

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 **Морозова Гліба Едуардовича**

(П І Б)

академічної групи **242-21з-1**

(шифр)

спеціальності **242 Туризм**

(код і назва спеціальності)

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

(офіційна назва)

«Розробка та організація екстремальних турів туристичного підприємства»

(назва за наказом ректора)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
кваліфікаційної роботи	Язіна В.А.			
розділів:				
1. Аналітичний	Язіна В.А.			
2. Проєктний	Язіна В.А.			
Рецензент	Шагоян С.М.			
Нормоконтролер	Безугла Л.С.			

Дніпро
2025

ЗАТВЕРДЖЕНО:завідувач кафедри туризму
та економіки підприємства_____
(підпис) Л.С. БЕЗУГЛА
(ініціали та прізвище)

«07» квітня 2025 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеня бакалавра
(бакалавра, магістра)здобувачу вищої освіти Морозову Г.Е. академічної групи 242-213-1
(прізвище та ініціали) (шифр)спеціальності 242 Туризм
(код і назва спеціальності)за освітньо-професійною програмою «Туризм»
(офіційна назва)на тему «Розробка та організація екстремальних турів туристичного підприємства»

затверджену наказом ректора НТУ «Дніпровська політехніка» від 01.05.2025 р. № 331-с.

Розділ	Зміст	Термін виконання
Аналітичний	Дослідження потенціалу туристичної агенції у розвитку екстремального туризму	20.04.2025 р.
Проектний	Впровадження екстремального туру як напряму диверсифікації послуг туристичної агенції	29.05.2025 р.
Оформлення кваліфікаційної роботи бакалавра		06.06.2025 р.

Завдання видано

(підпис керівника)В.А. Язіна
(ініціали та прізвище)Дата видачі 07.04.2025 р.Дата подання до екзаменаційної комісії 09.06.2025 р.

Прийнято до виконання

(підпис здобувача вищої освіти)Г.Е. Морозов
(ініціали та прізвище)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНОЇ АГЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМУ	7
1.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна	7
1.2. Становище ФОП Сібагатуліна О.В. на ринку туристичних послуг	13
1.3. Обґрунтування перспектив розвитку екстремального туризму як стратегічного напрямку діяльності ФОП Сібагатуліної О.В.	21
РОЗДІЛ 2 ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРУ ЯК НАПРЯМУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНОЇ АГЕНЦІЇ	27
2.1. Програма та маркетингове забезпечення екстремального туру для ФОП Сібагатуліна О.В.	27
2.2. Економічне обґрунтування впровадження екстремального туру для ФОП Сібагатуліна О.В.	33
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	44
ДОДАТКИ	47

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. У сучасних умовах трансформації туристичного попиту, зумовленої глобальними соціальними змінами, екстремальний туризм стрімко набуває популярності як одна з найдинамічніших і найперспективніших ніш туристичного ринку. За даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), частка активного та пригодницького туризму щорічно зростає на 15-20%, демонструючи зростаючий інтерес серед молоді, фрилансерів і представників нового покоління Y і Z.

В Україні в умовах воєнного стану внутрішній екстремальний туризм виконує не лише рекреаційну, а й психоемоційну функцію, дозволяючи громадянам відновлювати ресурсність та досліджувати нові форми відпочинку в безпечних регіонах, зокрема в Карпатах. Разом із цим, ринок екстремальних турів залишається недостатньо структурованим, із фрагментарною пропозицією, відсутністю стандартизованих маршрутів і недостатньою увагою до економічної моделі їх впровадження. Розробка якісного, безпечного, економічно обґрунтованого екстремального туру з авторським підходом є не лише актуальним завданням для туристичних агенцій, а й інструментом конкурентного позиціонування в умовах ринку, що відновлюється. Особливої значущості ця тема набуває для малих підприємств, які прагнуть диверсифікувати пропозицію та залучити нові сегменти клієнтів без суттєвих інвестицій в інфраструктуру.

Розвиток екстремального туризму в Україні виступає важливим інструментом не лише для розширення туристичної пропозиції, а й для формування стійких економічних моделей малого бізнесу в регіонах. У ситуації, коли частина традиційних туристичних напрямів є недоступною або обмеженою, екстремальні тури дозволяють переорієнтувати попит на внутрішній ринок. Вони створюють нові робочі місця, стимулюють розвиток суміжних галузей – транспорту, спорядження, гідівських послуг. Попит на

індивідуалізовані, автентичні, насичені емоційно враження зростає з кожним роком, що надає можливість невеликим туристичним агентствам формувати власні унікальні продукти. Саме тому створення авторських екстремальних турів має високий потенціал масштабування в умовах післякризового відновлення галузі.

У питаннях стратегічного розвитку внутрішнього туризму, включно з активними формами відпочинку, вагомими є наукові підходи, запропоновані такими українськими дослідниками, як Чепурда Л., Пахомова І., Ільїна К., Рудніченко Є. тощо. У своїх працях вони розкривають питання формування туристичного продукту, управління туроператорською діяльністю, економічної ефективності маршрутів, клієнтських стратегій та регіональної політики в туризмі.

