації розвитку окремих туристичних сегментів виступає цільовий маркетинг. Під цим поняттям розуміють комплекс дій (зокрема брендинг території), спрямованих на формування позитивного іміджу, оцінювання інвестиційної привабливості, створення

конкурентних переваг дестинації тощо. Такий підхід передбачає розробку цільових програм, що не лише стимулюють розвиток туристичного бізнесу, а й сприяють залученню додаткових туристичних потоків, їх упорядкуванню, узгодженню туристичного навантаження з екологічними й соціальними умовами території, розвитку партнерства з місцевими громадами та поповненню доходів місцевих бюджетів.

Водночас визначальним чинником формування туристично-рекреаційного потенціалу є природний комплекс території, що охоплює головні ресурсні складові привабливості. До його елементів традиційно відносять: кліматичні особливості, водні ресурси, прибережні зони, водосховища, мінеральні джерела, лікувальні грязі, біорізноманіття, а також наявність природоохоронних об'єктів - національних парків, заповідників, мисливських та рибальських угідь, унікальних природних пам'яток.

Розглянемо більш докладно окремі підходи до оцінювання рівня туристичної привабливості територій.

Подолання зазначених обмежень здійснюється шляхом застосування ширшого спектру методик, наприклад інтегральної оцінки туристичної привабливості. Цей підхід базується на поєднанні експертних оцінок і статистичного аналізу з урахуванням природних, екологічних, соціально-економічних факторів та умов освоєння території. Він передбачає розрахунок узагальненого показника за допомогою системи вагових коефіцієнтів, що забезпечує об'єктивність і гнучкість в оцінюванні.

Доцільним є застосування системи взаємопов'язаних індикаторів x_j . Запропоновані показники вирізняються простотою, економічністю обрахунку та високим рівнем інформативності, що дозволяє відстежувати динаміку змін та здійснювати порівняльний аналіз між регіонами. До переліку ключових показників включено:

1. Естетичні характеристики території (x_1);
2. Обсяги запасів мінеральних вод (x_2);
3. Лісистість території (x_3);

4. Кліматичні умови у літній та зимовий періоди (x_4);
5. Рівень забруднення водних об'єктів (x_5);
6. Співвідношення площі території до загальної площі регіону (x_6);
7. Щільність розміщення історико-культурних об'єктів (x_7);
8. Інтенсивність руху по асфальтованих дорогах (x_8);
9. Розвиненість інфраструктури розміщення (кількість готелів та ресторанів) (x_9);
10. Рекреаційне навантаження території залежно від типу ландшафту (x_{10}).

З урахуванням зазначених показників, інтегральний рівень туристично-рекреаційної привабливості території (TRAL) може бути визначений шляхом відповідного розрахунку:

$$TRAL = \sum_{n_1}^{10} X_n \quad (2.1)$$

Оцінка рівня туристично-рекреаційної привабливості території підлягає інтерпретації відповідно до встановленої шкали градації значень, які наведені у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Пропонована шкала інтервалів для оцінки рівня туристично-рекреаційної привабливості територій

Інтервал	Рівень привабливості
$0 \leq TRAL < 0,4$	Низький рівень
$0,4 \leq TRAL < 0,6$	Середній рівень
$0,6 \leq TRAL < 0,8$	Достатній рівень
$0,8 \leq TRAL < 1,0$	Високий рівень

Джерело: сформовано автором

Комплексна оцінка туристично-рекреаційної привабливості області здійснювалася на основі 10 критеріїв, зокрема: естетичних якостей території,

наявності мінеральних вод, площі лісових масивів, кліматичних умов, характеристик водних об'єктів, обсягів ПЗФ, історико-культурного потенціалу, стану транспортної інфраструктури, рівня забезпеченості закладами розміщення та інтенсивності рекреаційного навантаження (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Критерії оцінки туристично-рекреаційної привабливості Дніпропетровської області

Індикатор	Інтерпретація балів			Оцінка	Бали	Можливість зростання
	3	2	1			
X ₁	Екзотика, унікальність	Низький рівень унікальності	Рівнини, густо лісисті райони	Рівнини	1	Неможливо збільшити
X ₂	Понад 1000 м ³ /день/км ²	100-1000 м ³ /день/км ²	100 м ³ /день/км ²	<100 м ³ /день/км ²	1	Неможливо збільшити
X ₃	40-60%	15-40%, понад 60%	Менше ніж 15	2,7%	1	Неможливо збільшити
X ₄ - літо	Більше 100 днів t>15 ⁰ C	80-100 днів t>15 ⁰ C	Менше 80 днів t>15 ⁰ C	120-140 днів t>15 ⁰ C	3	Задовільні умови
X ₄ - зима	Більше 110 днів t>0 ⁰ C	100-110 днів t>0 ⁰ C	Менше 100 днів t>0 ⁰ C	101-119 днів t>0 ⁰ C	3	Задовільні умови
X ₅	85+% незабруднені водні об'єкти	50-85% незабруднені водні об'єкти	Менше 50% незабруднених водних об'єктів	52%	2	Очищення водойм
X ₆	Понад 5% більше	3-5%	Менше 3%	4%	2	Підвищення охорони природи
X ₇	Понад 18 пам'яток на 100 км ²	8-18 орієнтирів на 100 км ²	Менше 8 пам'яток на 100 км ²	19 орієнтирів на 100 км ²	3	Задовільні умови
X ₈	Понад 0,42 км на км ²	0,29-0,42 км на км ²	Менше 0,29 км на км ²	0,33 км на км ²	2	Покращення інфраструктури
X ₉	Понад 30 на 100 км ²	10-30 на 100 км ²	Менше 10 на 100 км ²	8 на 100 км ²	1	Збільшення суб'єктів господарювання
X ₁₀	Гірські райони	Високогірні райони	Низинні райони	Рівнини, низинні р-ни	1	Неможливо збільшити
Всього (маx. 30 балів):						17

Джерело: розроблено автором

На підставі використаної формули (2.1) було визначено інтегральний показник туристично-рекреаційної привабливості Дніпропетровської області (TRAL), який становив 0,56. Згідно зі шкалою інтерпретації (табл. 2.3), що відповідає середньому рівню привабливості. Незважаючи на це, Дніпропетровська область вирізняється геополітичним і геокультурним значенням, наявністю потужного транзитного потенціалу, розвиненими природними ресурсами та історико-культурною спадщиною. Унікальне географічне розташування регіону забезпечує умови для розвитку різних форм туризму, зокрема внутрішнього та в'їзного. Значний рекреаційний потенціал сконцентровано в околицях Солоного Лиману, що має оздоровчі властивості та мінеральні ресурси. Наявність численних об'єктів культурної спадщини й пам'яток також сприяє формуванню напрямів науково-освітнього туризму.

