

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 Цокура Кирила Віталійовича
(П І Б)

академічної групи 242-21-1
(шифр)

спеціальності 242 Туризм
(код і назва спеціальності)

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

на тему «Розвиток активного туризму в Самарівському районі»
(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
2025

ЗАТВЕРДЖЕНО:завідувач кафедри туризму та
економіки підприємства

(повна назва)

Л.С. БЕЗУГЛА

(підпис) (ініціали та прізвище)

«_____» _____ 2025 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра
 (бакалавра, магістра)

Здобувача вищої освіти Цокура К.В. академічної групи 242-21-1

(прізвище та ініціали)

(шифр)

спеціальності 242 Туризм

(код і назва спеціальності)

за освітньо-професійною програмою «Туризм»

(офіційна назва)

на тему «Розвиток активного туризму в Самарівському районі»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від

№

Розділ	Зміст	Термін виконання
Аналітичний	Оцінка діяльності підприємства та напрями розширення пропозицій туристичного продукту ТА «Нова-Тур» (ФОП Чорна Тетяна Михайлівна)	12.05.2025 р.
Проектний	Розробка і просування активного туризму в Самарівському районі	10.06.2025 р.
Оформлення кваліфікаційної роботи бакалавра		13.06.2025 р.

Завдання видано _____

(підпис керівника)

Т.В. Герасименко

(ініціали та прізвище)

Дата видачі 28.04.2025 р.Дата подання до екзаменаційної комісії 16.06.2025 р.

Прийнято до виконання _____

(підпис здобувача вищої освіти)

К.В. Цокур

(ініціали та прізвище)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ РОЗШИРЕННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ТА «НОВА-ТУР» (ФОП ЧОРНА ТЕТЯНА МИХАЙЛІВНА)	7
1.1 Загальна характеристика туристичної агенції «Нова-Тур»	7
1.2 Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища туристичної агенції «Нова-Тур»	17
1.3 Аналіз можливостей для розширення пропозиції ТА «Нова-Тур» у сфері активного туризму	26
РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА І ПРОСУВАННЯ АКТИВНОГО ТУРИЗМУ В САМАРІВСЬКОМУ РАЙОНІ	40
2.1 Квадро-тури в Самарському лісі – новий формат активного відпочинку	40
2.2 Ключові аспекти організації квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція», оцінка ризиків	48
2.3 Оцінка економічної ефективності проекту квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» для ТА «Нова-Тур»	52
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Активний туризм є одним з найбільш динамічно розвиваються сегментів туристичної індустрії, який здобуває все більшу популярність серед туристів, що шукають нові способи відпочинку на природі. Розвиток активного туризму включає в себе такі види діяльності, як пішохідні походи, велоподорожі, сплави річкою, квадро-тури та багато інших, які забезпечують не тільки фізичну активність, а й можливість для пізнання природи, культури та історії регіону. Самарівський район, з його унікальними природними ресурсами, лісами та мальовничими ландшафтами, має великий потенціал для розвитку активного туризму. Упровадження нових форм туризму, зокрема квадро-турів, може стати значним чинником розвитку економіки регіону, стимулюючи місцеве підприємництво та сприяючи створенню нових робочих місць.

Актуальність дослідження розвитку активного туризму в Самарівському районі обумовлена потребою у диверсифікації туристичних послуг, зокрема через впровадження нових форматів активного відпочинку, які здатні залучити нову аудиторію. Враховуючи зростаючий попит на активний відпочинок та екологічно чисті напрямки туризму, для Самарівського району це є унікальним шансом використати природні переваги території, що включають лісові масиви, річки та мальовничі пейзажі. Водночас, активний туризм може стати важливим інструментом для залучення інвестицій, розвитку інфраструктури та покращення іміджу регіону на туристичній карті. Розробка та впровадження нових туристичних послуг, зокрема квадро-турів, є необхідним кроком для розвитку туристичної сфери Самарівського району і сприяє вирішенню важливих соціально-економічних завдань, таких як створення нових робочих місць та покращення рівня життя місцевих мешканців.

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

Метою дослідження є диверсифікація послуг туристичної агенції за рахунок розробки нового quadro-туру в Самарівському районі.

Досягнення мети обумовило необхідність вирішення таких завдань:

- проаналізувати основні аспекти діяльності туристичної агенції «Нова-Тур» та її позиціонування на ринку туристичних послуг;
- оцінити зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на розвиток активного туризму в регіоні, зокрема в Самарівському районі;
- дослідити потенціал впровадження нових форматів активного відпочинку, таких як quadro-тури, для розширення пропозицій ТА «Нова-Тур»;
- визначити ключові аспекти організації quadro-туру «QuadroWild – лісова експедиція», включаючи необхідні ресурси, інфраструктуру та заходи безпеки;
- оцінити можливі ризики при реалізації quadro-туру в Самарівському районі та запропонувати заходи щодо їх мінімізації;
- розрахувати економічну ефективність проєкту quadro-туру «QuadroWild – лісова експедиція», зокрема, проаналізувати доходи, витрати та рентабельність.

Об'єкт дослідження – процес розробки і просування активного відпочинку на базі ТА «Нова-Тур».

Предмет дослідження – quadro-тур «QuadroWild – лісова експедиція» у Самарівському районі.

У процесі роботи використано такі **методи**:

- аналіз та синтез – для обґрунтування напрямків розширення послуг туристичної агенції «Нова-Тур»;
- статистичний аналіз – для вивчення, класифікації, порівняння, оцінки та інтерпретації зібраних даних;
- порівняння фактичних даних поточного року з показниками попередніх періодів;

– системний підхід – для визначення та обґрунтування критеріїв системного аналізу;

– таксономічний аналіз – для оцінки економічної результативності запропонованих заходів.

Наукова новизна дослідження полягає в розробці нового формату активного туризму – квадро-туру в Самарівському районі, який поєднує пригодницький відпочинок з інноваційним підходом до організації турів.

Апробація результатів. Результати дослідження опубліковані у матеріалах IV Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності: глобальні виклики», м. Харків, 15 квіт. 2025 р. за темою: «Розвиток активного туризму в Самарівському районі» [27].

Практичне значення полягає в тому, що річний дохід від реалізації проєкту «QuadroWild – лісова експедиція» для ТА «Нова-Тур» складає 3360,0 тис.грн, а річні витрати на проєкт – 2768,1 тис.грн, що охоплюють усі операційні витрати. Прибуток до оподаткування складає 423,9 тис. грн, що є позитивним фінансовим результатом для проєкту. Рентабельність проєкту досягає 15,3%, що свідчить про здатність проєкту генерувати прибуток на вкладені кошти та його ефективність у фінансовому контексті. Термін окупності інвестицій складає менше 2 років, що є прийнятним і зручним для інвесторів в туристичний бізнес.

Інформаційною базою дослідження стали роботи провідних вітчизняних та міжнародних експертів у галузі розробки турів, зокрема активного туризму, нормативно-правові документи, а також фінансова звітність туристичних підприємств, що дозволило зробити обґрунтовані висновки щодо ефективності проєкту.

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 59 сторінок, 9 рисунків, 19 таблиць, містить 30 літературних джерел.

РОЗДІЛ 1

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА НАПРЯМИ РОЗШИРЕННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ ТА «НОВА-ТУР» (ФОП ЧОРНА ТЕТЯНА МИХАЙЛІВНА)

1.1 Загальна характеристика туристичної агенції «Нова-Тур»

У рамках кваліфікаційної роботи бакалавра об'єктом дослідження обрано туристичну агенцію «Нова-Тур» (ФОП Чорна Тетяна Михайлівна), розташовану в місті Самар за адресою вул. Лесі Українки, 27а. Заснована у 1999 р., компанія ставить за мету плідну професійну та творчу діяльність своєї команди. Її філософія полягає в мистецтві створення екскурсійних турів під девізом: «Нова-тур – завжди приємна подорож!».

Основні види діяльності:

79.11 Діяльність туристичних агентств

Додаткові напрями діяльності:

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

63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.

70.22 Консультування з питань комерційної діяльності й керування

49.39 Інший пасажирський наземний транспорт, н.в.і.у.

55.20 Діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання [29].

Понад 25-річний досвід роботи на туристичному ринку дозволив сформувати команду висококваліфікованих професіоналів. Кожен менеджер володіє іноземною мовою, має вищу освіту та значний досвід роботи з клієнтами. Фахівці «Нова-Тур» організують складні та унікальні подорожі, зокрема: автобусні тури Європою; авіатури по всьому світу; VIP-тури для клієнтів з особливими побажаннями; організація семінарів та конференцій; продаж авіаквитків; унікальні системи бронювання готелів.

Завдяки індивідуальному підходу до кожного клієнта та широкому

спектру послуг, ТА «Нова-Тур» зарекомендувала себе як надійний партнер у сфері туризму, забезпечуючи незабутні враження від подорожей та високий рівень сервісу.

Туристична агенція «Нова-Тур» спеціалізується на реалізації групових та індивідуальних подорожей за різноманітними популярними напрямками. Крім того, компанія надає підтримку в оформленні закордонних паспортів, віз та інших необхідних документів, а також займається бронюванням готелів, трансферів, квитків та інших супутніх послуг.

Основною місією ТА «Нова-Тур» є забезпечення туристам максимально комфортного відпочинку на світових курортах, допомагаючи обрати місце, що відповідатиме їхнім настроям та фінансовим можливостям. Такий підхід дозволяє клієнтам почуватися впевнено під час відпочинку. Традиційно туристичні агенції гарантують якість свого сервісу, і «Нова-Тур» не є винятком, забезпечуючи комфортні подорожі для своїх клієнтів. Компанія створює індивідуальні маршрути, враховуючи побажання та інтереси туристів.

Окрім обслуговування приватних клієнтів, ТА «Нова-Тур» активно співпрацює з корпоративними замовниками, пропонуючи: організацію ділових та корпоративних поїздок як в Україні, так і за кордоном; екскурсійне обслуговування; зустрічі в аеропортах; проведення корпоративних свят, круглих столів та семінарів. І це лише частина спектру послуг, які пропонує агенція.

На сьогодні ТА «Нова-Тур» динамічно розвивається, адаптуючись до потреб клієнтів та партнерів, а також підвищуючи стандарти обслуговування в туристичній галузі. Компанія ефективно співпрацює з туроператорами, розширює клієнтську базу та покращує якість наданих послуг. У сфері ділового туризму ТА «Нова-Тур» пропонує: організацію конференцій, виставок, семінарів та прес-конференцій; подієвий туризм; корпоративний відпочинок та святкування; бронювання та продаж авіаквитків на рейси провідних українських та міжнародних авіакомпаній; продаж залізничних

квитків; онлайн-бронювання готелів по всьому світу; оренду автомобілів, транспортне та екскурсійне обслуговування; оренду яхт та катерів; оформлення віз для громадян України; супровід в аеропортах; послуги професійних перекладачів; медичне страхування. Дохід за напрямками діяльності ТА «Нова-Тур» у 2024 р. представлений у табл. 1.1, візуалізація структури доходу представлена на рис. 1.1.

Завдяки комплексному підходу та широкому спектру послуг, ТА «Нова-Тур» забезпечує своїм клієнтам незабутні та комфортні подорожі.

Таблиця 1.1 – Структура доходу за напрямками діяльності в 2024 р.

Вид туризму	Виручка, тис.грн	Питома вага у доході, %
за видами послуг		
Виїзний туризм	5401,8	58
Внутрішній туризм	2887,2	31
Оренда транспортного засобу	745,1	8
Інше	279,4	3
Всього	9313,5	100
за метою		
Екскурсійний тур	1117,6	12
Лікувальний відпочинок	1024,5	11
Освітні програми	372,5	4
Активний туризм	2794,1	30
Пляжний відпочинок	3632,3	39
Інше	372,5	4
Всього	9313,5	100

Джерело: розраховано автором за внутрішньою документацією підприємства

Ефективне керування діяльністю підприємства значною мірою залежить від правильно сформованої організаційної структури управління та її відповідності цілям компанії. Організаційна структура ТА «Нова-Тур» є лінійно-функціональною, що поєднує лінійні та функціональні елементи управління, означаючи, що поряд із лінійними підрозділами, такими як сектор внутрішнього та виїзного туризму, існують функціональні одиниці,

як-от бухгалтерія, які надають підтримку керівнику у прийнятті рішень. Така структура дозволяє забезпечити чіткий розподіл обов'язків та відповідальності між працівниками, сприяючи ефективному досягненню стратегічних цілей агенції (рис. 1.2).

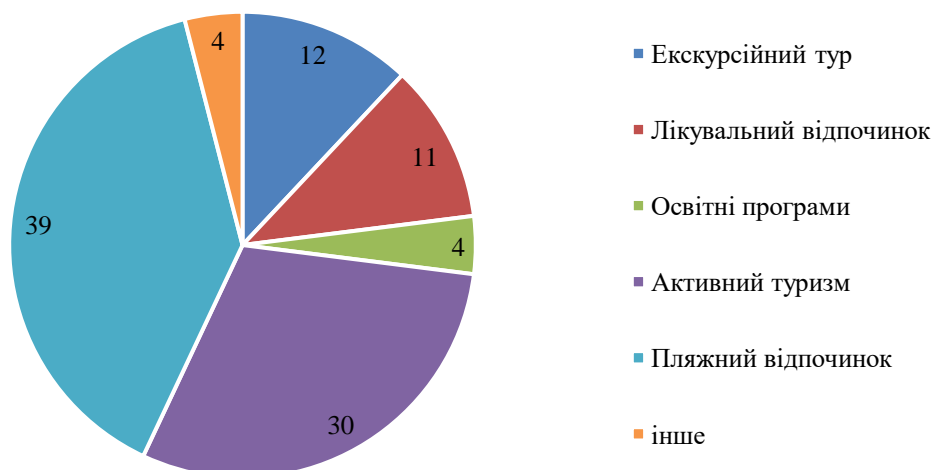


Рисунок 1.1 – Структура доходу за напрямами діяльності ТА «Нова-Тур», %
Джерело: внутрішня документація ТА «Нова-Тур»

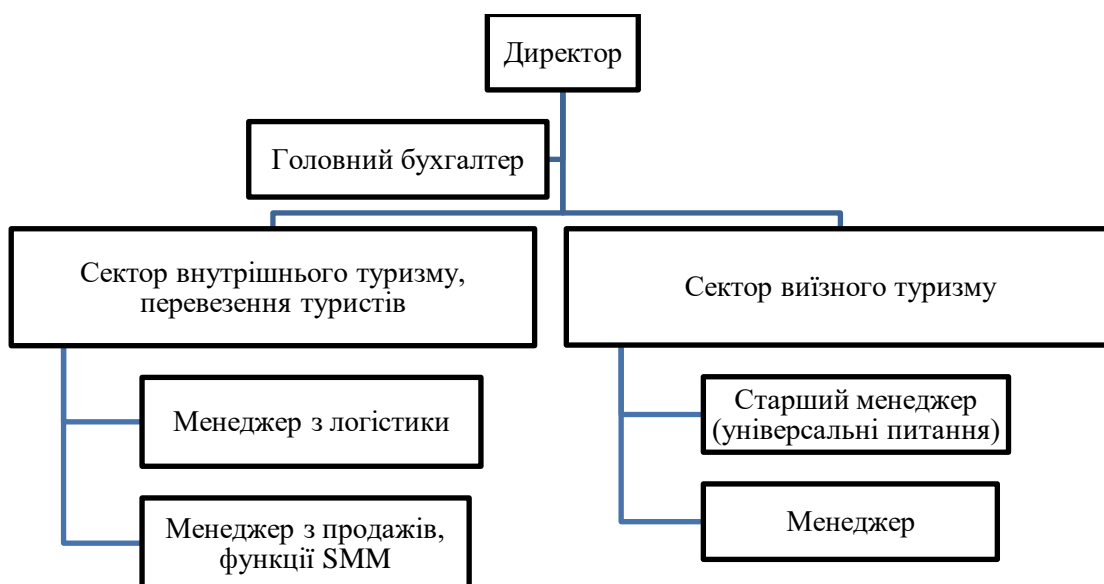


Рисунок 1.2 – Організаційна структура управління ТА «Нова-Тур»
Джерело: внутрішня організаційно-розпорядча документація ТА «Нова-Тур»

У туристичній агенції «Нова-Тур» організаційна структура відображає злагоджену взаємодію підрозділів для досягнення максимальної

ефективності роботи. Формування такої структури було обумовлено низкою факторів, зокрема масштабом і типом організації, напрямками її діяльності, кількістю стратегічних бізнес-одиниць та стратегічними планами розвитку.