Значна увага приділяється інтеграції елементів пригодницького туризму у вітчизняну практику, з урахуванням міжнародних стандартів безпеки та досвіду ЄС. Аналітичні положення щодо маркетингового просування турів, впливу сезонності та зміни профілю споживача містяться у роботах таких авторів, як Курило Д., Грищенко С., Бойко І., Савченко К. Їхні підходи стали методологічною основою для концепції впровадження екстремальних турів у практику малого туристичного підприємництва в Україні.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає у розробці практично обґрунтованих пропозицій до впровадження екстремального туру як стратегічного напрямку діяльності туристичного підприємства. Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- надати загальну організаційно-економічну характеристику ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна;
- дослідити становище ФОП Сібагатуліна О.В. на ринку туристичних послуг;
- обґрунтувати перспективи розвитку екстремального туризму як стратегічного напрямку діяльності ФОП Сібагатуліна О.В.;
- розробити програму та маркетингове забезпечення екстремального

туру «Дике серце Карпат»;

– провести економічне обґрунтування впровадження екстремального туру для ФОП Сібігатуліна О.В.

Об’єкт дослідження – процес розробки, організації та впровадження авторського екстремального туру як інструменту стратегічного розвитку туристичного бізнесу.

Предмет дослідження – діяльність туристичного підприємства в умовах розширення продуктового портфеля на основі екстремального туру.

Методи дослідження. У роботі застосовано комплекс загальнонаукових і прикладних методів: структурно-логічний аналіз, АВС-аналіз, фінансове моделювання, метод експертних оцінок, маркетингове профілювання цільової аудиторії, SWOT-аналіз та порівняльний аналіз практик екстремального туризму в Україні.

Інформаційна база дослідження складається з офіційної реєстраційної та звітної інформації ФОП Сібагатуліної О.В., внутрішньої фінансової документації, статистичних даних Державної служби статистики України, звітів UNWTO, матеріалів професійних асоціацій туризму, даних маркетингових досліджень, а також наукових публікацій і галузевих оглядів, присвячених активному туризму та розвитку малого підприємництва в туристичній сфері.

Практична цінність результатів кваліфікаційної роботи полягає в розробці та економічному обґрунтуванні екстремального літнього туру «Дике серце Карпат».

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження апробовані на XV Міжнародній науково-технічній конференції «Наукова весна», м. Дніпро, 25-28 березня 2025 р. із доповіддю на тему: «Екстремальні та ретрит-тури в контексті альтернативного туризму».

Структура та обсяг роботи. Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 43 сторінках. Робота містить 16 таблиць та 10 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел складає 28 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНОЇ АГЕНЦІЇ У РОЗВИТКУ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

1.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна

ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна має чіткий туристичний профіль, але адаптована до надання супутніх послуг (бронювання, реклама, інформаційне забезпечення), що створює конкурентну перевагу. Стабільна реєстрація з 2016 року свідчить про наявність досвіду на ринку. Форма ФОП та перебування на третій групі єдиного податку дає змогу гнучко адаптувати організаційну структуру, в тому числі застосовувати аутсорсинг.

Дата реєстрації: 05 жовтня 2016 року [1].

Місце реєстрації: м. Дніпро, проспект Миру, буд. 12, кв. 63.

Види економічної діяльності (КВЕД):

Основний КВЕД – 79.11: Діяльність туристичних агентств.

Додаткові КВЕДи:

79.90: Інші послуги бронювання та пов'язана з цим діяльність.

63.99: Інші інформаційні послуги (н.в.і.у.).

73.11: Рекламні агентства.

Зареєстровано в Лівобережному управлінні ДПС м. Дніпра (Індустріальний район).

Це свідчить про прагнення ФОП працювати мультифункціонально: не лише туризм, а й бронювання, інформаційна підтримка та реклама (наприклад, SMM чи розробка консультаційних послуг щодо організації подорожей).

Загалом слід відзначити, що туристичні агенції, що функціонують у статусі ФОП, демонструють високий рівень адаптивності до мінливого ринкового середовища, використовуючи гнучкі моделі управління, включаючи аутсорсинг, змішані системи мотивації персоналу та оптимізацію

чисельності працівників. Дослідження організаційної структури ФОП Сібагатуліна О.В. за період 2022–2024 рр. дозволяє простежити динаміку розвитку кадрового потенціалу підприємства, його реакцію на кризові явища, а також трансформації у системі внутрішнього управління.

Організаційна модель досліджуваної туристичної агенції базується на лінійно-функціональній структурі з елементами аутсорсингу, що відповідає сучасним тенденціям в українському туристичному бізнесі .

Основні підрозділи та посади:

Керівник (ФОП) – здійснює стратегічне управління, укладає договори, контролює фінанси та відповідає за розвиток бізнесу.

Менеджер з виїзного туризму – реалізує тури за кордон (основні напрями – Туреччина, Єгипет, ОАЕ, Хорватія, Чорногорія, Албанія, Греція).

Менеджер з внутрішнього туризму – реалізує тури по Україні (Карпати, Одеса, Львів, Чернівці).

Менеджер з корпоративного обслуговування – працює з B2B-сегментом: бізнес-поїздки, МІСЕ, групові замовлення.