Для певної території чи регіону, як правило, не існує одного універсального туристичного продукту. Натомість формується набір специфічних туристичних пропозицій, які в сукупності утворюють узагальнений, уніфікований туристичний продукт регіону. Важливим етапом є визначення провідних видів туризму, що можуть бути інтегровані в єдиний туристичний продукт Дніпропетровської області. З цією метою доцільно візуалізувати туристично-рекреаційну привабливість регіону за допомогою відповідної схеми (рис. 2.8).

Отже, серед ключових аспектів туристично-рекреаційної привабливості Дніпропетровської області варто виокремити такі сильні компоненти:

№4 - сприятливі кліматичні умови влітку та взимку;

№5 - кількість і стан водних об'єктів;

№6 - співвідношення площ природоохоронних територій до загальної площі області;

№7 - історико-культурний потенціал;

№8 - розвинена транспортна інфраструктура.

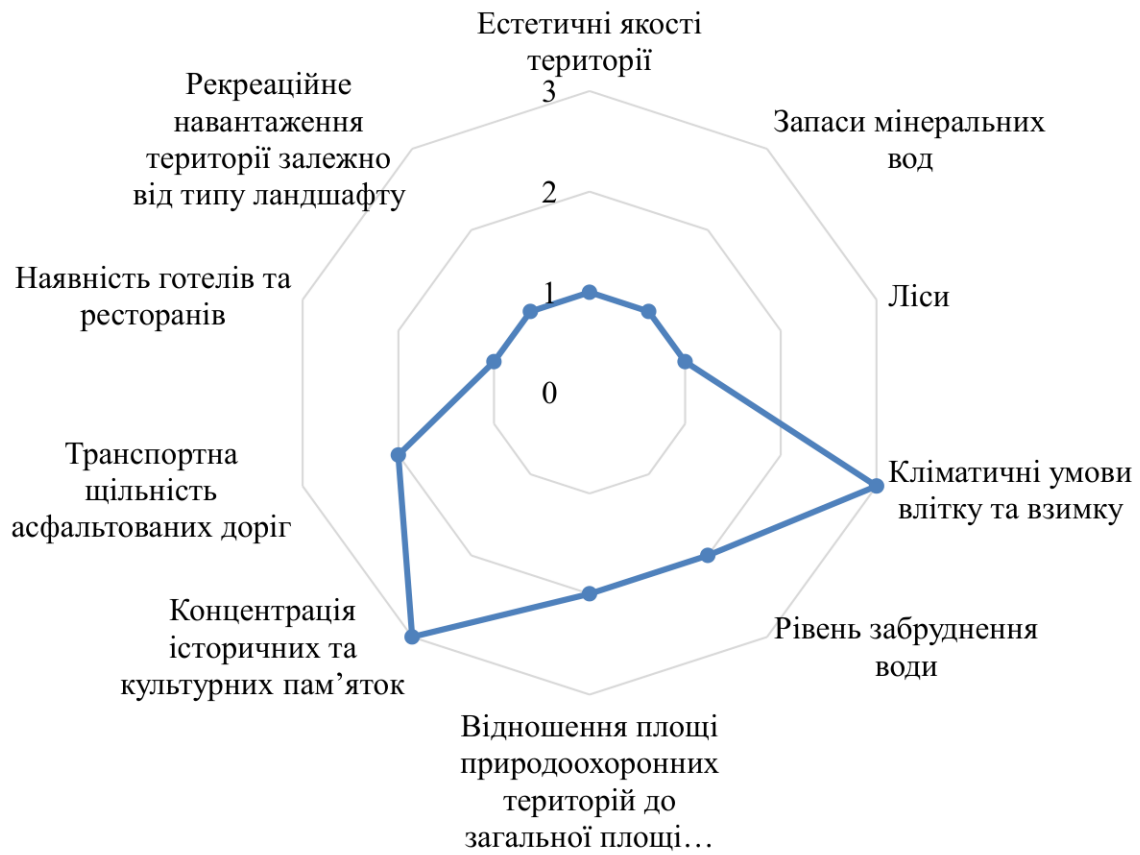


Рисунок 2.8 – Структура туристично-рекреаційної привабливості
Дніпропетровської області

Джерело: побудовано автором

Складові №1-4 та №10, які пов'язані з естетикою ландшафтів, лісистістю, мінеральними водами, а також рекреаційним навантаженням, наразі не є достатньо розвиненими, що обмежує загальну привабливість регіону. Проте решта показників (зокрема, №5, 6, 8) демонструють високий потенціал і перебувають у задовільному або перспективному стані.

Ресурсна база визначає пріоритетні види туризму, що практикуються на території, однак узагальнений туристичний продукт не є простою сумою атракцій та послуг. Він передбачає гармонійне об'єднання певного набору продуктів у цілісну пропозицію для споживача. Тому його формування потребує інтегрованого підходу: створення необхідної інфраструктури,

забезпечення транспортної доступності, розвитку додаткових сервісів і, головне, ефективного управління кожним елементом системи.

З урахуванням особливостей структури туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області та можливостей подальшого розвитку, доцільним є формування уніфікованого туристичного продукту на основі таких видів туризму як: рекреаційний у поєднанні з історико-культурним, етнографічний, археологічний, промисловий та геологічний.