У межах цієї структури директор ТА «Нова-Тур» виконує такі функції: укладає договори; ознайомлюється з новинками ринку; бере участь у конференціях; веде переговори від імені агенції; є головним розпорядником фінансових ресурсів; контролює та координує роботу агенції в цілому; приймає управлінські рішення на всіх рівнях; вирішує питання прийому на роботу або звільнення співробітників; розробляє програми покращення внутрішніх взаємовідносин.

Менеджери з туризму підпорядковуються безпосередньо директору та відповідають за роботу туристичного відділу, їхні обов'язки включають:

- аналіз пропозицій туроператорів та особливостей туристичних продуктів за різними напрямками;
- володіння інформацією щодо оформлення турів, правил та формальностей, що діють у країнах перебування туристів;
- роботу з клієнтами: надання детальної інформації про тури, роз'яснення умов обслуговування, інформування про необхідні формальності та особливості країни відвідування;
- укладання договорів-заявок з клієнтами, підбір та пропозиція турів відповідно до побажань клієнтів;
- розрахунок вартості турів та надання рахунків для передоплати.

Бухгалтерія відповідає за фінансові аспекти діяльності агенції, зокрема оформлення та контроль виконання договорів, здійснення грошово-касових операцій, ведення бухгалтерської документації та фінансової звітності.

Оскільки обсяг замовлень на внутрішній туризм менший порівняно з виїзним, один із менеджерів з туризму додатково виконує обов'язки SMM-спеціаліста компанії «Нова-Тур», а інший менеджер відповідає за всі питання, пов'язані з орендою транспортного засобу (50-місного автобуса), що перебуває на балансі туристичної агенції.

Така лінійно-функціональна організаційна структура забезпечує чіткий розподіл повноважень та відповідальності, сприяючи ефективному управлінню та досягненню стратегічних цілей туристичної агенції «Нова-Тур».

Кваліфікований персонал туристичної агенції працює як в онлайн, так і в офлайн режимах, забезпечуючи оперативну відповідь на запити клієнтів. Залежно від складності запиту, менеджери надають відповіді негайно або протягом 24 годин, що сприяє підвищенню довіри та лояльності клієнтів до компанії.

Менеджери пройшли додаткове навчання з туризму та обслуговування, необхідні стажування, володіють навичками корпоративної комунікації, мають точну інформацію про розроблювані маршрути та обізнані в правових аспектах туристичної діяльності.

Злагоджена робота компанії забезпечує швидке обслуговування клієнтів. У туристичній агенції працюють професіонали, а взаємодія з клієнтами чітко організована для підтримки високого рівня сервісу.

Успіх агенції ґрунтується на якісному туристичному продукті, професіоналізмі та згуртованості команди. Крім того, терпіння, тактовність, компетентність, безумовна повага та індивідуальний підхід до кожного клієнта є ключовими рисами персоналу підприємства.

Для проведення економічного аналізу діяльності ТА «Нова-Тур» важливо розглянути техніко-економічні показники роботи підприємства за період 2022–2024 рр., що дозволить оцінити динаміку основних показників та виявити тенденції розвитку (табл. 1.2).

Аналіз буде здійснено на основі абсолютних та відносних відхилень, що надасть можливість глибше зрозуміти зміни у фінансових та операційних аспектах діяльності агенції.

Проведення детального аналізу техніко-економічних показників та якості наданих послуг сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських

рішень, спрямованих на покращення діяльності ТА «Нова-Тур» та зміцнення її позицій на ринку туристичних послуг.

Таблиця 1.2 – Динаміка економічних показників діяльності ТА «Нова-Тур»

Найменування показника	од.вим.	Величина показника			Відхилення 2024 р. до 2023 р.	
		2022 р.	2023 р.	2024 р.	Абсолютне	Відносне
Виручка від реалізації туристичних послуг	тис.грн.	6960,2	8729,0	9313,5	584,5	106,7
Собівартість туристичних послуг	тис.грн.	6127,0	7752,8	8073,6	320,8	104,1
Витрати на 1 грн. реалізації	грн	0,88	0,89	0,87	-0,02	97,6
Прибуток від реалізації	тис.грн.	833,2	976,2	1240,0	263,8	127,0
Прибуток на 1 грн реалізації	грн	0,12	0,11	0,13	0,02	119,0
Рентабельність діяльності туристичної агенції	%	13,6	12,6	15,4	2,8	122,0

Джерело: розраховано автором за [29]

Одним із ключових індикаторів ефективності туристичної агенції «Нова-Тур» є обсяг реалізованих послуг та туристичних продуктів. Цей показник визначає ринкову частку агенції та безпосередньо впливає на витрати, прибутковість і загальні показники рентабельності.

Аналіз основних економічних показників діяльності туристичної агенції «Нова-Тур» за 2022–2024 рр. свідчить про позитивну динаміку, незважаючи на складні умови воєнного часу в Україні (табл. 1.2), що візуально представлено на рис. 1.3.

Виручка від реалізації туристичних послуг не суттєво, але зросла з 8729,0 тис. грн у 2023 р. до 9313,5 тис. грн у 2024 р., що становить абсолютне збільшення на 584,5 тис. грн або 6,7%, що свідчить про стійкість компанії та

здатність адаптуватися до викликів ринку.

Собівартість туристичних послуг також зазнала незначного підвищення – з 7752,8 тис. грн у 2023 р. до 8073,6 тис. грн у 2024 р., що складає приріст на 320,8 тис. грн або 4,1%, вказуючи на ефективний контроль витрат та оптимізацію ресурсів.

Прибуток від реалізації збільшився на 263,8 тис. грн (27%), досягнувши 1240,0 тис. грн у 2024 р. порівняно з 976,2 тис. грн у 2023 р., що є результатом зростання виручки та ефективного управління собівартістю.

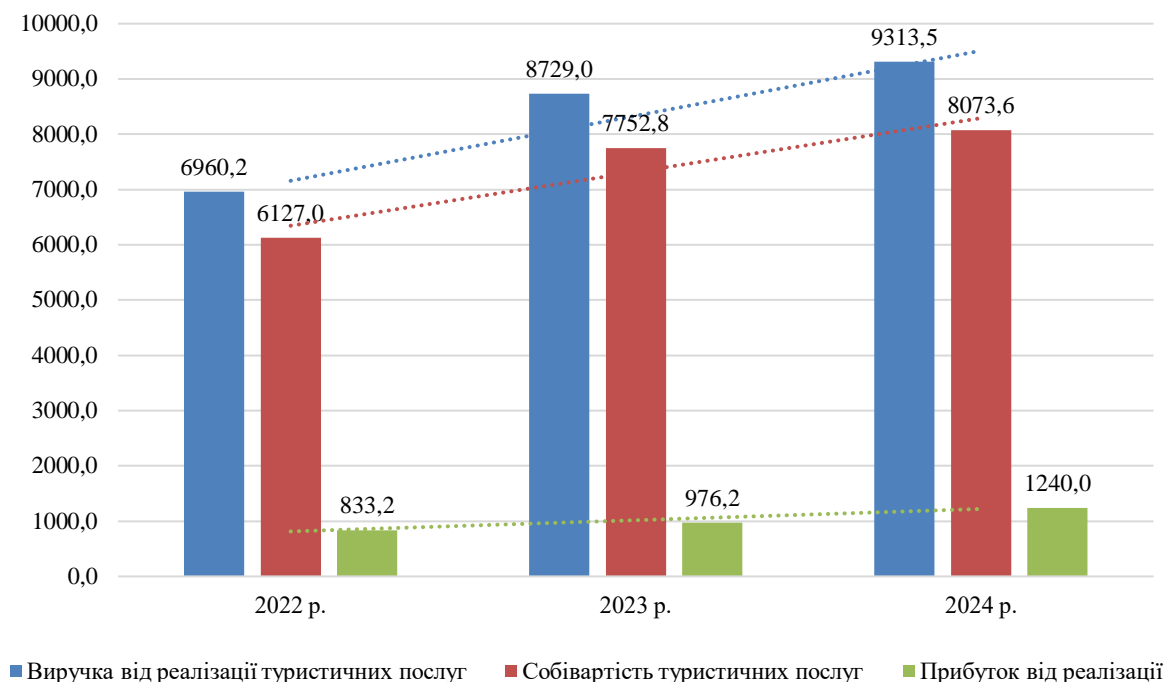


Рисунок 1.3 – Динаміка основних економічних показників діяльності туристичної агенції «Нова-Тур»

Джерело: побудовано автором на основі [29]

Рентабельність діяльності туристичної агенції покращилася з 12,6% у 2023 р. до 15,4% у 2023 р., що на 2,8% більше, що свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності та здатність генерувати більший прибуток на одиницю витрат.

Варто зазначити, що навіть у складний воєнний період туристична галузь України демонструє здатність до адаптації та відновлення. Попри значні виклики, такі як закриття аеропортів, заборона виїзду за кордон для

чоловіків та економічна нестабільність, компанії знаходять нові шляхи для продовження діяльності та задоволення потреб клієнтів.

Проаналізуємо показники ділової активності туристичної агенції «Нова-Тур» за період 2022–2024 рр. (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Динаміка показників ділової активності ТА «Нова-Тур»

Найменування показника	од.вим.	Величина показника			Відхилення 2024 р. до 2023 р.	
		2022 р.	2023 р.	2024 р.	Абсолютне	Відносне
1. Чисельність працівників	осіб	5	5	6	1	120
2. Річна продуктивність праці	тис.грн./особу	1392,0	1745,8	1552,3	-193,5	88,9
3. Вартість активів туристичної агенції	тис.грн	2258,9	2825,5	3046,4	220,9	107,8
4. Вартість основних засобів	тис.грн.	1784,5	2232,1	2406,7	174,5	107,8
5. Фондовіддача	грн/грн	4,9	4,2	0,2	-3,9	5,8
6. Середньорічний залишок обігових коштів	тис.грн	474,4	593,4	639,7	46,4	107,8
7. Тривалість операційного циклу (обігу обігових коштів)	днів	25	24	25	0,3	101,1

Джерело: розраховано автором за [29]

Загалом, позитивна динаміка ключових показників діяльності ТА «Нова-Тур» свідчить про ефективність обраної стратегії управління та здатність компанії успішно функціонувати навіть у складних умовах.

Аналізуючи динаміку показників ділової активності туристичної агенції «Нова-Тур» за період 2022–2024 рр., можна зробити такі висновки:

Чисельність працівників збільшилася з 5 осіб у 2022 та 2023 рр. до 6 осіб у 2024 р., що становить приріст на 1 особу або 20%, що свідчить про

розширення штату компанії.

Річна продуктивність праці зросла з 1392,0 тис. грн на особу у 2022 р. до 1745,8 тис. грн на особу у 2023 р., але знизилася до 1552,3 тис. грн на особу у 2024 р. Абсолютне відхилення між 2023 та 2024 рр. становить -193,5 тис. грн, або 88,9% від попереднього року. Хоча продуктивність праці зменшилася, це пов'язано з інвестиціями у розширення напрямів діяльності, що вимагає часу для досягнення повної ефективності.

Вартість активів туристичної агенції постійно зростала: з 2258,9 тис. грн у 2022 р. до 2825,5 тис. грн у 2023 р. та до 3046,4 тис. грн у 2024 р. Приріст між 2023 та 2024 рр. становить 220,9 тис. грн або 7,8%, що свідчить про активні інвестиції в розвиток компанії.

Вартість основних засобів також збільшувалася: з 1784,5 тис. грн у 2022 р. до 2232,1 тис. грн у 2023 р. та до 2406,7 тис. грн у 2024 р. Приріст між 2023 та 2024 рр. становить 174,5 тис. грн або 7,8%, що вказує на оновлення або придбання нових основних засобів для підтримки та розширення діяльності. Фондовіддача знизилася з 4,9 грн/грн у 2022 р. до 4,2 грн/грн у 2023 р. та до 0,2 грн/грн у 2024 р. Абсолютне відхилення між 2023 та 2024 рр. становить -3,9 грн/грн або 5,8% від попереднього року, що пов'язано з тим, що нові інвестиції поки ще не принесли очікуваного доходу, але в перспективі можуть підвищити ефективність використання основних засобів.

Середньорічний залишок обігових коштів зріс з 474,4 тис. грн у 2022 р. до 593,4 тис. грн у 2023 р. та до 639,7 тис. грн у 2024 р. Приріст між 2023 та 2024 рр. становить 46,4 тис. грн або 7,8%, що свідчить про збільшення обігових коштів, що може бути результатом розширення операційної діяльності. Тривалість операційного циклу залишалася стабільною – 25 днів у 2022 та 2024 рр., та 24 дні у 2023 р. Незначне збільшення на 0,3 дня або 1,1% між 2023 та 2024 рр. не є суттєвим і вказує на стабільність у процесах обігу обігових коштів.