Менеджер з маркетингу та реклами – веде соцмережі, налаштовує рекламу, оновлює сайт.

Офіс-менеджер – забезпечує адміністративну підтримку, приймає дзвінки, веде документообіг.

На аутсорсингове забезпечення переведені такі напрями діяльності:

- 1) бухгалтерія – ведення обліку, податкова звітність, зарплатний фонд;
- 2) юридичні послуги – перевірка договорів, консультування з правових питань, страхування;
- 3) клінінг – прибирання офісу за графіком.

Поєднання внутрішніх ресурсів та аутсорсингових послуг дозволяє ефективно управляти бізнесом, оптимізувати витрати та забезпечувати високий рівень обслуговування клієнтів. Основні дані щодо посадових обов'язків, освіти, типу зайнятості та форми оплати праці співробітників наведено в табл. 1.1

Таблиця 1.1 – Структура персоналу ФОП Сібагатуліна О.В. в 2024 році

Посада/Функція	Основні обов'язки	Освіта / Кваліфікація	Тип зайнятості	Оплата праці
Керівник (ФОП)	Стратегія, фінанси, контракти	Вища (менеджмент/економіка)	Підприємець	Прибуток підприємства
Менеджер з виїзного туризму	Продаж турів за кордон	Вища (туризм)	Штат	12 000 грн + 10% з продаж
Менеджер з внутрішнього туризму	Туризм по Україні	Вища (туризм)	Штат	12 000 грн + 10% з продаж
Менеджер з корпоративних клієнтів	Робота з юрособами, групами	Вища (менеджмент)	Штат	13 000 грн + 5% з продаж
Маркетолог	SMM, реклама, сайт	Вища (маркетинг/дизайн)	Штат або фриланс	10 000 грн + КРІ
Офіс-менеджер	Адмін підтримка, документи	Середня спеціальна	Часткова зайнятість	9 000 грн фіксована
Кур'єр	Доставка документів	Без вимог	Часткова зайнятість	200 грн/день

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 2]

У 2022 році підприємство зіткнулося з необхідністю призупинення діяльності впродовж перших шести місяців, що значно вплинуло на річний фонд оплати праці та функціонування кадрової системи загалом. Починаючи з другої половини 2022 року, спостерігалось поступове відновлення операційної активності, що виявилось у розширенні штату, впровадженні нових функціональних ролей та активізації маркетингової діяльності.

У наступні роки було закладено тенденцію до зростання обсягів фінансування персоналу, удосконалення механізмів мотивації працівників, що включали як фіксовану заробітну плату, так і процентні бонуси від продажів туристичних продуктів. При цьому підприємство демонструвало прагнення до фінансової стабільності за рахунок делегування окремих функцій на аутсорсинг, зокрема бухгалтерського обліку, юридичного супроводу та

обслуговування офісної інфраструктури (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Витрати на аутсорсингові послуги ФОП Сібагатуліна О.В. в 2024 році

Функція	Компанія / особа (умовно)	Періодичність	Оплата
Бухгалтерія	Аутсорс-бухгалтер	Щомісяця	5 000 грн / міс
Юриспруденція	Юрист-консультант	За потреби	500 грн / консультація
Клінінг	Прибиральна компанія	2 рази на тиждень	2 000 грн / міс

Джерело: узагальнено автором на основі [1]

Проаналізуємо динаміку фонду оплати праці ФОП Сібагатуліна О.В. за період 2022-2024 рр. Варто відзначити, що оскільки даана ФОП працює на третій групі єдиного податку, то обмежень по найманим працівникам не має. Через простій у лютому–червні 2022 року виплати були або мінімальні (адміністративний персонал), або відсутні. Реальна діяльність розпочалась у липні, тому фактичні витрати становили приблизно половину річного навантаження (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Аналіз фонду оплати праці ФОП Сібагатуліна О.В. за період 2022-2024 рр.

Рік	Особливості діяльності	Кількість працівників	Виплати на місяць (в середньому), грн	Фонд оплати праці, грн	Зміна до попереднього року (%)
2022	1 півріччя — простій, робота з липня	6 (з липня)	63 000	378 000	—
2023	Повноцінна діяльність весь рік	7	83 500	1 002 000	+165%
2024	Збільшення штату, оптимізація премій	8	100 000	1 200 000	+19,7%

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

2023 рік охарактеризувався відновленням попиту на туризм. До штату додався менеджер з корпоративного напрямку. Відновлення діяльності дозволило зберегти співвідношення «фіксована частина + бонуси».

В 2024 році було введено більше гнучких схем мотивації (КРІ для маркетолога). Зростання обсягу продажів на 10–15%, отже і бонусів спричинило зростання фонду оплати праці, але вже помірніше, ніж у 2023. Динаміка фонду оплати праці демонструє різкий ріст після 2022 року, що типово для відновлення після кризи (рис. 1.1).