В свою чергу, уніфікований туристичний продукт – це специфічна, географічно визначена система, що інтегрує основні елементи туристичного потенціалу території в єдину модель, спрямовану на якісне задоволення потреб різних категорій туристів. А особлива увага має приділятися збереженню культурної спадщини, зокрема козацьких традицій, та природних об'єктів на засадах сталого розвитку. Такий продукт може стати конкурентоспроможною пропозицією на регіональному туристичному ринку та відповідати очікуванням свідомих споживачів.

2.2. Створення глемпінгу як інноваційної форми використання туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області

Проект глемпінгу в Дніпропетровській області передбачає створення нової локації в сфері екотуризму, яке забезпечуватиме комфортне перебування в природному середовищі з високим рівнем сервісу. Концепція базується на поєднанні традиційного кемпінгу з елементами готельного обслуговування, що дозволяє організувати відпочинок у форматі «розкіш на природі» – із тишею, затишком та втечею від міського ритму життя.

Філія буде функціонувати під назвою ФОП «EcoCamp Dnipro» та розміщуватиметься на околицях м. Дніпро у районі, де поєднуються природні ландшафти (прибережні зони, балки, ліси) з наявною туристичною та транспортною інфраструктурою (рис. 2.9). Обрана локація є стратегічно вигідною, оскільки забезпечує доступ як до природоохоронних територій, так

і до міських зручностей, створюючи ідеальні умови для розвитку глемпінгового формату з урахуванням потенціалу екологічного, рекреаційного та пізнавального туризму.

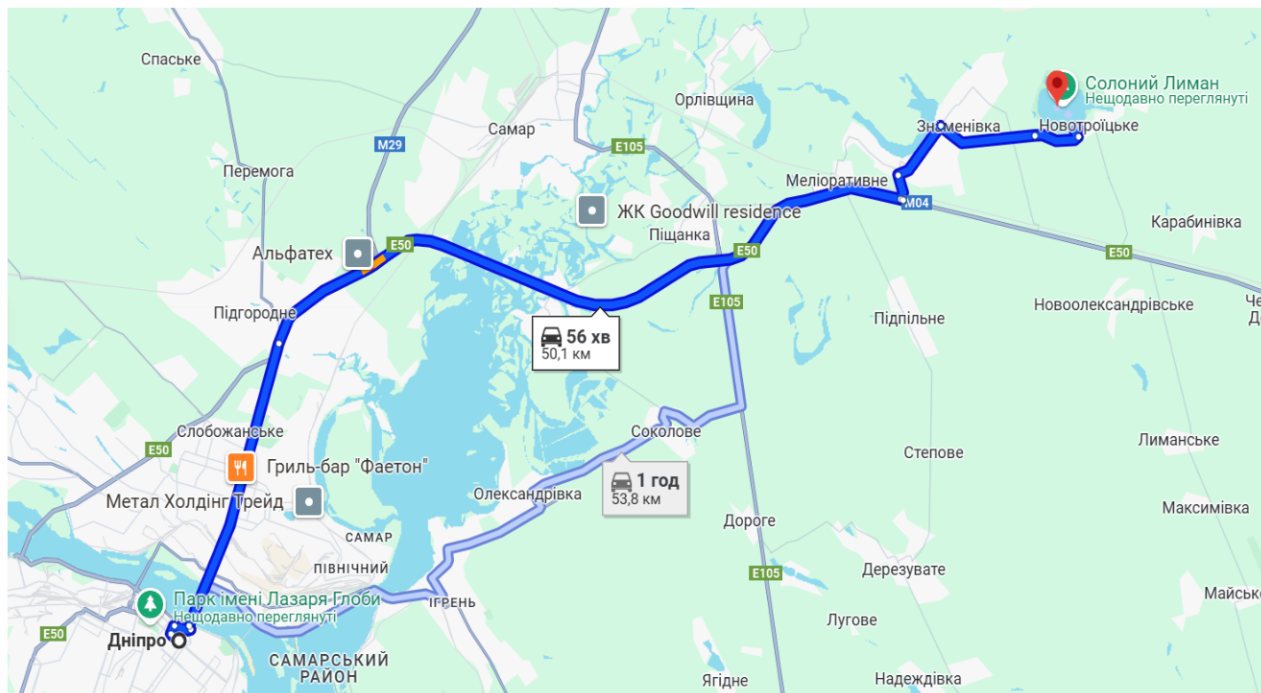


Рисунок 2.9 – Планове місцезрештування «EcoCamp Dnipro»

Джерело: побудовано автором

Фінансування проєкту може здійснюватися за підтримки групи стратегічних інвесторів, які об'єднують експертизу в галузі туризму, екологічного підприємництва та розробки інноваційної інфраструктури відпочинку. Серед них - як локальні підприємці, зацікавлені в розвитку регіонального туризму, так і компанії, що мають успішний досвід реалізації подібних проєктів в Україні та за кордоном. Об'єднані спільною візією сталого розвитку, інвестори орієнтуються на впровадження концепцій альтернативного туризму, які забезпечують баланс між комфортом, якістю сервісу та збереженням природного середовища. Їхня мета - сприяти популяризації екологічно орієнтованих форм відпочинку, підвищуючи привабливість Дніпропетровщини як екотуристичного регіону.

Група стратегічних інвесторів включає декількох ключових учасників:

- фахівців у сфері еко- та агротуризму,
- засновників готельних та рекреаційних об'єктів,
- розробників туристичної інфраструктури активного дозвілля.

Наявність такої професійної команди забезпечує високий рівень управлінської ефективності, якісне стратегічне планування та доступ до значних фінансових ресурсів, необхідних для реалізації повномасштабного та довгострокового проекту. Для зручності клієнтів та партнерів буде створено цілодобову гарячу лінію, що дозволяє швидко отримувати інформацію та консультації щодо послуг глемпінгу, а також сприяти розвитку прямої комунікації з потенційними клієнтами.