Незважаючи на тимчасове зниження продуктивності праці та фондовіддачі, туристична агенція «Нова-Тур» активно інвестує в розширення

напрямів діяльності та збільшення активів, що свідчить про стратегічний підхід до розвитку, який у перспективі може призвести до підвищення ефективності та прибутковості компанії.

Основними чинниками успіху туристичної компанії «Нова-Тур» є надійність, висока якість обслуговування та професіоналізм; чітке визначення пріоритетів, прогнозування ринкових тенденцій, а також пошук і впровадження нових туристичних напрямків.

Для покращення діяльності агентства в короткостроковій перспективі рекомендується:

1. Дослідження ринку та споживчого попиту: провести глибокий аналіз ринку для виявлення причин зниження попиту на туристичні послуги та розробити стратегії залучення нових клієнтів.

2. Зменшення витрат: продовжувати оптимізацію витрат для підтримки стабільної прибутковості.

3. Розширення спектру послуг: розглянути можливість додавання нових туристичних продуктів, таких як тури з активного відпочинку, для збільшення доходів.

4. Активізація маркетингових заходів: посилити маркетингову діяльність для підвищення впізнаваності бренду та залучення нових клієнтів.

Реалізація цих рекомендацій сприятиме покращенню фінансових показників та забезпечить стійкий розвиток ТА «Нова-Тур» в умовах мінливого туристичного ринку.

1.2 Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища туристичної агенції «Нова-Тур»

Перед тим, як розглядати можливість диверсифікації діяльності та запровадження нових турів та туристичних продуктів, важливо здійснити глибокий аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища туристичної агенції «Нова-Тур», що дозволить виявити сильні та слабкі сторони компанії, а також оцінити зовнішні фактори, які можуть вплинути на її подальший

розвиток. Лише після всебічного аналізу можна приймати обґрунтовані рішення щодо ефективного розширення та вдосконалення послуг.

Одним із ключових етапів такого аналізу є проведення IFAS (Internal Factor Analysis Summary) аналізу, що включає оцінку сильних та слабких сторін агенції за визначеними аспектами. Кожен з цих аспектів буде оцінено за шкалою від 1 до 4, що дозволить точно визначити внутрішні сили агенції та обґрунтовано прийняти подальші управлінські рішення. Загальна зважена оцінка – 1,55 – це дозволяє побачити, що хоча компанія має низку сильних сторін, є кілька важливих аспектів, що потребують вдосконалення для підвищення її конкурентоспроможності, таких як маркетинг, рекламні можливості, необхідність оновлення послуг та інноваційний підхід.

Зовнішнє середовище, як відомо, складається з факторів прямої дії (постачальник, конкуренти, законодавство, державні органи, споживачі) та факторів непрямой дії (стану економіки, соціально-культурних факторів, науково-технічного прогресу). Проаналізуємо зовнішнє середовище ТА «Нова-Тур» за перерахованими факторами.

1. Фактори прямої дії на діяльність ТА «Нова-Тур»:

1.1. Конкуренти. Автор кваліфікаційної роботи виділяє основних конкурентів туристичної агенції «Нова-Тур» у Самарівському районі: туристична агенція «Буду всюди»; туристична агенція «Турне»; туристична агенція «Казка-Тур».

Таблиця 1.4 – IFAS аналіз для ТА «Нова-Тур»

Аспект	Характеристика	Оцінка (1-4)	Вага	Зважена оцінка
Сильні сторони				
Ринкова позиція	ТА «Нова-Тур» займає провідні позиції на ринку в місті Самар, обслуговуючи внутрішні та міжнародні подорожі.	4	0,15	+0,6
Обслуговування клієнтів	Високий рівень сервісу та індивідуальний підхід до кожного клієнта.	4	0,15	+0,6
Досвід та репутація	Багаторічний досвід на ринку та позитивна репутація серед клієнтів.	4	0,15	+0,6

Продовження табл. 1.4

Асортимент послуг	Широкий спектр послуг, включаючи організацію екскурсій, турів, бронювання готелів та квитків.	4	0,1	+0,4
Знання туристичних напрямків	Глибокі знання місцевих та міжнародних туристичних маршрутів.	4	0,1	+0,4
Матеріальні ресурси	Наявність власного автобуса для перевезення туристів, власні меблі, офісна техніка.	4	0,05	+0,2
Команда	Злагоджений та професійний колектив.	4	0,05	+0,2
Слабкі сторони				
Фінансова стабільність	Прибуткова діяльність, що забезпечує фінансову стійкість, хоча доходи на прибутки невисокі.	3	0,1	-0,3
Офісні приміщення	Немає власного приміщення. Договір оренди офісу продовжено на 10 років з урахуванням щорічної індексації орендної плати.	3	0,05	-0,15
Маркетинг та просування	Тільки почали взаємодіяти через соціальні мережі, відсутній сайт та інші канали комунікації з клієнтами.	2	0,1	-0,2
Застарілий транспорт	Час від часу виникають технічні проблеми з автобусом, що потребує капітального ремонту.	2	0,05	-0,1
Обмежені рекламні можливості	Відсутність активних кампаній на широких рекламних платформах.	2	0,05	-0,1
Необхідність оновлення послуг	Сервіси не завжди відповідають новим вимогам ринку і потребам молодих клієнтів (наприклад, мобільні додатки, сучасні тури).	3	0,1	-0,3
Низький рівень інновацій	Відсутність інноваційних підходів у пропозиціях турів (наприклад, екологічний туризм, незвичайні маршрути, активний відпочинок).	3	0,05	-0,15
Обмежені інвестиційні ресурси	В наслідок чого система роботи агентства може бути недостатньо гнучкою для швидкої адаптації до змін в умовах конкуренції чи зміни попиту.	3	0,05	-0,15
	Разом		1	1,55

Джерело: сформовано автором

Наведені туристичні агенції надають послуги переважно в однакових напрямках, що підсилює конкуренцію між ними.

Для оцінки рівня конкурентоспроможності агенцій було проведено аналіз, результати якого представлені в табл. 1.5.

Для оцінки конкурентоспроможності туристичної агенції «Нова-Тур» можна згрупувати показники за наступними категоріями:

1. Продуктова пропозиція – асортимент туристичних послуг; різноманітність та якість пропонованих турів і послуг; інноваційність послуг; впровадження нових та унікальних туристичних продуктів.

Таблиця 1.5 – Порівняльний аналіз конкурентних переваг туристичних агенцій у місті Самар

Група	Показник	«Нова-тур»	«Буду-всюди»	«Турне»	«Казка-Тур»
Продуктова пропозиція	Асортимент туристичних послуг	4	5	3	3
	Інноваційність послуг	4	5	2	2
	Разом	8	10	5	5
Маркетинг та комунікації	Маркетинг та реклама	3	4	3	3
	Лояльність клієнтів	4	5	3	2
	Разом	7	9	6	5
Операційна ефективність	Якість обслуговування	5	4	4	3
	Гнучкість та адаптивність	5	5	4	4
	Разом	10	9	8	7
Фінансова стабільність та ресурси	Цінова політика	5	4	4	5
	Фінансова стабільність	4	5	4	4
	Кількість працівників	4	5	3	2
	Партнерські відносини	4	5	3	3
	Використання сучасних технологій	4	5	3	4
	Разом	21	24	17	18
Ринкова позиція та досвід	Репутація на ринку	5	5	3	2
	Розташування офісу	5	5	4	4
	Кількість років на ринку	5	5	3	2
	Соціальна відповідальність	4	4	2	2
	Разом	19	19	12	10
Всього		65	71	48	45

Джерело: розраховано автором

2. Маркетинг та комунікації – маркетинг та реклама: ефективність рекламних кампаній та маркетингових стратегій; лояльність клієнтів: рівень задоволення та повторних звернень клієнтів.

3. Операційна ефективність – якість обслуговування: професіоналізм та компетентність персоналу; гнучкість та адаптивність: здатність швидко реагувати на зміни ринку та потреб клієнтів.

4. Фінансова стабільність та ресурси – фінансова стабільність: здатність забезпечити безперервність діяльності та інвестувати в розвиток; кількість працівників: достатність та кваліфікація персоналу для ефективної роботи.

5. Ринкова позиція та досвід – репутація на ринку: імідж та довіра клієнтів до компанії; кількість років на ринку: досвід та стабільність

діяльності на ринку.

Кожному параметру надається оцінка від 1 до 5 балів, де 1 означає найнижчий рівень, а 5 – найвищий, що дозволяє кількісно відобразити рівень розвитку кожного аспекту діяльності компанії. Бали за всіма параметрами сумуються для кожної компанії окремо. Отримана сума відображає загальний рівень конкурентоспроможності компанії на ринку, що візуально представлено на рис. 1.4.

Порівняльний аналіз конкурентних переваг туристичних агенцій у місті Самар показує, що ТА «Нова-Тур» має високі оцінки за більшістю параметрів, що свідчить про її сильні позиції на ринку:

- ТА «Нова-тур» пропонує широкий вибір послуг, що відповідає потребам різних клієнтів;
- конкурентоспроможні ціни дозволяють залучати різні сегменти клієнтів;
- високий рівень обслуговування сприяє задоволеності клієнтів та їхній лояльності;
- позитивна репутація підвищує довіру клієнтів та конкурентоспроможність агенції;
- активна маркетингова діяльність сприяє підвищенню впізнаваності бренду;
- впровадження нових послуг відповідає сучасним тенденціям та потребам клієнтів;
- висока лояльність клієнтів свідчить про ефективність стратегії обслуговування;
- оптимальна кількість працівників забезпечує ефективність роботи агенції;
- зручне розташування офісу (навпроти пл. Героїв) підвищує доступність для клієнтів;
- досвід роботи на ринку свідчить про стабільність та надійність агенції;

- фінансова стабільність дозволяє інвестувати в розвиток та інновації;
- налагоджені партнерські відносини з іншими компаніями сприяють розширенню пропозицій;
- використання сучасних технологій підвищує ефективність та зручність обслуговування клієнтів;
- активна соціальна відповідальність підвищує імідж агенції серед клієнтів;
- здатність адаптуватися до змін ринку та потреб клієнтів забезпечує конкурентні переваги.

Загальний бал ТА «Нова-Тур» становить 65, що свідчить про її сильні позиції на ринку туристичних послуг у місті Самар.

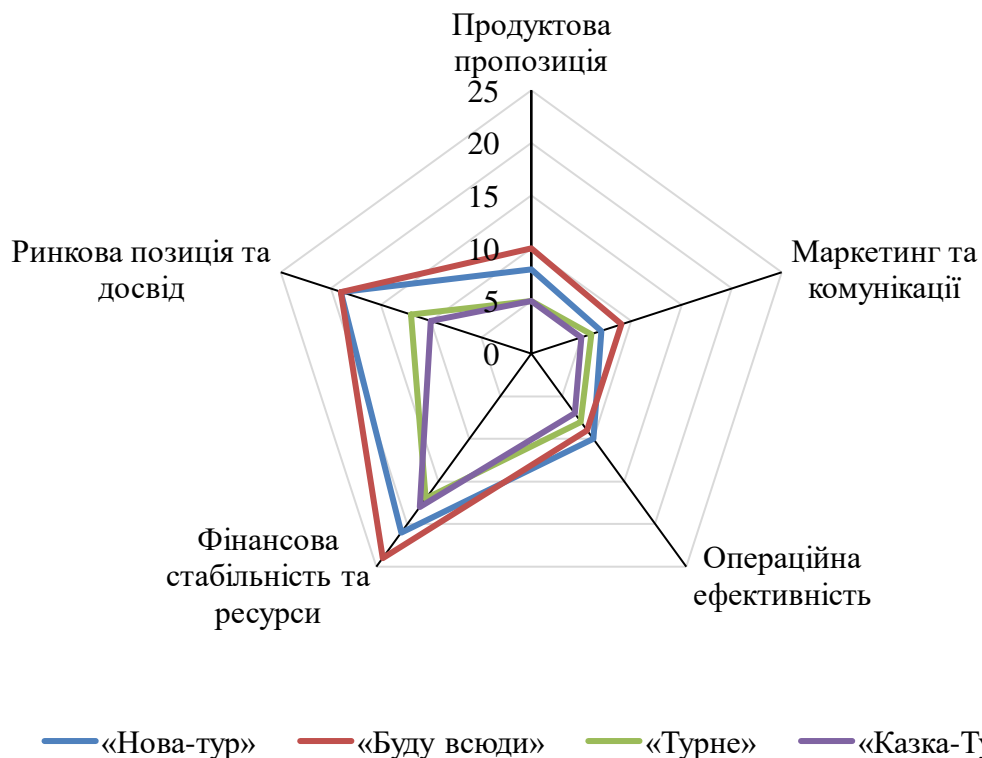


Рисунок 1.4 – Візуалізація результатів конкурентного аналізу туристичних агенцій у місті Самар

Джерело: побудовано автором

Для подальшого зміцнення конкурентних переваг рекомендується:

- розширення асортименту послуг – введення нових туристичних продуктів та послуг для залучення нових клієнтів.

- покращення маркетингових стратегій – активізація рекламних кампаній та використання сучасних маркетингових інструментів для підвищення впізнаваності бренду.

- інвестування в технології – впровадження нових технологій для покращення обслуговування клієнтів та підвищення ефективності роботи.

- розвиток партнерських відносин – налагодження нових партнерств з іншими компаніями для розширення пропозицій та підвищення конкурентоспроможності.

Застосування цих заходів дозволить ТА «Нова-тур» зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити сталий розвиток у майбутньому.

1.2. Споживачі – цільова аудиторія туристичної агенції «Нова-Тур» охоплює широкий спектр клієнтів, які мають різні потреби та інтереси в сфері туризму, до основних груп цільової аудиторії можна віднести:

Сім'ї з дітьми – ці клієнти шукають безпечні, комфортні та цікаві маршрути для сімейного відпочинку, які включають екскурсії, розваги для дітей, а також послуги для забезпечення зручного проживання та харчування.

Молодь та пари – ця група часто вибирає активний та пригодницький туризм, включаючи екскурсії, спортивні події, гастрономічні тури та розважальні поїздки. Вони орієнтуються на нестандартні маршрути, які дозволяють поєднати відпочинок із новими враженнями.

Туристи, які подорожують на вихідні – це клієнти, які шукають короткострокові тури та вихідні поїздки, наприклад, для пізнавальних екскурсій в межах України або за кордоном. Вони часто вибирають тури з мінімальною тривалістю, які дозволяють розслабитися, але не займають забагато часу.