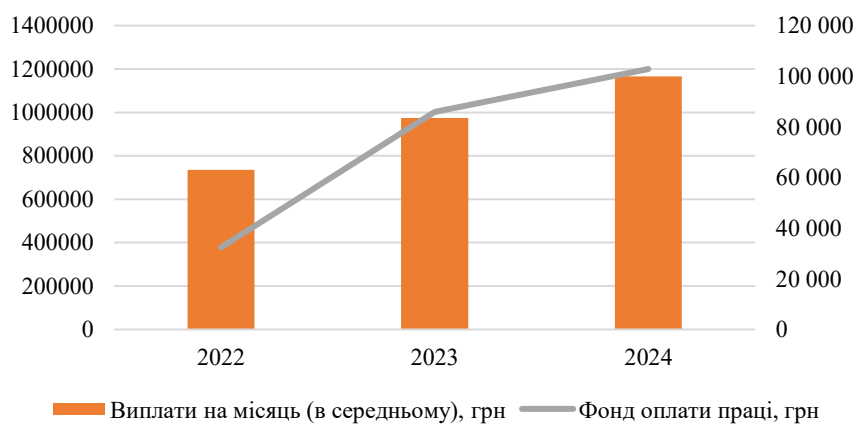


Рисунок 1.1 – Динаміка фонду оплати праці ФОП Сібагатуліна О.В.
в 2022-2024 рр.

Джерело: сформовано автором

Найбільший приріст спостерігається у 2023 (+165%), далі темп стабілізується. Отже, підприємство демонструє ознаки збалансованого управління персоналом і оптимізації витрат за рахунок аутсорсу та змін у структурі премій. Досвід ФОП Сібагатуліна О.В. демонструє важливість гнучкого кадрового менеджменту як ключового інструменту виживання та розвитку в умовах нестабільного ринку.

Аналіз динаміки доходів, витрат, прибутку та податкових зобов'язань ФОП Сібагатуліної О.В. за період 2022–2024 років також свідчить про наявність чітко вираженої адаптаційної стратегії підприємства до кризових умов ринку та поступового відновлення операційної ефективності. У 2022 році підприємницька діяльність фактично була паралізована протягом першого

півріччя, що обумовлено воєнними обставинами та загальною дестабілізацією туристичної галузі. Як результат, дохід за цей рік був обмежений лише другою половиною, а фінансовий результат залишився на нульовому рівні через відповідну величину витрат, пов'язаних із відновленням діяльності, стартовими інвестиціями в рекламу та інфраструктуру (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Доходи та витрати ФОП Сібагатуліна О.В. за період 2022-2024 рр.

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Дохід, грн	500 000	1 800 000	2 100 000
Операційні витрати (в т.ч. фонд оплати, офіс, реклама, хостинг тощо)	500 000	1 100 000	1 300 000
Чистий прибуток	0	700 000	800 000
Податки (ЄП 3 група, 5%)	25 000	90 000	105 000
ЄСВ за підприємця	14 000	16 000	18 000
Інші витрати (аутсорс, кур'єр, страхування)	15 000	40 000	45 000
Рентабельність, %	-	38,9%	38,1%

Джерело: сформовано автором за даними [2]

Починаючи з 2023 року, спостерігається стійке зростання доходів, що пояснюється поступовою нормалізацією ринку, збільшенням попиту на туристичні послуги, а також ефективною внутрішньою політикою підприємства у сфері персоналу, маркетингу та операційного управління. Підприємство нарощує обсяги надання туристичних послуг і водночас утримує оптимальний рівень витрат, що забезпечує зростання чистого прибутку. Особливу увагу варто звернути на збереження високої рентабельності бізнесу, що свідчить про раціональне використання ресурсів та виважене фінансове планування.

У 2024 році спостерігається продовження позитивної динаміки, яка ґрунтується на збільшенні клієнтської бази, розширенні спектра послуг і поступовому підвищенні вартості туристичних продуктів. Податкові зобов'язання в межах спрощеної системи оподаткування залишаються передбачуваними та оптимальними для обсягу діяльності, а рівень загальних

витрат є контрольованим завдяки використанню аутсорсингових сервісів для непрофільних функцій. Така динаміка дозволяє характеризувати підприємство як стабільно зростаюче, здатне до фінансової самодостатності в умовах конкурентного середовища (рисунок 1.2)