Однією з головних переваг обраної локації глемпінгу «ЕсоСамр Дніпро» є її вигідне розташування в межах Новомосковського району, поблизу природної зони Солоний Лиман, що поєднує рекреаційний потенціал із транспортною доступністю. Територія вирізняється наявністю природоохоронних об'єктів, мінеральних вод, оздоровчої інфраструктури, а також близькістю до великих населених пунктів, зокрема м. Дніпро.

Розташування забезпечує зручний доступ до низки туристично значущих місць (рис. 2.10).

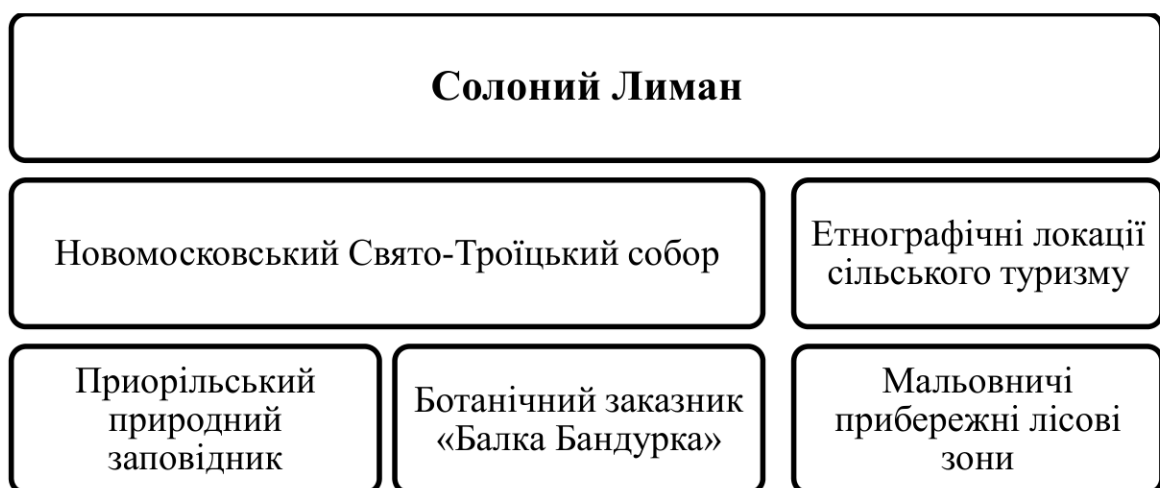


Рисунок 2.10 – Переваги глемпінгу «ЕсоСамр Дніпро» за місцем розташування

Джерело: побудовано автором на основі карт goole

Локація надає можливість туристам поєднувати відпочинок у природному середовищі з відвідуванням культурних, історичних та оздоровчих об'єктів. Відстань до м. Дніпро дозволяє забезпечити доступ до урбаністичної інфраструктури без втрати зв'язку з природним середовищем. Такий баланс відкриває широкі можливості для розвитку екологічного, оздоровчого та пізнавального туризму, а також створює комфортні умови для відпочинку різних категорій туристів — від сімей із дітьми до шанувальників усамітненого релаксу.

Глемпінг «EcoCamp Dnipro» передбачає використання інноваційного підходу до організації екологічного відпочинку. Усі намети будуть обладнані з урахуванням принципів сталого розвитку, що дозволяє мінімізувати вплив на навколишнє середовище, але при цьому гарантує комфорт і зручність для гостей. У кожному наметі будуть присутні:

- комфортабельне ліжко з натуральними матеріалами (матраци з органічних матеріалів, постільна білизна з бавовни);
- приватні ванні кімнати з екологічно чистими засобами для гігієни, водоощадними системами та енергоефективним освітленням;
- теплові системи (для холодніших періодів року) та вентиляція, що забезпечують комфортну температуру та атмосферу всередині наметів.

Також буде забезпечено повний пакет сучасних зручностей, таких як електричні розетки, Wi-Fi, освітлення, що створює необхідні умови для роботи, відпочинку та дозвілля. Ці послуги допоможуть гостям отримати максимальне задоволення від перебування в глемпінгу, не позбавляючи їх сучасних вигод.

Глемпінг «EcoCamp Dnipro» має на меті не тільки забезпечити відпочинок на природі, але й створити комплексні умови для комфортного та здорового дозвілля своїх гостей. Для цього в межах проекту пропонуються різноманітні додаткові послуги, які сприяють активному відпочинку, розвитку творчих здібностей, знайомству з місцевою природою та

культурою, а також задоволенню гастрономічних смаків. Усі послуги спрямовані на підтримку екологічної свідомості, здорового способу життя та забезпечення зручностей для гостей різних вікових категорій (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Пропоновані додаткові послуги глемпінгу «EcoCamp Dnipro»

Назва послуги	Опис послуги
Екологічне харчування	Органічні страви з місцевих продуктів, вирощених без пестицидів і хімікатів. Меню включає традиційні страви української кухні, а також веганські та вегетаріанські страви для різних дієтичних потреб.
Екскурсії	Організація екологічних екскурсій, що включають вивчення природних ландшафтів, відвідування місцевих туристичних об'єктів, вивчення флори і фауни регіону. Особлива увага до принципів збереження навколишнього середовища.
Спортивні активності	Організація йоги на природі, пішохідних походів, велосипедних прогулянок, тренувань на відкритому повітрі, водних видів спорту та інших активних заходів, що підтримують фізичну активність та здоровий дух.
Майстер-класи	Проведення майстер-класів з продовження табл. 3.3. органічних страв), ремесл, екологічного садівництва та інших творчих напрямків, що дозволяють гостям розвивати нові навички.
Зручності для сімей з дітьми	Спеціально обладнані дитячі майданчики та активності дітей, що забезпечують комфортний і цікавий відпочинок.

Джерело: побудовано автором

Для реалізації проєкту глемпінгу «EcoCamp Dnipro» передбачається залучення інвестицій у розмірі 2,5 мільйона гривень. Ці кошти будуть спрямовані на:

– будівництво та облаштування інфраструктури глемпінгу (наметові модулі, санітарні зони, електрика, освітлення, доріжки, зона реєстрації);

- розробку маркетингової стратегії, включно з професійним веб-сайтом та онлайн-бронюванням;
- запуск рекламної кампанії (інтернет-просування, партнерства з туристичними платформами, презентації на виставках);
- інші витрати: оформлення дозвільної документації, підключення комунікацій, закупівля обладнання та початковий фонд для обслуговування.