Корпоративні клієнти – організації (зазвичай навчальні заклади), які шукають послуги з організації відпочинків, тренінгів чи корпоративних турів для своїх співробітників та учнів. Ці клієнти орієнтуються на високий рівень обслуговування та індивідуальний підхід.

Іноземні туристи – іноземці, які шукають послуги для подорожей по

Україні або для трансферу до інших країн. Ця аудиторія цінує професіоналізм, можливість організації візових послуг, бронювання квитків та готелів.

1.3. В Україні основним нормативно-правовим актом, що регулює діяльність туристичних агенцій та правові відносини між ними і споживачами туристичних послуг, є Закон України «Про туризм», прийнятий із останніми змінами у 2018 р. Держава активно підтримує розвиток туристичної галузі, надаючи допомогу в підготовці фахівців, організації наукових досліджень у сфері туризму та забезпеченні необхідної картографічної продукції для підтримки туристичної інфраструктури.

2. Чинники непрямого впливу

2.1. Економічна ситуація. Економіка України наразі знаходиться на етапі післякризового відновлення, але до повного виходу з кризи ще залишається значний шлях. Відповідно, попит на туристичні послуги поки що не досягнув рівня, який спостерігався до кризи, і залишається на стадії поступового зростання.

2.2. Соціально-культурні фактори. В умовах сучасного суспільства серед українців зростає інтерес до нових та незвичних явищ, що сприяє бажанню відвідати нові країни, досліджувати незвідані місця та ознайомитись з культурними особливостями та традиціями різних народів.

Для ефективного управління та стратегічного розвитку туристичної агенції «Нова-Тур» необхідно провести EFAS-аналіз (External Factors Analysis Summary), що дозволить оцінити зовнішні фактори, які можуть впливати на її діяльність. Оцінка можливостей і загроз дасть змогу виявити перспективи для зростання, а також визначити ризики, що можуть загрожувати стабільності компанії. Такий аналіз є важливим етапом для формування ефективної стратегії та адаптації до змінних умов ринку. EFAS аналіз для ТА «Нова-Тур» наведено у табл. 1.6.

Проведений аналіз показав, що ТА «Нова-Тур» має значний потенціал для розвитку завдяки своїм сильним сторонам, зокрема, провідним позиціям

на ринку, високому рівню обслуговування, професійній команді та широкому асортименту послуг. Крім того, агентство володіє власним транспортом і має хорошу репутацію серед клієнтів, що підсилює його конкурентні переваги.

Однак, слабкі сторони агентства можуть обмежувати його зростання. Основні проблеми пов'язані з недостатнім рівнем фінансової стабільності, відсутністю ефективних маркетингових стратегій, обмеженими рекламними можливостями та низьким рівнем інновацій. Також серед викликів – застарілий транспорт, відсутність власного приміщення та недостатня гнучкість до змін на ринку.

Зовнішні фактори, визначені в EFAS-аналізі (табл. 1.6), вказують на можливості для розвитку агентства.

Таблиця 1.6 – EFAS-аналіз для ТА «Нова-Тур»

Фактор	Оцінка (1-4)	Вага	Зважена оцінка
Можливості			
Зростання попиту на внутрішній туризм	4	0,2	+0,8
Зростання інтересу до активного відпочинку	4	0,15	+0,6
Збільшення чисельності населення у місті та у районі за рахунок внутрішньо переміщених осіб	3	0,15	+0,45
Розширення туристичних напрямків	3	0,15	+0,45
Потенціал для розвитку онлайн-продажів	4	0,1	+0,4
Загрози			
Збільшення конкуренції на туристичному ринку у місті та районі	3	0,2	-0,6
Невизначеність економічної ситуації в наслідок воєнних дій	4	0,2	-0,8
Високий рівень сезонності попиту на туристичні послуги	2	0,15	-0,3
Зміни в законах та регулюваннях діяльності малого та середнього бізнесу	2	0,15	-0,3
Зростання курсу валют та інфляційні процеси, що знижує купівельну спроможність потенційних клієнтів	3	0,1	-0,3
Разом		1	0,4

Джерело: сформовано автором

Зокрема, зростання попиту на внутрішній туризм, популяризація

активного відпочинку, збільшення кількості потенційних клієнтів через внутрішньо переміщених осіб та перспективи онлайн-продажів створюють умови для експансії та модернізації діяльності.

Водночас існують суттєві загрози, зокрема, нестабільна економічна ситуація через воєнні дії, сезонність попиту, зростання конкуренції та вплив коливань валютного курсу.

З огляду на результати аналізу, ТА «Нова-Тур» варто зосередитися на диверсифікації туристичних продуктів, зокрема, розвитку інноваційних та тематичних турів (еко-, гастро-, пригодницький туризм, активні види відпочинку).

Також необхідно посилити маркетинг і просування, запровадити цифрові технології для залучення клієнтів та розширення ринку. Впровадження цих змін допоможе агентству мінімізувати ризики, підвищити конкурентоспроможність і забезпечити стабільне зростання.

1.3 Аналіз можливостей для розширення пропозиції ТА «Нова-Тур» у сфері активного туризму

У сучасному світі пригодницький туризм набуває все більшої популярності, оскільки люди прагнуть втечі від рутини, нових вражень та активного відпочинку на природі. Одним із найбільш динамічних та захопливих напрямків цього виду туризму є квадро-тури по лісу, які поєднують екстремальність, дослідження дикої природи та фізичну активність.

Причини зростання популярності пригодницького туризму:

1. Зростання інтересу до активного відпочинку. Багато людей обирають пригодницький туризм як альтернативу традиційним видам відпочинку. Квадро-тури забезпечують адреналіновий досвід та дозволяють відкрити нові локації в недоступних для пішохідного маршруту місцях.

2. Підвищення рівня стресу у сучасному суспільстві. Насичений ритм

життя, постійний інформаційний потік та робочі навантаження сприяють пошуку способів психологічного розвантаження. Квадро-тури дають можливість відчувати свободу, відірватися від міської метушні та поринути в природу.

3. Розвиток внутрішнього туризму. У період обмежень на міжнародні подорожі спостерігається активний розвиток внутрішнього туризму. Лісові маршрути для квадроциклів стають привабливими для туристів, які шукають унікальні локації та новий досвід у своїй країні.

4. Популярність екотуризму. Все більше мандрівників надають перевагу подорожам, які сприяють збереженню природи. Організовані квадро-тури, що проходять за екологічно безпечними маршрутами, дозволяють туристам насолодитися красою лісів без шкоди для навколишнього середовища.

5. Доступність та безпека. Завдяки професійному спорядженню та інструктажам квадро-тури підходять як для досвідчених мандрівників, так і для новачків. Туристи отримують можливість без ризику насолодитися швидкістю та екстремальними умовами [16].

Попит на пригодницький туризм і квадро-тури зростає, що сприяє відкриттю нових маршрутів, розширенню інфраструктури та вдосконаленню сервісу. Організатори подібних турів активно впроваджують додаткові послуги, такі як кемпінг, тематичні квести та фото-відеозйомка, що робить такі подорожі ще більш привабливими.

Загалом, квадро-тури по лісу – це не лише розвага, а й можливість поєднати активний відпочинок з дослідженням природи, що робить цей напрямок одним із найбільш перспективних у сфері туризму [22].

Пригодницький туризм у Карпатах набирає все більшої популярності, а квадро-тури стають одним із найзахопливіших способів дослідження гірських маршрутів. Вони поєднують адреналін, мальовничі краєвиди та можливість доторкнутися до історії та культури регіону [8].

Західна Україна пропонує широкий вибір турів на квадроциклах – від

коротких екскурсій поблизу міст до довготривалих поїздок гірськими хребтами. Такі тури підходять як для новачків, так і для досвідчених любителів екстриму, адже маршрути розраховані на різний рівень підготовки. Розглянемо кілька найпопулярніших квадро-турів у Карпатах, які гарантують яскраві враження та незабутній відпочинок (рис. 1.5).

1. Квадро-тур «Гірськими хребтами до середньовічної фортеці Тустань» - цей тур пропонує захоплюючу подорож гірськими хребтами з кінцевою точкою у фортеці Тустань – унікальній середньовічній пам'ятці. Маршрут поєднує екстремальне катання на квадроциклах з історичними екскурсіями, дозволяючи учасникам насолодитися мальовничими краєвидами Карпат та зануритися в атмосферу давнини [12].

2. Квадро-екстрим в Яремче – розташований у серці Карпат, цей тур пропонує екстремальні поїздки на квадроциклах через гірські стежки, ліси та вздовж річок. Учасники мають можливість відвідати водоспади, піднятися на оглядові майданчики та насолодитися панорамними видами карпатських гір. Тур підходить як для новачків, так і для досвідчених райдерів [13].

3. Екстрим-тури на квадроциклах у Карпатах – с. Микуличин – цей тур пропонує різноманітні маршрути різної тривалості та складності, що проходять через мальовничі гірські стежки та ліси навколо села Микуличин. Учасники можуть обрати поїздки тривалістю від 2 до 12 годин, насолоджуючись красою природи та отримуючи заряд адреналіну. У вартість входить прокат квадроциклів, послуги інструктора та захисна екіпіровка. Додатково можна замовити обід у хатині з традиційними стравами [8].

4. Тур на квадроциклах «Гончарська гора» - цей тур пропонує годинну поїздку на квадроциклах поблизу Львова, зокрема в районі Гончарської гори. Маршрут проходить через лісові стежки та пагорби, надаючи можливість насолодитися природою та отримати незабутні враження від катання. Тур підходить для тих, хто шукає короткотривалий, але насичений пригодами відпочинок [25].

Усі ці тури забезпечують учасників необхідним спорядженням та

супроводжуються досвідченими інструкторами, що гарантує безпеку та комфорт під час подорожі.

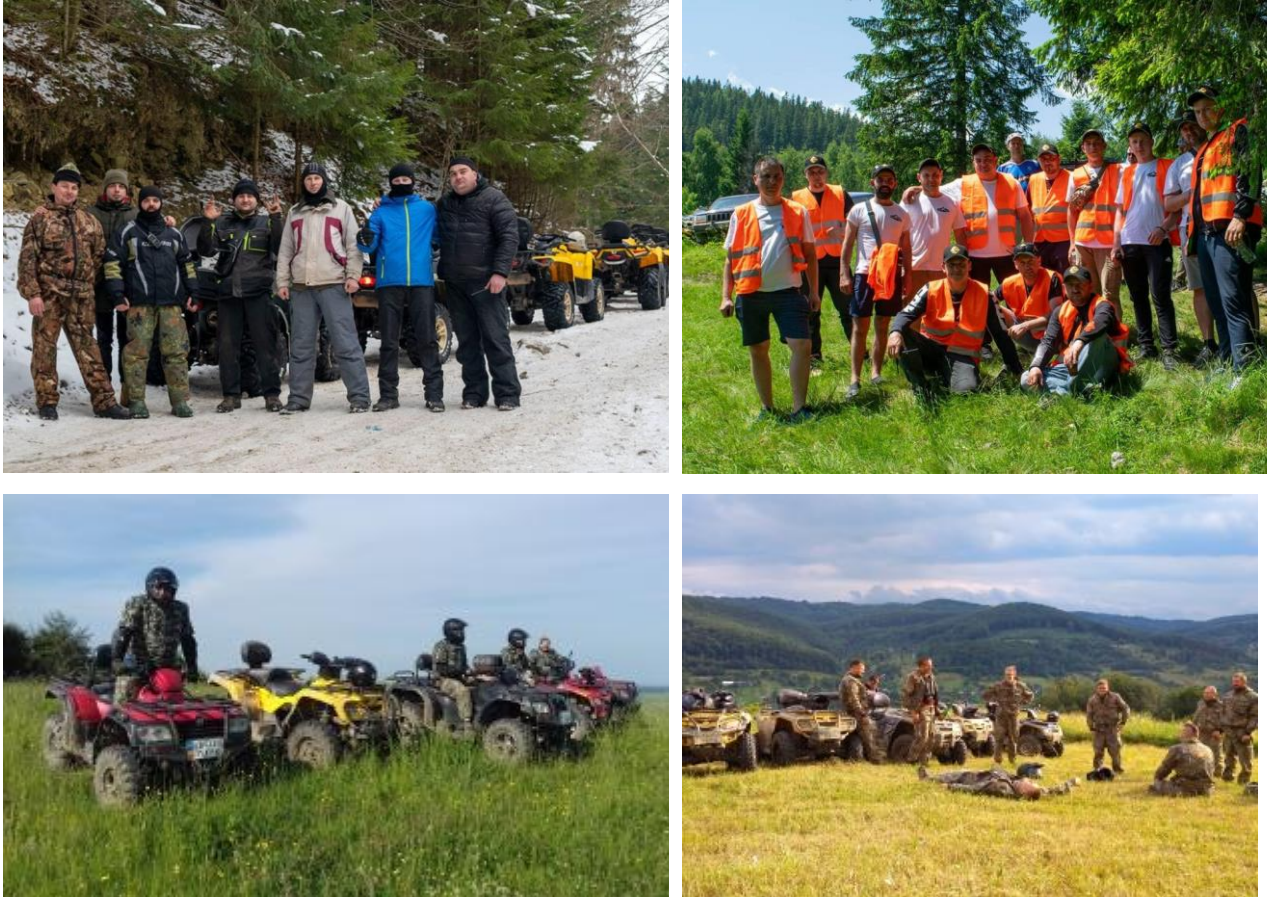


Рисунок 1.5 – Найпопулярніші квадро-тури в Карпатах

Джерело: [8, 12, 13, 25]

У Дніпрі квадро-тури також стають все більш популярними серед любителів активного відпочинку. Розглянемо основних провайдерів, які пропонують такі послуги (рис. 1.6).

1. KAVA Клуб активного відпочинку “Адреналін” – це клуб активного відпочинку, що пропонує широкий спектр розваг, включаючи квадроцикли. Вони організують тури різної тривалості та складності, забезпечуючи учасників необхідним спорядженням та інструктажем. Маршрути проходять через мальовничі місця, дозволяючи насолодитися природою та отримати заряд адреналіну. Деталі можна знайти на їхньому офіційному сайті [11].

2. Перший Легіон пропонує прогулянки на квадроциклах у Дніпрі. Вони надають можливість обрати маршрути різної складності, що підходять як для

новачків, так і для досвідчених райдерів. Усі поїздки супроводжуються професійними інструкторами, які забезпечують безпеку та комфорт учасників. Детальнішу інформацію можна отримати на їхньому офіційному сайті [19].



Рисунок 1.6 – Найпопулярніші квадро-тури в Дніпрі

Джерело: [11, 14, 19]

3. Квадро-родина – це спільнота ентузіастів квадроциклів у Дніпрі. Вони організують регулярні поїздки та заходи для любителів активного відпочинку. Основна інформація про їхню діяльність та майбутні події публікується на їхній сторінці в Instagram [14].