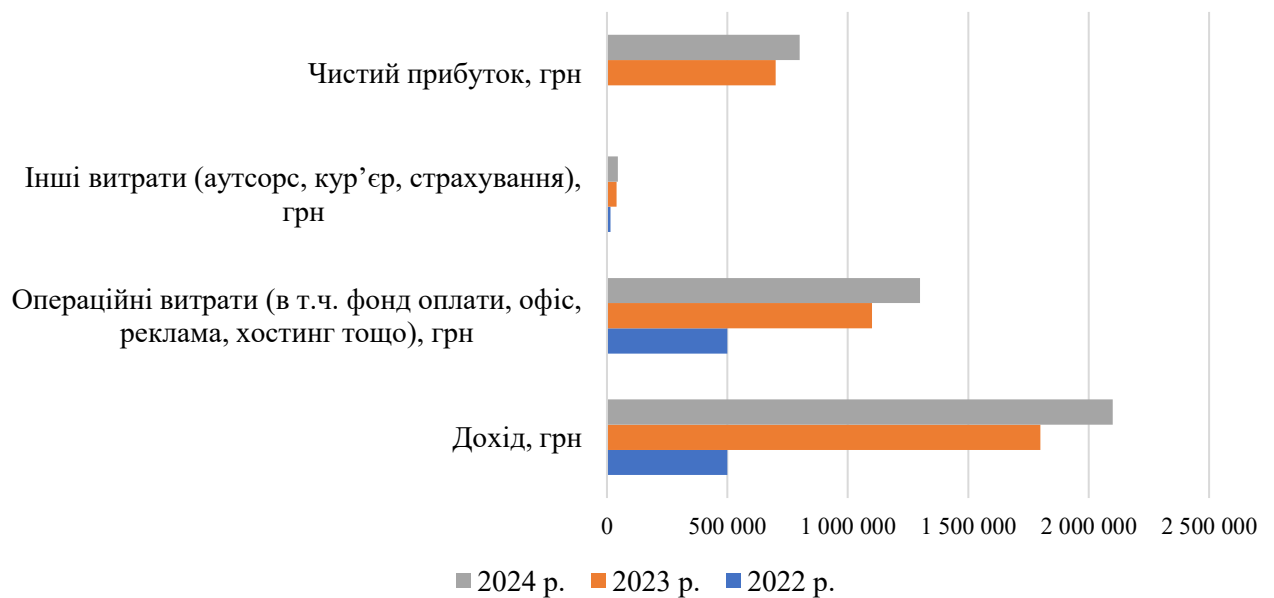


Рисунок 1.2 – Динаміка доходів і витрат ФОП Сібагатуліна О.В. в 2022-2024 рр.

Джерело: сформовано автором

Сукупність всіх зазначених факторів створює підґрунтя для подальшого стратегічного розвитку, диверсифікації джерел доходів і підвищення частки досліджуваного туристичного підприємства на ринку туристичних послуг.

1.2. Становище ФОП Сібагатуліна О.В. на ринку туристичних послуг

У сучасних умовах функціонування туристичного бізнесу в Україні особливого значення набуває детальний аналіз структури реалізованих турів та соціально-демографічного портрета споживача. Розуміння динаміки

попиту, поведінкових моделей клієнтів та пріоритетів щодо видів відпочинку є критично важливим для прийняття стратегічних рішень у сфері продуктового планування, сегментації ринку та формування конкурентних переваг. Для невеликих туристичних агентств, зокрема таких, що діють у форматі фізичної особи-підприємця, гнучкість у реакції на зміну клієнтських запитів визначає не лише прибутковість, а й саму можливість збереження на ринку.

Період 2022–2024 років охоплює як фазу кризи через війну, так і поступове відновлення туристичної активності. У цей час спостерігалася трансформація туристичних уподобань: внутрішній туризм, який домінував у 2022 році, поступово поступався місцем виїзному, зростала популярність нестандартних форматів відпочинку, зокрема активного та екстремального. Клієнти ставали більш чутливими до ціни, але водночас – більш вибагливими до сервісу, безпеки та індивідуалізації пропозиції. Змінювався і сам профіль клієнта: молодь, фрилансери та цифрові кочівники ставали активнішими споживачами туристичного продукту.

У таких умовах ФОП Сібагатуліна активно адаптувала свою діяльність, змінюючи структуру турів відповідно до попиту, розширюючи спектр пропозицій та оптимізуючи їх з урахуванням нових ринкових трендів. Значення набуло не лише кількісне зростання обсягів реалізації, а й якісна трансформація клієнтської бази, що вимагала нових підходів до маркетингової комунікації та формування туристичних маршрутів (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Структура реалізованих турів ФОП Сібагатуліна О.В. за напрямками в 2022–2024 рр.

Напрямок	2022 р.		2023 р.		2024 р.	
	Обсяг, грн	%	Обсяг, грн	%	Обсяг, грн	%
Внутрішній туризм	300 000	60	630 000	35	630 000	30
Міжнародний туризм	150 000	30	1 080 000	60	1 365 000	65
Корпоративні тури / MICE	50 000	10	90 000	5	105 000	5
Загальний дохід	500 000	100	1 800 000	100	2 100 000	100

Джерело: сформовано автором на основі [1;2]

В 2022 році основну частину продажів становив внутрішній туризм – переважно через воєнний стан, обмеження на виїзд за кордон та логістичну нестабільність. Туристи частіше обирали безпечні регіони України, такі як Карпати, Львівщина або Закарпаття.

З 2023 року структура зміщується на користь міжнародного туризму, оскільки зростає попит на виїзд до Туреччини, Єгипту, Чорногорії та інших країн з безвізовим режимом. ФОП Сібагатуліна почала більше інвестувати у співпрацю з туроператорами, отримуючи вищі комісійні.

У 2024 році спостерігається подальше переважання міжнародних напрямів, зокрема пляжних і екскурсійних турів, а внутрішній туризм стабілізується на рівні 30% у структурі продажів. Попри зменшення питомої ваги внутрішнього туризму, його рентабельність залишається високою через нижчі витрати на логістику і маркетинг.