Розглянемо необхідні інвестиції та джерела фінансування у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Необхідні інвестиції та джерела фінансування для реалізації проєкту глемпінгу «ЕсоСамр Dnipro»

Показник	Необхідне фінансування, грн
Загальна сума інвестицій	2 500 000
Будівництво та облаштування	1 500 000
Маркетинг і веб-сайт	400 000
Рекламна кампанія	300 000
Інші витрати (запуск, оформлення)	300 000
Джерела фінансування	
Власні кошти засновників	1 500 000
Інвестиції зовнішніх партнерів	1 000 000
Очікуваний річний дохід	5 400 000
Термін окупності	2-3 роки

Джерело: побудовано автором на основі [16-18]

Виходячи з таблиці 2.5, розрахунки базуються на припущенні про наявність 20 гостьових модулів, середня вартість розміщення – 1500 грн/ніч на одну особу. При повному завантаженні протягом місяця (20 × 30 днів) обсяг реалізованих послуг становитиме 600 ночей. Потенційний дохід за рік, відповідно, складає 5,4 млн грн, що забезпечує термін окупності 2-3 роки, залежно від сезонного попиту.

Розподілення цільової аудиторії для глемпінгу «EcoCamp Dnipro» наведено на рис. 2.11.

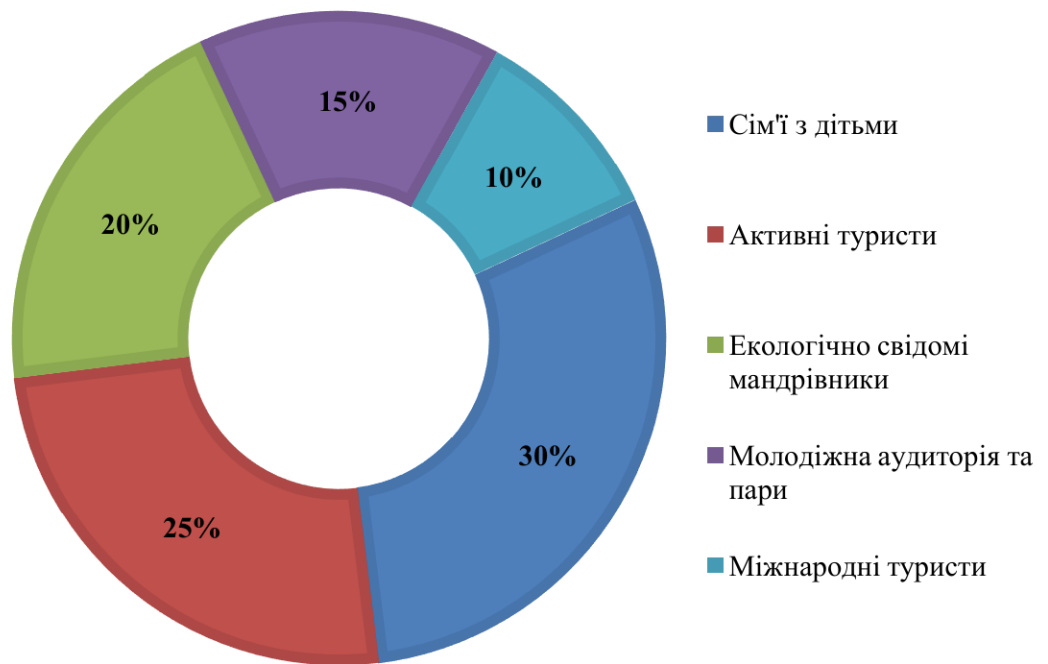


Рисунок 2.11 – Цільова аудиторія глемпінгу «EcoCamp Dnipro»

Джерело: розраховано автором

Як видно з рис. 2.11 цільова аудиторія глемпінгу «EcoCamp Dnipro» є широкою та сегментовано структурованою і дає змогу охопити різні категорії відвідувачів. Такий підхід до формування цільової аудиторії дозволяє забезпечити комплексне позиціонування глемпінгу, адаптоване під різні типи попиту - від сімейного до індивідуального, від освітньо-пізнавального до романтичного або пригодницького, що підвищує маркетингову гнучкість проєкту, сприяє стійкому попиту протягом сезону і створює умови для розширення клієнтської бази як на внутрішньому, так і на зовнішньому туристичному ринку.

Комплекс переваг проєкту глемпінгу «EcoCamp Dnipro» свідчить про його високий потенціал як сучасного туристичного продукту, який поєднує комфорт, екологічність і активний відпочинок (табл. 2.6). Унікальна локація, орієнтація на різні сегменти цільової аудиторії та дотримання принципів

сталого розвитку створюють умови для формування конкурентоспроможної пропозиції на ринку екотуризму Дніпропетровської області

Таблиця 2.6 – Основні переваги проекту глемпінгу «EcoCamp Dnipro»

Перевага	Опис
Екологічність	Використання екологічно чистих матеріалів, органічних текстилів, енергоощадного обладнання та рішень, що мінімізують вплив на довкілля.
Активний відпочинок	Можливості для оздоровчих і пізнавальних активностей: йога на природі, піші прогулянки, веломаршрути, бьордвотчинг, екскурсії.
Сімейний формат	Створення комфортного середовища для відпочинку: безпечні ігрові зони, сімейні програми, інфраструктура з урахуванням потреб дітей.
Комфорт проживання	Оснащеність наметів усіма зручностями: повноцінні ліжка, приватна ванна кімната, освітлення, розетки, Wi-Fi, системи опалення та вентиляції.
Екологічна кухня	Харчування на основі місцевих фермерських продуктів, органічні страви, збалансоване екоменю з урахуванням дієтичних побажань.
Залучення в природу	Проживання серед природних ландшафтів Солоного Лиману, з можливістю безпосередньої взаємодії з навколишнім середовищем.
Підтримка сталого туризму	Впровадження екологічно орієнтованої моделі відпочинку: відповідальне споживання ресурсів, збереження біорізноманіття, просвітницькі ініціативи.
Унікальна локація	Розташування в зоні Солоного Лиману - рекреаційно привабливій місцевості з природними озерами, мінеральними водами та заповідниками.