4. Ninja Drive Club – це клуб для любителів активного відпочинку, який

пропонує квадро-прогулянки в Дніпрі. Вони організують тури різної складності, забезпечуючи комфортні умови для учасників [2].

Кожен із цих провайдерів пропонує унікальні маршрути та послуги, що дозволяють обрати оптимальний варіант відповідно до ваших вподобань та рівня підготовки. Порівняльний аналіз основних конкурентів у сфері квадро-турів у Дніпрі наведено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7 – Порівняльний аналіз основних конкурентів у сфері квадро-турів у Дніпрі

Назва компанії	Переваги	Недоліки
КАВА Клуб активного відпочинку «Адреналін»	Широкий вибір розваг, окрім квадро-турів	Висока популярність може впливати на завантаженість маршрутів
	Різні рівні складності маршрутів	Дорожчі тарифи у порівнянні з менш відомими компаніями
	Забезпечення спорядженням та інструктажем	
	Маршрути через мальовничі місця	
Перший Легіон	Варіативність маршрутів для різних рівнів досвіду	Менший асортимент додаткових активностей
	Професійні інструктори	Обмежена кількість турів на день
	Підвищена увага до безпеки	
	Гнучкість у виборі програм	
Квадро-родина	Спільнота ентузіастів, що організовує регулярні поїздки	Відсутність фіксованих турів
	Активна взаємодія між учасниками	Обмежений доступ до інформації, оскільки публікації ведуться лише в Instagram
	Можливість долучитися до клубу та брати участь у заходах	Менше уваги до туристів-новачків
Ninja Drive Club	Сучасний підхід до організації турів	Можливо, вищі ціни за рахунок кращого сервісу
	Комфортні умови для клієнтів	Маршрути можуть бути менш гнучкими у порівнянні зі спеціалізованими клубами
	Власний сайт з детальною інформацією та можливістю бронювання	
	Якісний сервіс	

Джерело: сформовано автором за [2, 11, 14, 19]

Попри наявність кількох компаній, що пропонують квадро-тури в Дніпрі, їхня діяльність здебільшого зосереджена на околицях міста. Більшість маршрутів проходять через відкриті місцевості, поля та бездоріжжя поблизу міста, однак рідко включають лісові масиви. Виїзди у ліси, зокрема, можливі лише за індивідуальними домовленостями або за приватними замовленнями.

Значним недоліком є відсутність організованих квадро-турів у Самарівському районі, який має значний природний потенціал для подібних активностей. Тут послуги оренди квадроциклів надають переважно приватні власники, які можуть здавати техніку в тимчасове користування іншим фізичним особам. Однак відсутність інфраструктури, організованих маршрутів, супроводу та технічної підтримки суттєво обмежує можливості для розвитку квадро-туризму в цьому регіоні.

Самарський ліс є однією з найбільш перспективних локацій для організації повноцінних квадро-турів у Дніпропетровській області. Його різноманітний рельєф, мальовничі ландшафти та наявність піщаних доріг створюють чудові умови для екстремальних маршрутів. Враховуючи відсутність аналогічних послуг у регіоні, організація квадро-турів у Самарському лісі може стати конкурентною та затребуваною пропозицією як для місцевих мешканців, так і для туристів, які шукають активний відпочинок на природі [21].

Самарський ліс, також відомий як Самарський бір, є найбільшим і найпівденнішим лісовим масивом у степовій зоні України. Він розташований на лівому березі річки Самара, охоплюючи територію Самарівського та Павлоградського районів Дніпропетровської області. Цей лісовий комплекс тягнеться вздовж течії Самари – від місця впадіння в неї річки Вовчої до селищ Черкаське та Зарічне. Його протяжність складає близько 30 км, ширина сягає 6 км, а загальна площа становить приблизно 15000 га (табл. 1.8) [20].

Рослинність Самарського бору представлена різноманітними деревними породами: дубом, ясенем, липою, кленом, сосною, вільхою та іншими видами. Особливістю цього лісового масиву є найпівденніший природний хвойний ліс України.

Таблиця 1.8 – Лісовий фонд району в розрізі земель цільового призначення та категорій земель станом на 01.01.2023 р.

Постійні лісокористувачі, власники лісів, інші землекористувачі, у користуванні яких є лісові ділянки, землі запасу	Загальна площа, тис. га	Лісові землі, тис. га						
		вкриті лісовою рослинністю		не вкриті лісовою рослинністю				
		усього	із них лісові культури	незімкнуті лісові культури	зруби	галявини, біополяни	Лісові дороги, проліки, розриви	Усього лісових земель
Землі лісогосподарського призначення								
ДП «Новомосковський лісгосп»	13,2	9,4	6	0,5	0	0,6	0,1	10,6
Землі іншого користування								
ДП «Новомосковський військовий лісгосп»	20,1	11,5	3,9	0,2	1,5	0,7	0,4	14,7

Джерело: складено за матеріалами [10]

Крім того, тут збереглася діброва з деревами віком до 300 років. На правобережжі Самари поєднуються байрачні ліси та залишки цілинного чорноземного степу, які зустрічаються переважно в ярах і балках. Ландшафт лісу також включає в себе берестові, липові, ясеневі та соснові ліси, а також березові, осикові гаї, вільхові заболочені ділянки та численні заплавні водойми, серед яких озера, стариці, очеретяні та мохові болота. У піщаних пагорбах, що знаходяться серед лісового простору, збереглися залишки рідкісного ендемічного піщаного степу [7].

Самарський бір унікальний не лише своєю флорою, а й фауною. Поряд із ним розташовані солончакові водойми – Булахівський і Солоний лимани, а також численні заливні луки та болота, що стали прихистком для багатьох

видів птахів. Тут можна зустріти гусей, журавлів, качок, лебедів, куликів і чапель [17].

Деякі з місцевих птахів занесені до Червоної книги України, зокрема змієїд, орлан-білохвіст та орел-могильник. У лісі також мешкають великі ссавці, такі як дикі кабани та зубри. Крім того, серед рослинного різноманіття зустрічаються рідкісні для цього регіону представники флори, зокрема любка дволиста та зозулинець болотний (табл. 1.9).

Таблиця 1.9 – Складові структурних елементів екологічної мережі

Категорії об'єктів ПЗФ	Об'єкти ПЗФ								
	Загальнодержавного значення			Місцевого значення			разом		
	Кількість, од.	площа, га		Кількість, од.	площа, га		Кількість, од.	площа, га	
		Усього	надано в постійне користування		Усього	надано в постійне користування		Усього	надано в постійне користування
Регіональні ландшафтні парки	-	-	-	1	2801	X	1	2801	X
Заказники, усього	4	9243	X	11	4064,6	X	15	13195,6	X
ландшафтні	3	9118	X	6	3271,1	X	9	12277,1	X
ботанічні	1	125	X	1	32	X	2	157	X
загально-зоологічні	-	-	-	1	287	X	1	287	X
орнітологічні	-	-	-	1	144	X	1	144	X
ентомологічні	-	-	-	2	330,5	X	2	330,5	X
Пам'ятки природи, усього	-	-	-	20	70	X	20	70	X
ботанічні	-	-	-	19	69,5	X	19	69,5	X
геологічні	-	-	-	1	0,5	X	1	0,5	X
РАЗОМ	4	9243	-						

Джерело: складено автором за [10]

На території, прилеглій до лісу, діють санаторії та туристичні бази, а місцеві лимани використовуються для лікувальних процедур у грязелікарнях. Крім того, у Самарському бору відновлюється стародавнє культове місце – святилище «Велесів пагорб».

Самарівський ліс є ідеальним місцем для відпочинку, екотуризму та споглядання дикої природи, тому він неодмінно зацікавить мандрівників і любителів рекреаційного туризму та активного відпочинку.

Юридично фізична особа-підприємець ФОП Чорна Тетяна Михайлівна може займатися діяльністю з прокату квадроциклів та організації квадро-турів, але для цього необхідно виконати певні вимоги та процедури.

Організація квадро-турів у Самарському лісі (с. Орлівщина-с. Черкаське-с. Зарічне) потребує відповідної підготовки, оформлення документів та продуманої маркетингової стратегії. Нижче наведемо план необхідних дій для запуску нового напрямку діяльності.

1. Додавання відповідного КВЕД – для ведення діяльності з прокату мототехніки необхідно внести зміни до реєстраційних документів ФОП та додати відповідний код виду економічної діяльності (КВЕД):

КВЕД 77.21 – «Прокат товарів для спорту та відпочинку» – включає прокат спортивного устаткування, велосипедів, пляжних аксесуарів та іншого інвентарю.

Для внесення змін до ЄДР (Єдиного державного реєстру) підприємець може звернутися до ЦНАПу або подати заявку через портал «Дія».

Оформлення необхідних дозволів та ліцензій

Залежно від специфіки квадро-турів, знадобиться отримання таких документів:

Дозвіл на використання лісових територій – оформлюється через Державне агентство лісових ресурсів України у Самарівському районі – це ДП «Новомосковський лісгосп» [20].

Лісові масиви є унікальними природними зонами, які потребують збереження та відповідального використання. Організація квадро-турів у лісі вимагає офіційного дозволу від лісового господарства, оскільки діяльність може впливати на екосистему та вимагати дотримання екологічних норм.

Першим кроком є підготовка документів, зокрема заяви з описом маршруту, бізнес-плану, документів підприємця, що буде детально

розглянуто у другому розділі кваліфікаційної роботи бакалавра.

Зібрані документи потрібно подати до місцевого лісгоспу, на балансі якого знаходиться територія лісу, де плануються тури.

Лісгосп проводить аналіз заявки та може вимагати: додаткових екологічних погоджень (щоб не завдати шкоди природі); узгодження маршруту з екологічними службами та місцевими органами влади; сплати відповідних зборів за використання лісових ресурсів.

Після погодження та сплати всіх необхідних платежів лісгосп видає офіційний дозвіл або укладає договір про використання лісових територій для туристичних цілей.

Необхідно дотримуватися правил експлуатації лісових територій, не завдавати шкоди екосистемі, а також вести діяльність відповідно до погоджених умов. Лісгосп має право перевіряти виконання умов і, у разі порушень, відкликати дозвіл.

Дозвіл на експлуатацію квадроциклів – реєстрація транспорту в сервісному центрі МВС України та отримання відповідних документів.

3. Документація та реєстрація – для офіційної діяльності необхідно підготувати та зареєструвати наступні документи:

- договір прокату техніки – документ, що регулює умови передачі квадроциклів клієнтам;

- інструктаж з техніки безпеки – обов'язкова пам'ятка для учасників туру щодо правил керування та можливих ризиків;

- страховка – оформлення полісу страхування для туристів та квадроциклів (цивільна відповідальність + страхування від нещасних випадків).

4. Інші юридичні вимоги

- оформлення працівників – якщо у бізнесі задіяні гіді-інструктори, їх потрібно офіційно працевлаштувати;

- дотримання екологічних норм – узгодження маршрутів із місцевими природоохоронними органами для зменшення негативного впливу на

довкілля;

- фінансовий облік – ведення касових операцій, оформлення чеків через РРО/ПРРО (якщо передбачено законодавством).

5. Маркетинг та реклама, щоб залучити клієнтів, варто розробити ефективну маркетингову стратегію:

- створення сайту та соцмереж – запуск сторінок у Facebook, Instagram, TikTok, розробка власного сайту з можливістю бронювання турів;

- реклама через Google Ads та соцмережі – таргетована реклама для мешканців Дніпра та області;

- співпраця з туристичними агенціями – організація партнерських турів та екскурсій;

- проведення акцій та знижок – наприклад, знижки для груп, корпоративних клієнтів або програм лояльності для постійних відвідувачів;

- співпраця з блогерами – залучення інфлюенсерів для оглядів квадро-турів та створення відеоконтенту.

Організація квадро-турів у Самарському лісі на базі ФОП Чорна Тетяна Михайлівна має значний потенціал, оскільки наразі таких послуг у регіоні практично немає. Оформлення необхідних документів, розробка маршрутів та активне просування послуги в соціальних мережах допоможуть залучити велику кількість клієнтів, зробивши квадро-тури популярною розвагою серед мешканців Дніпра та області.

Таким чином, туристична агенція «Нова-Тур» може офіційно займатися організацією та проведенням квадро-турів, дотримавшись необхідних вимог і процедур, що дозволить розширити спектр послуг і підвищити ефективність бізнесу.

Організація квадро-турів у Самарському лісі також матиме низку позитивних наслідків як для місцевої громади, так і для розвитку туристичної галузі регіону, тому можна розраховувати на підтримку від адміністрацій.

Переваги для громади внаслідок розвитку пригодницького туризму:

1. Економічний розвиток:

- створення нових робочих місць для місцевих жителів, зокрема інструкторів, механіків, адміністраторів та маркетологів;
- додаткові надходження до місцевого бюджету через податки та збори;
- розвиток місцевого бізнесу, зокрема кафе, кемпінгів та сувенірних магазинів, що обслуговуватимуть туристів.

2. Підвищення рівня безпеки:

- офіційний статус квадро-турів зменшить кількість нелегальних прокатів та неконтрольованих поїздок, що сприятиме збереженню природи та запобіганню нещасним випадкам;
- введення обов'язкового інструктажу з техніки безпеки та страхування туристів зробить активний відпочинок безпечнішим.

3. Популяризація здорового способу життя:

- активний туризм сприяє залученню молоді та сімей до здорового дозвілля на природі;
- організація подібних заходів допоможе зменшити рівень соціальної пасивності та зацікавити мешканців активним відпочинком.

Розглянемо основні переваги для розвитку туризму Самарівського району

1. Розширення туристичної інфраструктури:

- квадро-тури стануть додатковим магнітом для туристів, що дозволить створити нові маршрути та локації для активного відпочинку;
- можливість розвитку інших напрямів екотуризму (пикніки, кемпінги, велотури, кінні прогулянки).

2. Приваблення туристів з інших регіонів:

- у Дніпропетровській області наразі бракує подібних організованих турів, що дає змогу зайняти нішу та залучати туристів не лише з Дніпра, а й з інших міст;
- розвиток квадро-туризму допоможе створити унікальну туристичну пропозицію для регіону, що приверне увагу мандрівників.

3. Збереження природної зони та екологічний контроль – контрольовані маршрути та дотримання екологічних норм дозволять уникнути хаотичного пересування транспорту лісом, що сприятиме збереженню місцевої флори та фауни [4, 23].