Проаналізуємо структуру реалізованих турів за напрямками та видами туризму протягом досліджуваного періоду (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Структура реалізованих турів ФОП Сібагатуліна О.В. за видами туризму у % від загальної кількості турів за період 2022-2024 рр.

Вид туризму	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Пляжний, %	20 (Одеса, Туреччина)	35 (Туреччина, Єгипет, Албанія)	38 (Туреччина, Чорногорія, Туніс)
Пізнавальний (екскурсійний), %	25 (Львів, Чернівці)	20 (Угорщина, Польща, Кам'янець-Подільський)	18 (Балкани, Італія, Чернігівщина)
Екстремальний зимовий, %	10 (Буковель, Славське)	8 (Карпати, Закопане)	10 (Карпати, Австрія)
Екстремальний літній, %	5 (сплави, походи)	7 (Карпати, Кривий Ріг)	8 (гори, кемпінги)
Подієвий, %	2 (локальні фестивалі)	5 (концерти, спортивні матчі за кордоном)	6 (фестивалі в Європі, паломництва)
Лікувально-оздоровчий, %	15 (Трускавець, Моршин)	10% (Словаччина, Закарпаття)	8 (Чехія, Угорщина, Львівщина)
Тури вихідного дня, %	23 (переважно Україна)	15 (переважно Україна)	12 (переважно Україна)

Джерело: узагальнено автором на основі [1;2]

У 2022 році значну частку турів становили внутрішні короткі подорожі, зокрема тури вихідного дня, оздоровчі напрямки та пізнавальні поїздки. Це пов'язано з обмеженим попитом на виїзний туризм, логістичними бар'єрами та загальною невизначеністю безпекової ситуації.

Із 2023 року спостерігається активне зростання пляжного туризму, насамперед у країни з доступною візовою політикою (Туреччина, Єгипет), а також розвиток подієвих і екстремальних турів, зокрема серед молоді. Частка турів вихідного дня знижується, поступаючись багатоденним закордонним поїздкам (Рис. 1.3).

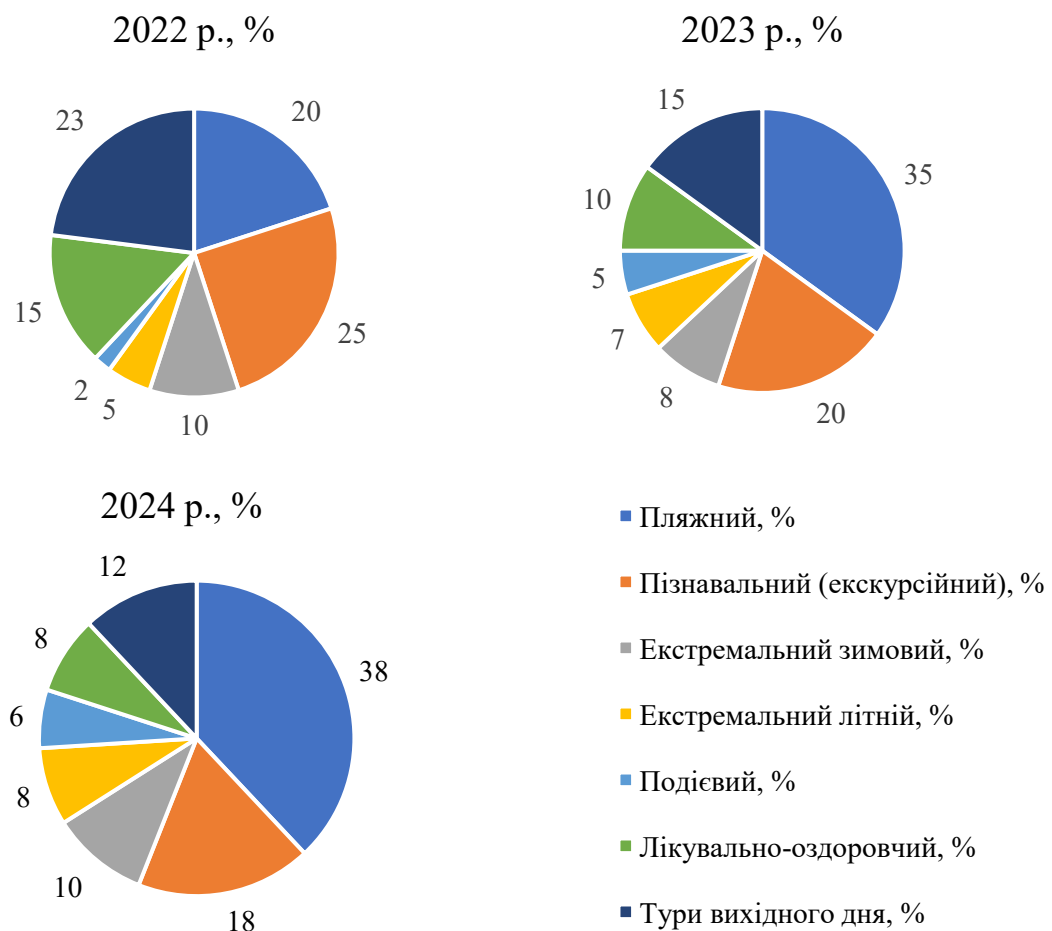


Рисунок 1.3 – Зміна структури реалізованих турів ФОП Сібагатуліна О.В. за період 2022-2024 рр.