Джерело: запропоновано автором

Реалізація проекту глемпінгу «EcoCamp Dnipro» відбуватиметься поетапно, з урахуванням логіки інвестиційного та операційного планування. Кожен етап є критично важливим для формування якісного туристичного

продукту, ефективного управління ресурсами та досягнення запланованих результатів. Ключові етапи впровадження проєкту, що забезпечать його успішну реалізацію наведено на рис. 2.12.

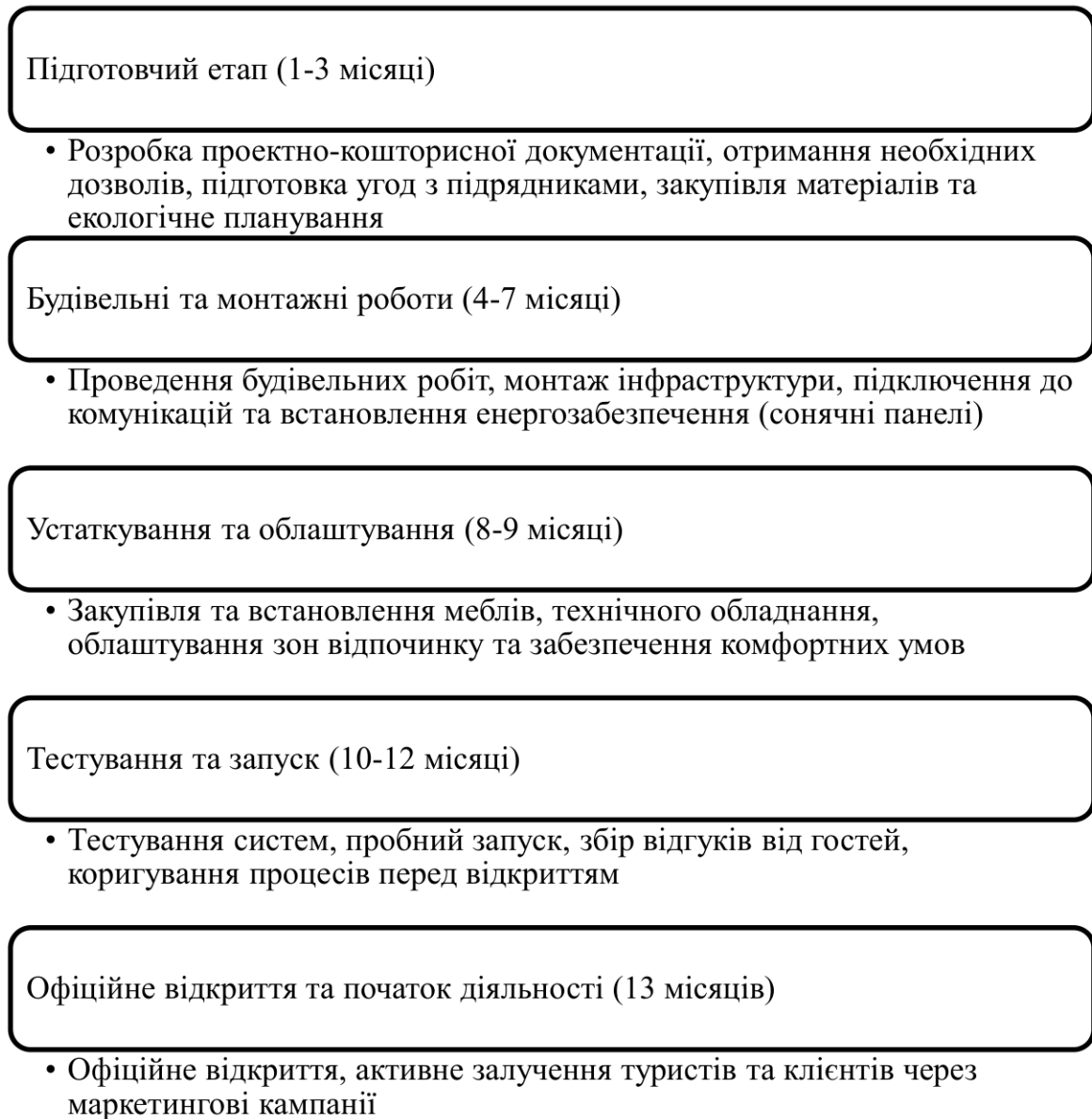


Рисунок 2.12 – Ключові етапи впровадження проєкту глемпінгу
«EcoCamp Dnipro»

Джерело: розроблено автором

Запропоновані етапи реалізації забезпечують системний, організований і своєчасний запуск глемпінгу «EcoCamp Dnipro», із фокусом на якість сервісу, комфортні умови для відпочинку та сталий розвиток.

Для досягнення цілей проєкту необхідно залучити фінансові ресурси, які відіграють критично важливу роль (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Структура витрат для проєкту «EcoCamp Dnipro»

Категорія витрат	Сума, грн
Загальні інвестиційні потреби	2 500 000
Проектування та підготовка дозвільної документації	300 000
Будівельно-монтажні роботи (намети, санітарні блоки, комунікації)	1 200 000
Облаштування території (меблі, техніка, інвентар)	400 000
Система енергозабезпечення (сонячні панелі, генератори)	300 000
Маркетингова кампанія (брендинг, сайт, digital-просування)	400 000
Початкові операційні витрати (персонал, комунікації, запуск)	300 000
Фінансова структура проєкту	
Джерела фінансування	Сума, грн
Власні кошти засновників	1 500 000
Інвестиції від приватних інвесторів та партнерів	1 000 000
Фінансові перспективи	
Показник	Значення
Очікуваний річний дохід	5 400 000 грн
Термін окупності	2-3 роки

Джерело: розраховано автором

Для реалізації проєкту передбачено два основні джерела фінансування. Частина інвестицій буде забезпечена за рахунок власних коштів засновників, що свідчить про високу ступінь зацікавленості ініціаторів у довгостроковій

реалізації проєкту. Додаткове фінансування планується залучити від зовнішніх інвесторів або партнерських компаній, які можуть не лише внести фінансовий вклад, а й надати консультаційну або операційну підтримку.