Запуск quadro-турів у Самарському лісі матиме значний позитивний вплив на місцеву громаду, економіку та туристичну сферу в цілому. Цей проєкт стане важливим фактором економічного розвитку, адже він сприятиме залученню інвестицій до регіону, створенню нових робочих місць у таких галузях, як організація турів, гостинність, харчування, обслуговування транспортних засобів та інші сфери, що безпосередньо залежать від туризму.

Крім того, quadro-тури забезпечать високий рівень безпеки для учасників завдяки організованим маршрутам і професійним інструкторам, що мінімізує можливі ризики. Важливим аспектом є також збереження природної зони: завдяки контрольованому проведенню турів буде знижений негативний вплив на екосистему, що дозволить забезпечити сталий розвиток туризму в цьому регіоні [1, 24].

Такий підхід сприятиме популяризації активного відпочинку, приверне увагу нових туристів і зробить регіон привабливим для тих, хто шукає можливості для відпочинку на природі з елементами екстриму та пізнавальними маршрутами.

В результаті, проєкт сприятиме підвищенню популярності Дніпропетровщини як туристичного напрямку, залученню більшої кількості відвідувачів і створенню іміджу області як перспективного місця для розвитку активного туризму.

РОЗДІЛ 2

РОЗРОБКА І ПРОСУВАННЯ АКТИВНОГО ТУРИЗМУ В САМАРІВСЬКОМУ РАЙОНІ

2.1 Квадро-тури в Самарському лісі – новий формат активного відпочинку

Квадроциклетний туризм є одним із перспективних напрямів активного відпочинку, що поєднує елементи екстремального спорту, екологічного туризму та рекреації. Самарський ліс, розташований у Дніпропетровській області, має значний потенціал для розвитку квадро-турів завдяки своєму ландшафтному різноманіттю, наявності лісових стежок, мальовничих галявин та природних водойм. Організація квадро-турів на його території сприятиме популяризації активного туризму, розвитку локальної туристичної інфраструктури та створенню нових можливостей для внутрішнього туризму [6].

Запропонована програма квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» передбачає поєднання катання на квадроциклах, огляду природних об'єктів, організованого відпочинку на природі та додаткових розважальних активностей. Загальна тривалість туру складає 6 годин, а формат подорожі розрахований як на дорослих, так і на дітей, що робить його доступним для сімейного та групового відпочинку. Програму туру «QuadroWild – лісова експедиція» представлено в табл. 2.1.

Комплексний підхід до організації квадро-турів забезпечить залучення широкої аудиторії туристів, сприятиме збереженню природного середовища та розвитку туристичного потенціалу регіону.

Маршрут квадро-туру по лісовій місцевості не можна прокласти через Google Maps, оскільки лісові ділянки та стежки, які ми використовуємо, не відображаються на картах. Це пов'язано з тим, що дані про лісові території на картографічних сервісах, таких як Google Maps, не мають детального

відображення лісових маршрутів. Більше того, прокладання подібного маршруту через популярні картографічні платформи є економічно неефективним, оскільки лісові стежки часто не можуть бути розпізнані або відображені через відсутність необхідної інфраструктури для таких карт. Тому маршрут туру спланований безпосередньо на місцевості, за допомогою інструкторів, і не відображається в електронних картах. Просторова візуалізація меж квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» представлена на рис. 2.1.

Таблиця 2.1 – Програма туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Час	Етап програми	Характеристика
30 хвилин	Зустріч та інструктаж	Реєстрація учасників, знайомство з маршрутом
		Інструктаж з техніки безпеки та навчання водінню
		Видача екіпірування (шоломи, рукавички, захисні костюми за бажанням)
1,5 години	Перша частина катання на квадроциклах	Динамічний маршрут по лісових стежках з оглядовими зупинками
		Відвідування цікавих природних локацій (урочище, мальовничі галявини, водойми)
1 година	Пікнік на природі	Перерва на відпочинок
		Обід у форматі пікніка (гриль, напої, сезонні фрукти)
		Розваги на природі (бадмінтон, фрісбі, настільні ігри)
1 година	Друга частина катання на квадроциклах	Новий маршрут з екстремальними ділянками
		Індивідуальні заїзди для бажаючих
30 хвилин	Фотосесія	Організовані фотозони біля найгарніших місць маршруту
		Послуги професійного фотографа (опціонально)
1 година	Додаткові активності	Лісовий квест із загадками та пошуком артефактів
30 хвилин	Повернення на базу, обговорення туру, нагородження учасників	Відгуки, обмін враженнями
		Вручення сувенірів (сертифікати, фото, тематичні подарунки)

Джерело: складено автором

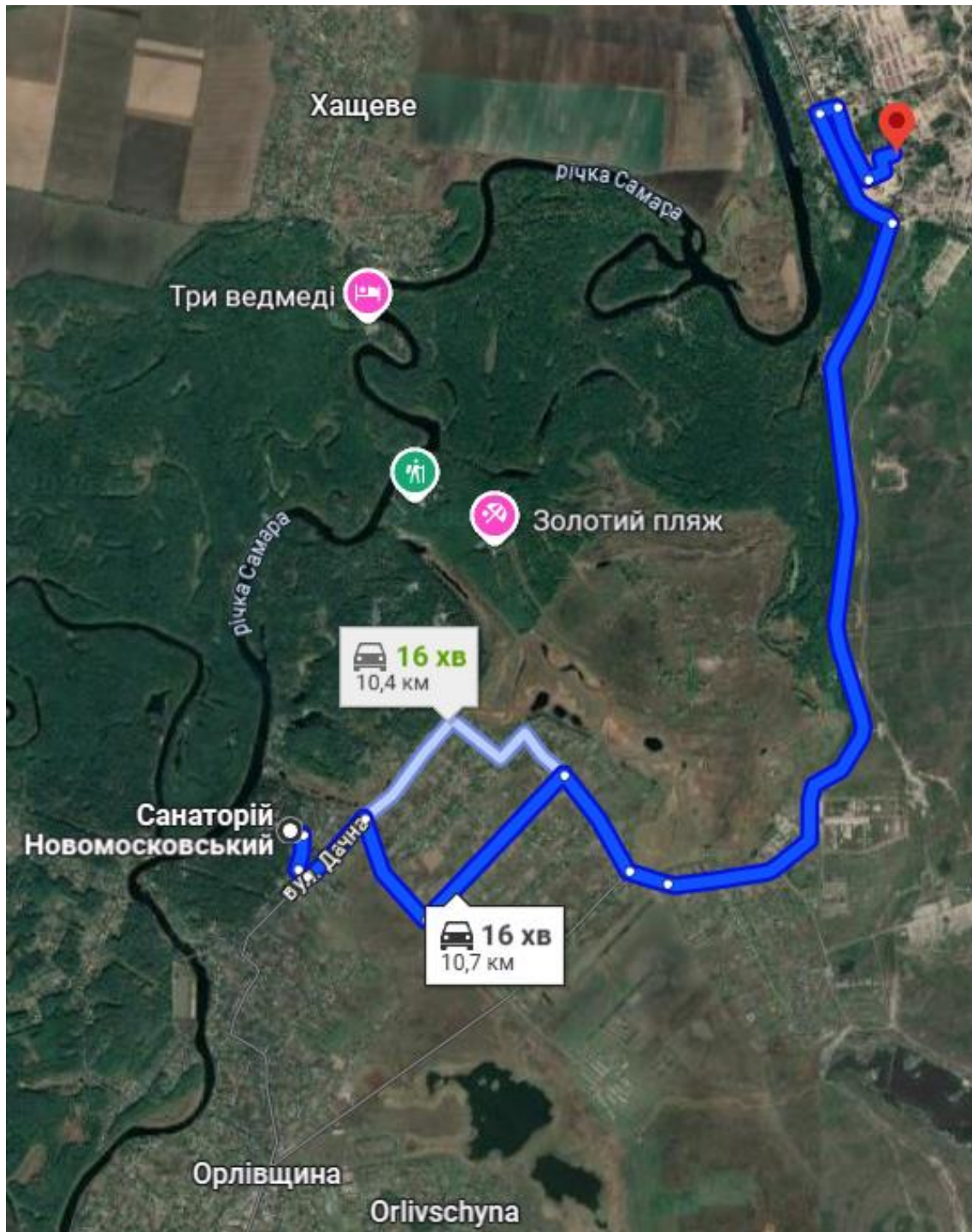


Рисунок 2.1 – Просторова візуалізація меж квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Джерело: побудовано автором

Розглянута у табл. 2.2 сегментація дозволяє розширити потенційне охоплення аудиторії та адаптувати програму квадро-туру під різні потреби туристів.

Квадро-тури у Самарському лісі є сезонним видом активного туризму, адаптованим під погодні умови та комфорт учасників. Програма туру змінюється залежно від пори року, що дозволяє оптимізувати тривалість маршруту та вартість послуг (табл. 2.3).

Таблиця 2.2 – Цільова аудиторія «QuadroWild – лісова експедиція»

Категорія	Опис	Особливості запиту
Сім'ї з дітьми	Батьки з дітьми різного віку, які шукають активний сімейний відпочинок на природі.	Наявність безпечних дитячих квадроциклів.
		Можливість коротших маршрутів для дітей.
		Організація дозвілля для дітей (ігри, квести, фотосесія).
		Відпочинок у форматі пікніка для всієї родини.
Молодь (18-35 років)	Активні молоді люди, які цікавляться екстремальними видами відпочинку та пригодами.	Динамічні маршрути з елементами бездоріжжя.
		Можливість групових заїздів і змагань.
		Фотозони для контенту в соцмережах.
		Організація вечірніх турів із вогнищем і музикою.
Корпоративні групи	Компанії, що шукають нестандартні варіанти тимблдингу або відпочинку для працівників.	Командні змагання на квадроциклах.
		Формат корпоративного пікніка або BBQ.
		Можливість організації нагородження учасників.
		Групові активності (квести, спортивні ігри).
Туристи з інших регіонів	Мандрівники, які приїжджають до Дніпропетровської області та шукають нові активні розваги.	Маршрути, що поєднують природні пам'ятки та цікаві локації.
		Можливість трансферу до місця старту.
		Організація розширених турів із додатковими екскурсіями.
Закохані пари	Пара, яка бажає романтичного, але активного відпочинку в природному середовищі.	Індивідуальні маршрути для двох.
		Фотосесія на заході сонця.
		Вечірній тур із романтичним пікніком.
Прихильники екстремального спорту	Досвідчені райдери, які шукають адреналін та випробування на бездоріжжі.	Складні маршрути з екстремальними ділянками.
		Можливість тестування різних типів трас.
		Індивідуальні заїзди для досвідчених учасників.

Джерело: сформовано автором за [5, 26]

Таблиця 2.3 – Врахування фактору сезонності «QuadroWild – лісова експедиція»

Сезон	Тривалість туру	Особливості програми	Цінова політика
Тепла пора року (весна, літо, рання осінь)	6 годин	Повноцінна програма з двома заїздами на квадроциклах (1,5 години + 1 година).	Повна вартість туру.
		Пікнік у природних умовах (гриль, напої, ігри).	
		Лісовий квест або додаткові активності.	
		Фотосесія на спеціально облаштованих локаціях.	
Холодна пора року (пізня осінь, зима, рання весна)	3 години	Скорочена програма (1 заїзд на квадроциклах – 1,5 години).	Знижена вдвічі вартість туру через скорочену програму.
		Гарячі напої та перекус замість великого пікніка.	
		Опціональна фотосесія та короткі активності на вибір.	
		Маршрути адаптовані під зимові умови (відсутність глибоких ґрунтових трас, безпечніші ділянки).	

Джерело: сформовано автором

Такий підхід дозволяє забезпечити стабільний потік туристів протягом року, а також зробити quadro-тур доступним для ширшої аудиторії за рахунок сезонного регулювання вартості. Оскільки наш quadro-тур включає 2 години катання на квадроциклах, перекус (пікнік), фотосесію, лісовий квест та додаткові активності, ціна має враховувати всі ці складові.

Базові тарифи конкурентів: quadro 400 куб (двигун об'ємом 400 см³) – 1400 грн/год – 2800 грн/2 год; quadro 550 куб (двигун об'ємом 500 см³) – 1600 грн/год – 3200 грн/2 год [14].

Переваги розробленого quadro-туру над конкурентами:

- більше, ніж просто катання: включає квест, фотосесію, пікнік та активності;
- гнучка система ціноутворення – знижена вартість у холодний сезон;
- розраховано на сім'ї, компанії, корпоративних клієнтів.

Таблиця 2.4 – Формування ціни на квадро-тур (6 годин, повний пакет послуг)

Витрати (послуга)	Орієнтовна вартість на одну особу, грн
Катання на квадроциклі (2 години)	2700
Перекус (гриль, напої, фрукти, снеки)	200
Фотосесія (організовані локації, послуги фотографа)	100
Лісовий квест (маршрут, реквізит, організація)	50
Додаткові активності (бадмінтон, фрізбі тощо)	50
Організаційні витрати (екіпірування, страхівка, інструктори, амортизація техніки)	100
Разом	3200

Джерело: розраховано автором

Квадро-тур «QuadroWild – лісова експедиція» є конкурентоспроможним завдяки унікальному поєднанню активного відпочинку, природних локацій та різноманітних додаткових послуг, таких як фотосесія та лісовий квест. Завдяки гнучким цінам та адаптації програми під різні пори року, він приваблює широку аудиторію. Перспективність туру забезпечується його здатністю відповідати сучасним вимогам туристів та розвиватися відповідно до трендів пригодницького туризму та активного відпочинку.

Розглянемо концепцію рекламної кампанії для квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція», з використанням різноманітних каналів для охоплення цільової аудиторії:

Рекламні канали:

Інстаграм-канал ТА «Нова-тур»:

- візуально привабливі пости з яскравими фотографіями квадро-турів, учасниками, пейзажами, кадрами фотосесій. Використання хештегів, таких як #QuadroWild #ЛісоваЕкспедиція #ТуризмСамар;

- Instagram Stories та Reels із відео моментами з туру, зворотній зв'язок учасників;

- реклама на місцевих сторінках у Інстаграмі, які орієнтовані на активний відпочинок і подорожі.

Текст реклами – Instagram Post: «Забудьте про буденність! Лісова експедиція на квадроциклах – новий рівень пригод у Самарівському лісі! 🏍️🌿 Динамічні маршрути, живописні пейзажі та безліч цікавих локацій чекають на вас! 🏠 Під час туру: катання на квадроциклах, пікнік на природі, фотосесія і навіть лісовий квест!

🌲 Залиште заявку сьогодні – не пропустіть шанс стати частиною «QuadroWild»! 📱 Бронювання за посиланням в описі профілю!»