Джерело: сформовано автором

У 2024 році спостерігалось посилення цієї тенденції, при цьому пляжні, екстремальні літні та подієві тури займають провідні позиції. Водночас попит на оздоровчі тури поступово знижується, що може свідчити про зміну пріоритетів клієнтів та зростання конкуренції серед спеціалізованих туроператорів.

У 2022 році клієнтська база була обмеженою, із переважанням місцевих родин середнього віку, які обирали недалекі або внутрішні поїздки. Значну частку складала економ-тури на вихідні або санаторно-оздоровчі напрямки. Молодь і преміум-сегмент практично не проявляли активності через фінансову нестабільність.

Таблиця 1.7 – Структура клієнтів ФОП Сібагатуліної О.В. за соціально-демографічними ознаками

Рік	Вікова структура, %				Сімейний стан, %			
	18–25 років	26–40 років	40–60 років	60+ років	Молоді пари без дітей	Родини з дітьми	Одинокі мандрівники	Пенсіонери
2022 р.	10	30	40	20	25	35	30	10
2023 р.	12	35	38	15	30	40	25	5
2024 р.	15	36	35	14	32	38	26	4
Рік	Тип зайнятості, %				Цінові вподобання, %			
	Наймані працівники	Підприємці / фрилансери	Студенти	Без постійної зайнятості	Економ-тури (до \$500)	Середній сегмент (\$500–1500)	Люкс (\$1500-2500)	Преміум (\$2500 +)
2022 р.	45	30	10	15	64	26	8	2
2023 р.	50	35	8	7	45	35	10	10
2024 р.	48	37	10	5	42	33	11	14

Джерело: узагальнено автором

У 2023 році ринок активізувався: зросла частка молодих пар та фрилансерів, які обирали подієві чи екскурсійні тури, у тому числі за кордон.

Водночас зменшилась частка пенсіонерів та осіб без постійної зайнятості. Покращення купівельної спроможності вплинуло на перехід частини клієнтів з економ-сегменту до середнього цінового класу.

У 2024 році спостерігається подальша диверсифікація клієнтської бази: зростає доля молоді та поціновувачів коротких активних турів, водночас зменшується попит на оздоровчі тури з боку літніх клієнтів. Найбільш активною групою залишаються люди віком 26–35 років — платоспроможні, мобільні, з бажанням подорожувати кілька разів на рік.

Аналіз структури турів за напрямками, видами та категоріями дозволяє зробити висновки щодо ефективності продуктової політики агенції. Розподіл клієнтів за віком, сімейним станом, типом зайнятості та ціновими очікуваннями формує підґрунтя для сегментації пропозицій і розробки цільових програм лояльності [5].

Таблиця 1.8 – ABC-аналіз реалізованих турів ФОП Сібагатуліна О.В. за видами туризму у 2024 р.

Вид туризму	Доходи, тис. грн	Частка в загальному доході, %	Кумулятивна частка, %	Категорія ABC
Пляжний	798	38%	38%	A
Пізнавальний (екскурсійний)	378	18%	56%	A
Лікувально-оздоровчий	168	8%	64%	B
Тури вихідного дня	252	12%	76%	B
Подієвий	126	6%	82%	B
Екстремальний (літній)	168	8%	90%	C
Екстремальний (зимовий)	210	10%	100%	C
Разом	2 100	100%	-	-

Джерело: розраховано автором на основі [1;2]

ABC-аналіз реалізованих турів за видами туризму у 2024 році для ФОП Сібагатуліної О.В. дає змогу систематизувати пропозицію за критерієм внеску у загальний дохід підприємства, що є важливим інструментом для стратегічного управління туристичним продуктом. Методологія ABC-аналізу

базується на принципі Парето: незначна частина позицій (категорія А) приносить основну частку прибутку, тоді як решта має менш виражене фінансове значення, але може мати важливу іміджеву чи перспективну цінність.

Категорія А включає тури, які забезпечують понад 50% доходу — вони мають пріоритет в утриманні та масштабуванні, зокрема пляжні та пізнавальні напрями.

Категорія В містить стабільні, але менш прибуткові напрями, які варто адаптувати під зміну попиту, зберігаючи обсяг продажів (оздоровчі, короткі подорожі).

Категорія С, яка включає екстремальні тури, хоча і дає лише 18% доходу, демонструє високу перспективність для розвитку і потребує інвестування у маркетинг, нові формати, підвищення цінності продукту.

У 2024 році ключову частину доходу туристичної агенції забезпечували пляжні тури — вони становили близько 38% загальної реалізації, демонструючи стабільно високий попит, прогнозовану маржинальність і невисокі витрати на продаж. Саме вони склали категорію А. До цієї ж категорії було віднесено також пізнавальні тури, які хоча і втратили частку ринку, але залишались важливими для підтримки сезонної рівноваги в міжсезоння. Разом ці два напрями формували близько 65% доходу.