Згідно з фінансовими прогнозами, очікувана рентабельність інвестицій (ROI) у перший рік діяльності становитиме 12-15%. Такий показник є реалістичним з урахуванням сезонності попиту, помірної цінової політики та обмеженої кількості об'єктів аналогічного формату в регіоні. До завершення третього року функціонування проєкту очікується стабілізація фінансових потоків і досягнення рівня прибутковості 25-30%, що створює умови для повернення інвестицій і формування сталого доходу для всіх учасників проєкту.

Отже, запропонована модель передбачає етапність, прозорість та гнучкість управління. Вона забезпечує не лише своєчасний запуск глемпінгу, але й гарантує формування конкурентоспроможного туристичного продукту, здатного ефективно функціонувати в умовах регіонального та національного ринку рекреаційного туризму.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами кваліфікаційної роботи бакалавра сформовано наступні висновки:

1. Проаналізовано показники туристично-рекреаційного потенціалу Дніпропетровської області, зокрема через оцінку інфраструктури, природно-заповідного фонду, екологічного стану, культурної спадщини та рівня доступності. Визначено, що регіон має середній рівень інтегральної туристичної привабливості ($TRAL = 0,56$), проте окремі райони, такі як Новомосковський, мають високий потенціал для розвитку екологічного, пізнавального та оздоровчого туризму.

2. Установлено, що, попри геополітичну та геокультурну значущість Дніпропетровської області, її розвинуту транспортну інфраструктуру та наявність значних природних ресурсів, розрахунковий рівень туристично-рекреаційної привабливості відповідає середньому рівню. Аналіз соціально-економічного потенціалу області дозволив виокремити як сильні, так і слабкі сторони, що мають бути враховані у стратегіях подальшого розвитку.

3. До найсильніших складових туристично-рекреаційного потенціалу регіону належать сприятливі кліматичні умови влітку та взимку, високий рівень забезпеченості водними об'єктами, значна частка природоохоронних територій, багатий історико-культурний ресурс та розгалужена транспортна мережа. Ці чинники є або достатньо розвиненими, або мають значний потенціал для подальшого вдосконалення.

4. Як основні компоненти уніфікованого туристичного продукту Дніпропетровської області доцільно розглядати рекреаційний туризм у поєднанні з зеленим, етнографічним, археологічним та геологічним. Така комбінація дозволяє сформувати конкурентоспроможну туристичну пропозицію на регіональному рівні. Особливу увагу слід приділяти брендингу території, збереженню козацьких традицій, ефективному

використанню природного потенціалу та дотриманню принципів сталого розвитку.

5. Розроблено проєкт створення глемпінгу «EcoCamp Dnipro», який є перспективним інноваційним напрямом рекреаційного туризму в межах Дніпропетровської області. Обґрунтовано вибір локації (Солоний Лиман, Новомосковського району), складено фінансову модель, визначено обсяг інвестицій (2,5 млн грн), джерела фінансування, структуру витрат, очікуваний дохід та терміни окупності (2-3 роки). Також сформовано портрет цільової аудиторії, описано формат послуг і передбачено поетапну реалізацію проєкту.

6. Значну увагу приділено використанню практичних інструментів управління проєктом: кошторису, системи моніторингу реалізації, контрольних точок, плану запуску, а також механізмів оцінки ефективності рекламної кампанії та завантаженості глемпінгу.

7. Обґрунтовано, що глемпінг як форма відпочинку відповідає сучасному запиту на екоорієнтовані, комфортні та безпечні формати туризму, поєднуючи природу, сервіс і функціональність. У поєднанні з локальними природними умовами та підтримкою локального бізнесу та інвесторів цей продукт має високий потенціал масштабування.

8. Запропоновані в роботі рішення є практично орієнтованими та можуть бути впроваджені за наявності стартового капіталу та відповідної організаційної структури. Крім того, вони відповідають концепції сталого розвитку та державним пріоритетам підтримки внутрішнього туризму.

9. Отримано цілісне уявлення про механізми функціонування туристичного бізнесу, його стратегічні виклики, напрями вдосконалення та прикладну модель трансформації на основі інноваційного продукту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безугла Л.С. Регіональні особливості розвитку екотуристичної діяльності в Україні: порівняльний аналіз. *Вісник економічної науки України*. 2020, №2 (39). С.50-57 URL: 10.37405/1729-7206.2020.2(39).50-57 [http://www.venu-journal.org/download/2020/2\(39\)/07-Bezuhla.pdf](http://www.venu-journal.org/download/2020/2(39)/07-Bezuhla.pdf)
2. Герасименко Т.В. Управління розвитком туризму (на прикладі Дніпропетровської області). *Економічний вісник НГУ*. 2018. №1(61). С. 159-166. URL: https://ev.nmu.org.ua/docs/2018/1/EV20181_159-166.pdf
3. Герасименко Т.В., Бондаренко Л.А. Вплив інклюзивного туризму на досягнення цілей сталого соціально-економічного розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2024. 90. С. 169-175. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.90-26>.
4. Державна програма розвитку туризму в Україні на 2016–2022 рр.: Постанова. № 583 від 29.04.2015.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Єфімова В. Урочисте відкриття краєзнавчого музею-світлиці. URL: http://pmu.in.ua/museum_pedagogics/school_museums/svitlici/
7. Кожухівська Р.Б. Підвищення конкурентоздатності туристичної дестинації. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Том 31 (70). № 1, С. 160-164. URL: http://econ.vernadskeyjournals.in.ua/journals/2020/31_70_1/29.pdf.
8. Корж Н. В., Басюк Д. І. Управління туристичними дестинаціями: підручник. Вінниця: «ПП «ТД Едельвейс і К». 2017. 322 с.
9. Кривенкова Р. Ю. Поняття та сутність туристичного потенціалу: державно-управлінський аспект. *Ефективна економіка*. 2019. Випуск 9. С. 126-134. URL: 10.32702/2307-2156-2019.9.70.
10. Мазаракі А.А. Туристичні дестинації (теорія, управління, брендинг) : монографія. К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т. 2013. 388 с.