Facebook Post (для групи Samar-Now): «Пориньте у світ екстремальних пригод! «QuadroWild – лісова експедиція» - квадро-тури для всієї родини в самому серці Самарівського лісу! 🌳 Кілька годин драйву, пікнік, фотосесія та справжній лісовий квест! 🏍️ Заходьте за подробицями та бронюйте місце прямо зараз! Знижка для перших 10 учасників!» #QuadroWild #ТуризмСамар #ЛісоваЕкспедиція. Google Ads: «Відчуй екстрим: квадроцикли в Самарівському лісі! Лісова експедиція для дорослих та дітей від ТА «Нова-Тур». Бронюйте зараз!»



Рисунок 2.2 – Текст реклами для Instagram Post «QuadroWild – лісова експедиція»

Джерело: розроблено автором



Рисунок 2.3 – Реклама для білборду квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Джерело: розроблено автором

Місцеві пабліки в соцмережах:

Samar-Now та інші популярні місцеві групи у Facebook, де публікувати анонси, акції, відгуки учасників. Особливо ефективно працюватимуть візуальні контенти, що демонструють екстремальні моменти з туру;

- створення подій у цих пабліках, а також залучення місцевих блогерів для промоційних постів.

Google Ads – таргетована реклама на Google з використанням ключових слів, таких як «квадро-тури Самар», «квадроцикли на природі», «експедиція на квадроциклах».

Локальна реклама на вулицях:

- рекламні банери або плакати в місцевих популярних точках (наприклад, у туристичних місцях, біля магазинів активного відпочинку);

- розміщення інформаційних листівок та постерів у готелях, кафе та турбазах Самарівського лісу.

Сайт та SEO:

- створення лендингової сторінки для квадро-туру, яка містить всю необхідну інформацію, фотогалерею, варіанти програм та форми для бронювання;

- оптимізація сторінки для пошукових систем (SEO), щоб з'являтися за запитами «квадроцикли тур Самар», «куди поїхати на квадроциклі».

Маркетингові стратегії:

- сезонні акції – пропонувати знижки або бонуси для групових замовлень та сімейних турів, особливо в низький сезон.

- відгуки та рекомендації – заохочення клієнтів ділитися своїми враженнями та фотографіями після туру в соцмережах з хештегами. Кращі пости можна відзначати в профілі компанії або пропонувати бонуси за участь у конкурсі на найкращий пост [26].

2.2 Ключові аспекти організації квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція», оцінка ризиків

Детальний розгляд організації квадро-туру є необхідним для забезпечення безпеки учасників, ефективного управління ресурсами та дотримання всіх законодавчих вимог. Врахування всіх аспектів, від отримання дозвільних документів до організації логістики та маркетингової кампанії, дозволить мінімізувати ризики та забезпечити успішну реалізацію туру. Тільки ретельно спланований процес дозволить створити конкурентоспроможний продукт і задовольнити вимоги різних груп клієнтів.

У табл. 2.5 розглянемо детально всі організаційні етапи підготовки до запуску квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція», зазначаючи терміни виконання для кожного етапу.

Таблиця 2.5 – Організаційні етапи підготовки до запуску квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Етап	Завдання	Термін виконання
Отримання дозвільних документів	Додавання нового КВЕД “Прокат товарів для спорту та відпочинку”	01.05.2025 – 15.06.2025
	Дозволи на використання лісових територій	
	Дозволи на використання квадроциклів	
Закупівля квадроциклів	Оформлення кредиту	15.06.2025 – 01.08.2025
	Перевірка технічного стану та реєстрація квадроциклів	
Укладання угоди зі санаторієм «Орлівщина»	Укласти угоду на зберігання квадроциклів	01.06.2025 – 15.06.2025
	Визначити умови зберігання техніки	
Маркетингова кампанія	Розробка рекламної стратегії	01.06.2025 – 01.08.2025
	Запуск реклами в Інтернеті	
	Публікація на спеціалізованих платформах	
Підготовка інструкторів та персоналу	Проведення тренінгів для інструкторів	15.08.2025 – 25.08.2025
	Підготовка інструкцій з техніки безпеки	
Закупівля екіпірування	Закупка шоломів, рукавичок, захисних костюмів	01.07.2025 – 15.08.2025
	Підготовка обладнання для фотосесій та квестів	
Організація харчування та розваг	Підготовка пікніків	15.08.2025 – 25.08.2025
	Узгодження розваг на природі	
	Закупівля необхідних матеріалів для активностей	
Запуск онлайн-бронювання та реєстрації	Створення платформи для бронювання	01.08.2025 – 20.08.2025
	Тестування системи реєстрації учасників	
Технічне забезпечення маршруту	Прокладення маршруту	20.08.2025 – 31.08.2025
	Ознайомлення інструкторів з маршрутом	
	Підготовка навігаційних пристроїв	
Забезпечення безпеки учасників	Оновлення техніки безпеки	20.08.2025 – 31.08.2025
	Розробка плану надання першої допомоги	
	Оформлення договору страхування	
Запуск туру	Проведення першого туру	01.09.2025
	Збір відгуків та оцінка ефективності	

Джерело: сформовано автором за [9, 28]

Розгляд ризиків та шляхів їх мінімізації є ключовим етапом у плануванні будь-якого бізнес-проєкту, оскільки дозволяє своєчасно ідентифікувати потенційні загрози і визначити стратегії для їх усунення, забезпечуючи стабільність і безпеку під час реалізації, знижуючи ймовірність фінансових і репутаційних втрат.

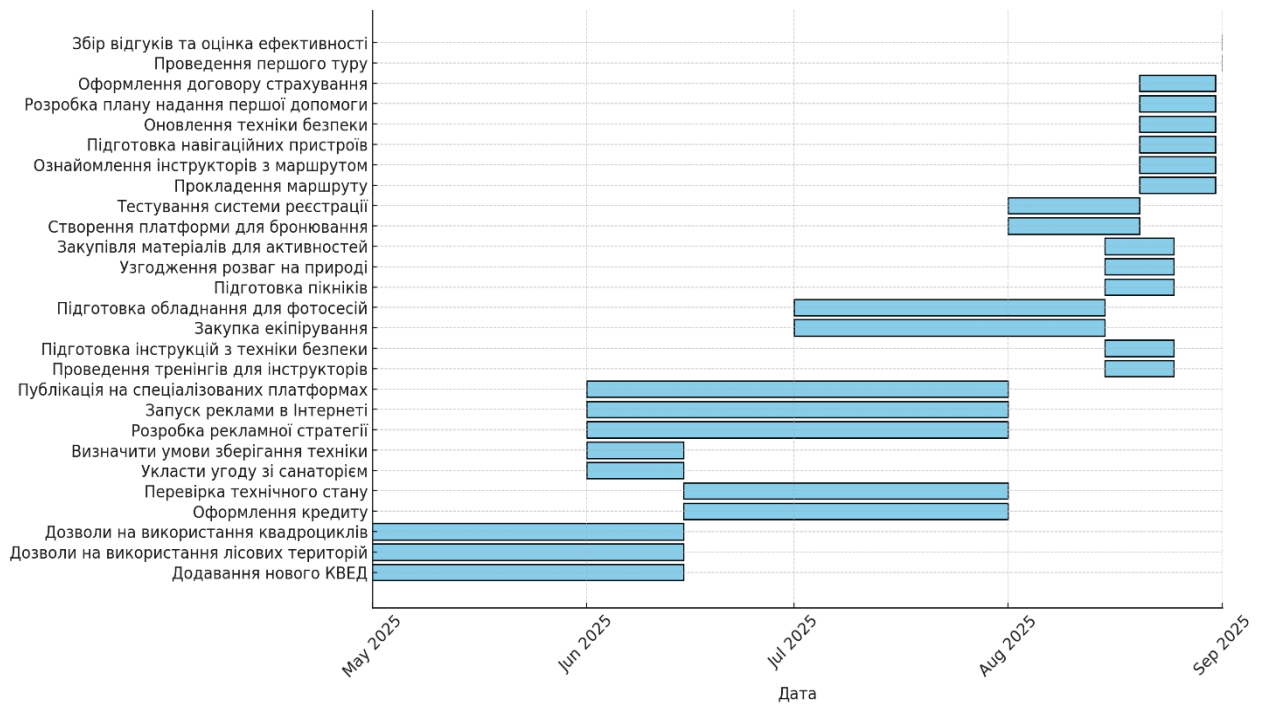


Рисунок 2.4 – Діаграма Ганта для запуску квалдро-туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Джерело: побудовано автором

Таблиця 2.6 – Визначення ризиків організації «QuadroWild – лісова експедиція» та заходів з їх мінімізації (усунення)

Категорія ризику	Ризик	Імовірність	Вплив	Заходи для мінімізації	План дій у разі виникнення ризику
Юридичні ризики	Невигідні або невідповідні умови договорів	Середня	Високий	Провести перевірку договорів Консультації з юристами	Укласти нові угоди на вигідніших умовах
	Відсутність дозвільних документів для організації туру	Низька	Високий	Своєчасне подання всіх необхідних документів	Отримати дозвіл через альтернативні інстанції
Фінансові ризики	Витрати на кредитні кошти для закупівлі квадроциклів	Висока	Високий	Ретельний аналіз фінансового стану та прогнози доходів	Переглянути умови кредиту, альтернативне фінансування
	Невідповідність витрат запланованими бюджетами	Середня	Середній	Постійний моніторинг фінансів та контроль за витратами	Оперативне коригування бюджету

Продовження табл. 2.6

Операційні ризики	Поломка техніки під час туру	Середня	Високий	Регулярне технічне обслуговування квадроциклів	Мати запасні частини для швидкого ремонту
	Невідповідність організації маршруту з планом	Середня	Середній	Провести тестування маршруту до запуску туру	Внесення коректив в маршрут проведення тренувань
Безпека учасників	Травми або нещасні випадки під час катання на квадроциклах	Висока	Високий	Проведення детального інструктажу з техніки безпеки, страхування	Негайна медична допомога, робота з страховими компаніями
	Невірне використання екіпіровки	Середня	Середній	Забезпечити всіх учасників екіпіруванням, перевірка	Проведення додаткових перевірок
Маркетингові ризики	Недостатня популярність та зацікавленість туру	Середня	Середній	Своєчасна маркетингова кампанія, включаючи онлайн-рекламу	Коригування рекламної стратегії, альтернативних каналів просування
	Низька ефективність онлайн-бронированих систем	Низька	Середній	Вибір надійних платформ для онлайн-бронювання	Пошук альтернативних платформ або внутрішня оптимізація системи
Екологічні ризики	Негативний вплив на екосистему в процесі проведення туру	Низька	Середній	Вибір екологічно чистих маршрутів, дотримання норм екології	Організація прибирання території після проведення туру
Соціальні ризики	Неадекватна поведінка учасників, порушення дисципліни	Середня	Середній	Встановлення правил поведінки, попередження учасників	Порушники будуть негайно виведені з туру, без повернення коштів
	Недостатній рівень задоволення учасників	Низька	Середній	Регулярний збір відгуків, моніторинг якості сервісу	Внесення змін в програму або рівень сервісу
Кліматичні ризики	Погіршення погодних умов (дощ, шторм) під час туру	Середня	Високий	Створення резервних дат та локацій для туру	Перенесення туру на іншу дату або зміна маршруту

Джерело: сформовано автором за [3, 18]

Ефективне управління ризиками дозволяє адаптуватися до непередбачуваних ситуацій і мінімізувати їхній вплив на успішність проєкту.

2.3 Оцінка економічної ефективності проєкту квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» для ТА «Нова-Тур»

Планування квадро-туру вимагає ретельного фінансового аналізу, щоб забезпечити його рентабельність і стійкість. Розрахунок доходів, витрат і прибутку дозволяє оцінити економічну доцільність проєкту та визначити оптимальну ціну участі, допомагаючи уникнути фінансових ризиків, спрогнозувати окупність інвестицій і знайти шляхи для підвищення прибутковості. Чітке розуміння фінансових показників також сприяє ефективному залученню партнерів та інвесторів.

Таблиця 2.7 – Визначення доходу від організації квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Категорія	Кількість учасників в місяць	Кількість учасників за рік	Ціна за участь, грн	Доходи, грн
Дорослі (теплий сезон)	56	500	3200	1600000
Діти (теплий сезон)	33	300	2800	840000
Дорослі (холодний сезон)	133	400	1600	640000
Діти (холодний сезон)	67	200	1400	280000
Разом				3360000

Джерело: розраховано автором

Для оцінки витрат на організацію квадро-туру доцільно розділити їх на інвестиційні та поточні. Інвестиційні витрати включають одноразові вкладення, необхідні для запуску бізнесу, такі як закупівля техніки,

екіпірування та оформлення документів (табл. 2.8) [9]. Амортизаційні відрахування від придбаних основних засобів представлено в табл. 2.9.

Поточні витрати охоплюють щомісячні витрати на обслуговування квадроциклів, зарплату персоналу, оренду та маркетингову діяльність (2.10).

Таблиця 2.8 – Необхідні інвестиції на організацію квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Категорія витрат	Витрати, грн
Отримання дозвільних документів	20000
Закупівля квадроциклів (10 шт.)	700000
Відсотки за кредитом	50000
Зберігання квадроциклів	30000
Маркетингова кампанія	20000
Закупівля екіпірування	30000
Запуск онлайн-бронювання (програмне забезпечення)	20000
Технічне забезпечення маршруту	40000
Безпека (страхування, перша допомога)	20000
Загальні інвестиційні витрати	930000

Джерело: розраховано автором за [30]

Таблиця 2.9 – Розрахунок амортизації від нових основних засобів, малоцінних та швидкозношувальних предметів

Категорія	Витрати, грн	Місяць, грн	Квартал, грн	Рік, грн
Закупівля квадроциклів, 10 шт.	700000	19444,4	58333,3	233333,3
Закупівля екіпірування	30000	2500,0	7500,0	30000,0
Технічне забезпечення маршруту	40000	3333,3	10000,0	40000,0
Разом	770000	25277,8	75833,3	303333,3

Джерело: розраховано автором за [30]

Амортизація основних активів для організації квадро-туру здійснюється пропорційним методом. Квадроцикли амортизуються протягом трьох років рівними частками по 33% щорічно, що дозволяє рівномірно розподілити їхню вартість на період експлуатації. Екіпірування та технічне забезпечення маршруту відносяться до малоцінних та швидкозношувальних предметів, тому їх амортизація проводиться в розмірі 100% у рік придбання [15].