11. Марченко О.А. Концептуальні засади регіонального розвитку туристичної індустрії. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка*. 2017. Випуск 10. С. 454-458. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/79.pdf
12. Гуцал П., Вишнівець В. Тернопільський енциклопедичний словник: у 4 т. / редкол. : Г. Яворський та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний комбінат «Збруч». 2008. Т. 3. 708 с.
13. Кифяк В. Ф. «Організація туристичної діяльності в Україні» навчальний посібник. Чернівці : Книги – ХХІ. 2003. 300с.
14. Любіцева О.О. Методика розробки турів. Навчальний посібник. К. : Альтерпрес. 2003. 104 с.
15. Петранівський В. Л. Туристичне краєзнавство, навч. посіб. К. : Знання. 2006. 575 с.
16. Офіційний сайт Вікіпедія. URL: <http://uk.wikipedia.org>
17. Веб-портал музеїв і заповідників Чернігова та Чернігівської області. URL: <http://museum.cult.gov.ua>
18. Офіційний сайт Піцерія «Фламінго». URL: <http://surl.li/pbkwwh>
19. Офіційний сайт Booking.com. URL: <http://surl.li/uunyjs>
20. Перший народний музей «Тарасова світлиця». URL: <https://shevchenko-museum.com.ua/default/static/view/15/>
21. Про підтримку розвитку туризму в Україні: Наказ Президента України від 02.03.2001 № 127/2001 // База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/127/2001/conv>
22. Про програму розвитку туризму в Дніпропетровській області на 2021-2024 рр. URL: <http://surl.li/hpwmh>
23. Бондаренко Л.А. Економічний механізм в управлінні розвитком регіональних туристичних ринків. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*. 2023. № 9. С. 88-94. URL: <https://doi.org/10.32782/tourismhospcee-9-11>

24. Про утворення Координаційної ради з питань туристичної діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2015 № 388 // База даних «Законодавство України». URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/388-2015- %D+-0%BF](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/388-2015-%D+-0%BF)

25. Просторова організація туристично-рекреаційної сфери регіону: монографія / за заг. ред. В. В. Паппа. Мукачєво: Редакційно-видавничий центр МДУ, 2016. 268 с.

26. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т. 2006. 537 с.

27. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL: [zakon2.rada.gov.ua/laws/ show/168-2017-p](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p)

28. У селі Шацької громади створили світлицю автентичного побуту місцевих жителів. URL: <https://shatsk.rayon.in.ua/news/609494-u-seli-shatskoi-gromadi-stvorili-svitlitsyu-avtenticnogo-pobutu-mistsevikh-zhiteliv#group=redactor&photo=0/>

29. Бондаренко Л.А. Міжнародний туризм в Україні: проблеми та перспективи подальшого розвитку. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5289>.

30. Закон України «Про туризм» від 15.09.95 р. № 325/95. Відомості Верховної Ради України. 1995. № 31. С. 241.

31. Бондаренко Л.А. Туризм як пріоритетний напрям соціально-економічного розвитку територій України в умовах євроінтеграції: монографія / Л.А. Бондаренко. М-во освіти і науки України. Нац. техн. ун-т «Дніпровська політехніка». Дніпро «АРТО ПРИНТ». 2024. 242 с. URL: https://ep.nmu.org.ua/ua/%D0%91%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%80%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%9B.%D0%90.%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%8F_28.06.2024_%D0%905.pdf

32. Бондаренко Л.А. Кризовий реінжиніринг бізнес-процесів як сучасний метод забезпеченні якості туристичних пос-луг. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2024. №1. С. 22-33. URL: <https://doi.org/10.33271/ebdut/85.022>
33. Мухіна О. М. Стратегічні етапи розробки туристичного продукту: монографія. Тернопіль, 2017. С. 5-10. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/34449/1/%D0%9C%D1%83%D1%85%D1%96%D0%BD%D0%B0%20%D0%9E.%D0%9C.pdf>
34. Мальська М. П., Антонюк Н. В. Міжнародний туризм і сфера послуг : підручник. Київ: Знання, 2008. С. 223-225.
35. Н. М. Влащенко, М. В. Тонкошкур. Інноваційні технології в туризмі Навчальний посібник. Харків, 2022. С. 20-21
36. Зарубіна А., Сіра Е., Демчук Л. Особливості туризму в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 41. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-14>
37. Смочко Н.М. Інноваційні технології в туризмі: навчальний посібник. МДУ. 2012. 253 с.
38. Герман І., Криворучко Т. Застосування інноваційних технологій в створенні туристичного продукту. *Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні. Проблеми розвитку та регулювання: Міжнародна науково-практична конференція. м. Черкаси*. 19 берез. 2020 р. С. 226-228.
39. Бондаренко Л.А. Застосування проектного підходу в управлінні інноваційною діяльністю сфери гостинності. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки)*. Харків: НТУ «ХПІ». 2024. № 1. С. 126-129. URL: <https://doi.org10.20998/2519-4461.2024.1.126>
40. Bondarenko L. Directions for strengthening the competitive-ness of the dnipro city through the development of the tourist product. *Modern engineering and innovative technologies*. 2024. № 36. С.21-32. URL: <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2024-36-00-010>

41. Любіцева О.О. Методика розробки турів: навчальний посібник. Київ: Альтерпрес. 2003. 104 с.

42. Сокол Т.Г. Основи туристичної діяльності : підручник / за ред. В.Ф. Орлова. Київ: Грамота, 2006. 264с. 35. Брич В. Я. Туроперейтинг: підручник / за заг. ред. В. Я. Брича. Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2017. 440 с.