Таблиця 2.10 – Розрахунок поточних витрат на організацію квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція»

Категорія	Щомісячні витрати, грн	Річні витрати, грн
Отримання дозвільних документів	1667	20000
Оренда приміщень для паркування квадроциклів	10000	120 000
Безпека (страхування, перша допомога)	2000	24000
Відсотки за кредитом	11667	140000
Запуск онлайн-бронювання (програмне забезпечення)	1667	20000
Зарплата персоналу з податками на заробітну плату (22% ЄСВ)	23400	280800
Організація харчування	80000	960000
Організація розваг (квести)	40000	480000
Обслуговування квадроциклів	10000	120000
Маркетингові витрати	5000	60000
Страхування	5000	60000
Закупівля пального	10000	120000
Інші витрати (ремонти, непередбачені витрати)	5000	60000
Амортизація	25278	303333
Загальні поточні витрати	230678	2768133

Джерело: розраховано автором

Заробітна плата інструкторів розраховується виходячи з кількості відпрацьованих годин на рік та погодинної оплати. Оскільки кожен

інструктор працює у вихідні дні (субота та неділя) по 6 годин, загальне навантаження на трьох інструкторів становить:

Розрахунок загальної кількості годин на рік: кількість годин на тиждень: 6 год * 2 дні * 3 інструктори = 36 годин; кількість тижнів у році – 52; загальна кількість годин на рік – 36*52 = 1 872 години;

Розрахунок заробітної плати: погодинна оплата – 150 грн (з податками на заробітну плату); річна зарплата 1872 год * 150 грн = 280800 грн; місячна зарплата (в середньому) 280800 грн/12 = 23400 грн.

Таким чином, фонд оплати праці для трьох інструкторів складе 280800 грн на рік, що враховує їх зайнятість лише у вихідні дні. Витрати на організацію харчування та розваг (квести) розраховуються виходячи з середньої вартості на одну особу. Витрати на харчування становитимуть 100 грн на людину, а витрати на організацію розваг – 50 грн на людину. Оскільки ці заходи відбуватимуться лише у теплий сезон у межах 6-годинної програми, прогнозована кількість учасників складе 800 осіб.

Таблиця 2.11 – Економічні результати від організації квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» для ТА «Нова-Тур»

Показник	Значення
Виручка, грн	3360000
Чиста виручка (без єдиного податку, ЄП для ФОП 3 групи 5%)	3192000
Поточні витрати, грн	2768133
Інвестиції, грн	770000
Прибуток, грн	423867
Рентабельність діяльності (відношення прибутку до поточних витрат*100), %	15,3
Рентабельність інвестицій (відношення прибутку до суми інвестицій*100), %	55%
Термін окупності (відношення інвестицій до прибутку), років	1,8
Кредит, грн	700000
Щомісячний платіж, грн (20% річних)	11667,7
Термін повернення кредиту (відношення суми кредиту до прибутку), років	1,7

Джерело: розраховано автором

Проект забезпечує прийнятний дохід, що складає 3360000 грн на рік. При цьому, після вирахування поточних витрат у розмірі 2768133 грн, отримано прибуток в розмірі 423867 грн., що свідчить про стабільний економічний результат від діяльності. Рентабельність інвестицій становить 55%, що є хорошим показником ефективності проекту, що означає, що на кожен інвестовану гривню повертається понад 0,55 грн прибутку, що підтверджує високий рівень прибутковості. Термін окупності складає 1,8 роки (приблизно 1 рік і 10 місяців), що свідчить про те, що проект швидко відшкодовує інвестиції, що є важливим аспектом для оцінки його фінансової життєздатності. Для фінансування проекту залучено кредит в розмірі 700000 грн. Щомісячний платіж за кредитом складає 11667,7 грн з урахуванням річної процентної ставки 20%. Термін повернення кредиту – менше ніж 2 роки, що узгоджується з терміном окупності проекту. Отже, прибуток, отриманий від квадро-туру, буде достатнім для погашення кредиту у встановлений термін. Проект «QuadroWild – лісова експедиція» є економічно ефективним та фінансово стабільним.

Проект демонструє хороші перспективи та фінансову життєздатність. Подальший розвиток може бути спрямований на розширення спектру послуг, збільшення кількості турів, а також оптимізацію витрат, що дозволить підвищити прибутковість і рентабельність. Соціально-економічна ефективність квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» не лише для компанії розробника ТА «Нова-Тур», а й для розвитку активного відпочинку в Самарівському районі проявляється у створенні нових робочих місць, залученні туристів та розвитку інфраструктури. Проект сприяє залученню інвестицій у місцеву економіку, підвищує популярність активного відпочинку, пригодницького туризму та екологічних ініціатив, що сприяє збереженню природних ресурсів та покращенню іміджу регіону як туристичного напрямку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами кваліфікаційної роботи бакалавра сформовано наступні висновки:

1. Туристична агенція «Нова-Тур» (ФОП Чорна Тетяна Михайлівна) є стабільним гравцем на ринку туристичних послуг у м. Самар з понад 25-річним досвідом роботи, успішно поєднуючи професіоналізм та творчий підхід у створенні індивідуальних екскурсійних турів. Завдяки кваліфікованій команді фахівців, здатних організувати як класичні, так і унікальні тури, агенція зарекомендувала себе на ринку туризму, пропонуючи широкий спектр послуг, включаючи автобусні, авіа- та VIP-тури, а також продаж авіаквитків та бронювання готелів. Її успіх зумовлений постійним прагненням до розвитку та вдосконалення якості обслуговування клієнтів, що дозволяє агентству залишатися конкурентоспроможним і відповідати зростаючим вимогам туристичного ринку.

2. Внаслідок аналізу встановлено, що діяльності туристичної агенції «Нова-Тур» за 2022–2024 рр. демонструє стійке зростання ключових фінансових показників, незважаючи на складні умови воєнного часу в Україні. Збільшення виручки на 6,7%, контрольоване зростання собівартості на 4,1% та зростання прибутку на 27% свідчать про ефективне управління ресурсами та адаптацію до змін ринкового середовища. Підвищення рентабельності діяльності з 12,6% до 15,4% підтверджує посилення ефективності операційної роботи та здатність компанії генерувати більший прибуток. Отримані результати доводять, що навіть у кризових умовах туристичний бізнес може знаходити нові можливості для розвитку, що є важливим чинником стабілізації галузі загалом.

3. На основі проведених EFAS- та IFAS-аналізів встановлено, що ТА «Нова-Тур» має значний потенціал для розвитку, проте потребує стратегічних змін для адаптації до сучасних викликів ринку. Посилення фінансової стабільності, впровадження ефективних маркетингових стратегій,

оновлення транспортного парку та розширення спектра туристичних продуктів дозволять компанії зміцнити свої конкурентні позиції. Орієнтація на інноваційні та тематичні тури, активне використання цифрових технологій та онлайн-продажів сприятиме залученню нових клієнтів і розширенню ринку. Впровадження цих заходів дасть змогу агентству не лише зберегти свою позицію, а й забезпечити довгострокове зростання навіть в умовах економічної нестабільності.

5. Організація нового квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» та бази ТА «Нова-Тур» в Самарівському районі має значний потенціал, оскільки наявна пропозиція таких послуг у Дніпрі зосереджена переважно на відкритих місцевостях, а організовані маршрути через лісові масиви практично відсутні. Враховуючи природні особливості регіону, створення професійно спланованого туру з інфраструктурною підтримкою, супроводом інструкторів та технічним забезпеченням дозволить задовольнити попит на якісний активний відпочинок, що також сприятиме розвитку місцевого туристичного ринку, залученню нових клієнтів та підвищенню привабливості Самарівського району як туристичного напрямку.

Розроблений квадро-тур має значні переваги над конкурентами, оскільки пропонує не просто катання на квадроциклах, а комплексний відпочинок, що включає квест, фотосесію, пікнік та додаткові активності, роблячи його більш захопливим і різноманітним. Гнучка система ціноутворення, зокрема знижена вартість у холодний сезон, дозволяє залучити клієнтів протягом усього року. Крім того, маршрут і програма розраховані на різні категорії відвідувачів – від сімей та друзів до корпоративних клієнтів, що значно розширює цільову аудиторію та робить тур універсальним.

6. Підготовка до запуску квадро-туру «QuadroWild – лісова експедиція» передбачає комплексний підхід, що включає правові, технічні, маркетингові та організаційні заходи. Спочатку необхідно отримати дозвільні документи, включаючи реєстрацію нового КВЕД і погодження на використання лісових

територій. Далі проводиться закупівля та перевірка квадроциклів, укладання угод на їхнє зберігання. Паралельно формується маркетингова стратегія, яка передбачає запуск реклами в Інтернеті та на спеціалізованих платформах. Особлива увага приділяється підготовці персоналу, організації харчування та розваг, а також забезпеченню безпеки учасників через навчання інструкторів, закупівлю екіпірування та страхування. Завершальний етап включає тестування системи бронювання, прокладання маршруту та перший тестовий заїзд, що дозволить оцінити ефективність туру та скоригувати його перед повноцінним запуском.

7. Проект «QuadroWild – лісова експедиція» демонструє високу економічну ефективність та фінансову стабільність. Річний дохід у 3360,0 тис.грн і чистий прибуток у 423,9 тис. грн свідчать про стійкий фінансовий результат. Висока рентабельність інвестицій на рівні 55% підтверджує прибутковість ініціативи, а термін окупності у 1,8 року робить його привабливим для інвесторів. Також передбачене фінансування через кредит у 700,0 тис.грн із щомісячним платежем 11,6 тис.грн, що узгоджується з фінансовими можливостями проекту. Враховуючи стабільний прибуток та швидке повернення інвестицій, проект має перспективи масштабування та подальшого розвитку. Крім того, він сприятиме зміцненню позицій ТА «Нова-Тур» на ринку активного туризму та розширенню клієнтської бази.

8. Квадро-тур «QuadroWild – лісова експедиція» має значний соціально-економічний вплив як для ТА «Нова-Тур», так і для розвитку Самарівського району. Проект сприяє створенню нових робочих місць, залученню туристів та покращенню інфраструктури, що позитивно відображається на місцевій економіці. Крім того, ініціатива підтримує розвиток активного відпочинку та пригодницького туризму, підвищує екологічну свідомість і популяризує природні та культурні пам'ятки регіону. Завдяки залученню туристів зростає попит на послуги місцевих підприємців у сфері гостинності, харчування та транспорту, що сприяє економічному зростанню регіону та покращенню його туристичного іміджу.

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. Відчуй драйв на повну: Пригоди на квадроциклах у Дніпрі. Ninja Drive Club. <https://surl.li/anscec>.
3. Гапоненко Г.І., Євтушенко О.В., Шамара І. М. Значення бізнес-плану для ефективного функціонування підприємств туристичної індустрії в умовах кризи. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2020. Вип. 11. С. 104-110. DOI: 10.26565/23109513202012.
4. Герасименко Т.В. Управління розвитком туризму (на прикладі Дніпропетровської області). *Економічний вісник НГУ*. 2018. №1(61). С. 159-166.
5. Горіна Г. О. Характеристика інфраструктурної складової дослідження середовища формування стратегії розвитку ринку туристичних послуг. *Вісник ДонНУЕТ*, 2016. №2 (63). С. 121–127.
6. Джинджоян В.В., Тесленко Т.В., Горб К.М. Інноваційні технології в туризмі та гостинності: навчальний посібник. Київ: Видавництво «Каравела», 2022. 340 с.
7. Дніпропетровщина: сім туристичних родзинок. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/29989296.html>.
8. Екстрим-тури на квадроциклах у Карпатах – с. Микуличин. <https://yastrub-tour.com.ua/uk/otdykh-v-karpatakh1/kvadrotsykly-karpatakh-smykulychyn>.
9. Запускаємо бізнес з прокату квадроциклів. Ідея для туристичних центрів. URL: https://pro-biznes.com.ua/idei-dlya-biznesu/zapuskaemo-biznes-z-prokatu-kvadrocikliv-ideja.html#google_vignette.

10. Звіт про стратегічну екологічну оцінку програми соціально-економічного та культурного розвитку Новомосковського району на 2022 рік. URL: <https://surl.li/zqoksg>.

11. Кава-клуб активного відпочинку “Адреналін”. URL: <https://kava.ua/uk>.

12. Квадро-тур «Гірськими хребтами до середньовічної фортеці Тустань». URL: <https://vartua.com/services/2667/kvadro---tur-girskymu-khrebttamy-do-serednovichnoi-fortetsi-tustan>.

13. Квадро-екстрим в Яремче. URL: <https://surl.li/oktxtd>.

14. Квадро-родина. URL: <https://www.instagram.com/kvadro7ya/?igshid=YmMyMTA2M2Y%3D>

15. Кушнір Р. Б-Бізнес. Покрокова інструкція створення системного, ефективного і прописаного бізнесу в Україні. Дрогобич: Коло. 2019. 432 с.

16. Мельник, М., Голод, А. Пригодницький туризм: засади інноваційного розвитку. *Економіка та суспільство*. 2024. (70). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-70-91>.

17. Місто на Самарі. Історична довідка. URL: <https://novomoskovsk-rada.dp.gov.ua/pro-misto/istorichna-dovidka>.

18. 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.

19. Перший легіон. Прогулянки на квадроциклах у Дніпрі. URL: <https://1legion.dp.ua/ua/kvadrocikly>.

20. Самарівська районна державна адміністрація. URL: <https://srda.dp.gov.ua/rda>.

21. Самарський ліс. URL: <https://we.org.ua/malovnychi-kutochky-ukrayiny/dnipropetrovska-oblast/samarskyj-lis/>.

22. Скрипченко І.Т. Інноваційні технології в туризмі: навчальний посібник. Дніпро: Журфонд. 2021. 137 с.

23. Ткаченко Т. І. Сталый розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія. К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 420 с.

24. 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.

25. Тур на квадроциклах «Гончарська гора».
<https://vartua.com/services/2707/tur-na-kvadrotsyklakh-goncharska-gora--1-godyna-bilya-lvova>.

26. Цвілій С. М., Кукліна Т. С., Зайцева В. М. Маркетинг в туризмі : навчальний посібник. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. 260 с.

27. Цокур К.В., Герасименко Т.В. Розвиток активного туризму в Самарівському районі : матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності: глобальні виклики», м. Харків, 15 квітн. 2025 р. Харків. 2025. С. 370-373. URL: <https://drive.google.com/file/d/1ZHnwieO9xAG8lXGUh1uaR5dWmIuyUoyM/view>.

28. Яценко В. М., Скіданов О. А. Організація та бізнес-планування діяльності туристичних підприємств. Modern Economics. 2024. № 45(2024). С. 109-114. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V45\(2024\)-15](https://doi.org/10.31521/modecon.V45(2024)-15).

29. Clarity Project ФОП Чорна Тетяна Михайлівна. URL: https://clarity-project.info/edr/2247619408#google_vignette.

30. Motomoto. Квадроцикли в кредит. URL: <https://motomoto.ua/uk/kvadrotsykly>.