Категорію В склали лікувально-оздоровчі тури, тури вихідного дня та подієвий туризм. Вони мають середній рівень доходу та стабільну аудиторію, але потребують регулярного оновлення пропозиції. Наприклад, тури вихідного дня втратили позиції, однак залишаються корисними як додаткові продажі в низький сезон. Подієвий туризм, з огляду на розширення європейської подієвої географії (фестивалі, спортивні події), має потенціал до зростання, але вимагає оперативної адаптації до календаря подій і гнучких умов бронювання.

Особливу увагу в аналізі заслуговують екстремальні тури (зимові та літні), які потрапили до категорії С за показником обсягу реалізації, однак

мають високий стратегічний потенціал. Частка таких турів у загальному обсязі продажів поки незначна — близько 18%, але спостерігається тенденція до її поступового збільшення. Молодіжна аудиторія, активні мандрівники та фрилансери все частіше обирають нестандартні форми відпочинку: походи в Карпатах, кемпінг, рафтинг, фрірайд, лижі, скелелазіння. Це свідчить про перспективність сегменту, що вимагає розвитку власної унікальної пропозиції, зокрема авторських маршрутів, кооперації з гідами, підвищення якості страхування та розширення онлайн-продажу активних турів.

Таким чином, екстремальні тури мають стати не лише доповненням до основного продуктового портфеля, а й вектором розвитку ФОП Сібагатуліної як агенції, здатної формувати нішеву, конкурентну пропозицію на ринку. Їхнє стратегічне значення виходить за межі поточної виручки, оскільки саме в цьому сегменті концентрується молодіжний попит, схильний до повторних покупок, рекомендацій та активної взаємодії в соціальних мережах.

Удосконалення цієї категорії туризму потребує інвестицій в маркетинг, партнерство з туристичними клубами та створення сезонних пакетів, орієнтованих на індивідуальних мандрівників та малі групи. Це дозволить перетворити сегмент категорії С на довгостроковий джерело сталого зростання агенції.

Попит на екстремальні тури, який раніше носив фрагментарний характер, поступово вийшов із тіні, формуючи перспективний сегмент, орієнтований на молодіжну аудиторію та активних мандрівників. Це зумовлює необхідність переосмислення ролі цього напрямку у продуктовому портфелі агенції та вимагає стратегічного планування його розвитку.

Водночас збереження класичних напрямів, таких як пляжний та пізнавальний туризм, забезпечує стабільність доходу і дозволяє підтримувати сталі операційні показники. Актуалізація турів вихідного дня та подієвих поїздок сприяє заповненню міжсезонного попиту та утриманню контактів із постійними клієнтами.

1.3. Обґрунтування перспектив розвитку екстремального туризму як стратегічного напрямку діяльності ФОП Сібагатуліної О.В.

В умовах зростаючої конкуренції на туристичному ринку України та поступового насичення класичними туристичними продуктами, екстремальний туризм постає як один із найперспективніших напрямів для розвитку малих підприємств. Такий вид діяльності не лише відображає зміну поведінкових патернів туристів, особливо молодіжної аудиторії, але й дозволяє диференціювати пропозицію, формуючи унікальну нішу на ринку. Екстремальні тури поєднують елементи активного відпочинку, природної автентичності, емоційної насиченості та новизни досвіду, що робить їх привабливими для цільових груп, орієнтованих на інтенсивні враження та нестандартні подорожі [6].

Для ФОП Сібагатуліної О.В. розвиток екстремального туризму є не лише засобом розширення продуктового портфеля, а й інструментом побудови конкурентної переваги на ринку, де класичні тури втрачають індивідуальність. Актуальність такого вектору зростає ще більше в контексті зміни пріоритетів споживача: все більше туристів цінують мобільність, самореалізацію через пригодницькі формати, а також можливість побувати в унікальних природних умовах, які не є масовими напрямками. Водночас організація екстремальних турів вимагає ретельного планування, безпекового аналізу, налагодження співпраці з профільними гідами та партнерами, а також високого рівня персоналізованого сервісу.

В Україні екстремальний туризм активно розвивається, особливо з огляду на зростання інтересу до активного способу життя, природних локацій і нестандартних вражень. Враховуючи різноманітність ландшафтів – гори, ліси, річки, печери, рівнини – а також порівняно невисоку вартість подорожей усередині країни, Україна пропонує широкий спектр видів екстремального туризму, кожен з яких має власну аудиторію, сезонність та рівень ризику.

Основні види екстремального туризму, поширені в Україні [3; 9-12]:

1. Гірськолижний та сноуборд-туризм. Найбільш популярний у зимовий період, особливо в Карпатах (Буковель, Драгобрат, Славське, Пилипець). Українці та іноземці активно долучаються до катання на лижах і сноуборді, включаючи позатрасові (фрірайд) маршрути. Супроводжується інфраструктурою прокату, інструктажами, турпакетами з проживанням.

2. Рафтинг і сплави річками. Весняно-літній вид активного туризму, популярний на річках Чорний Черемош, Прут, Південний Буг, Стрий, Дністер. Окрім рафтів, використовуються байдарки, катамарани. Часто включає елементи кемпінгу, екскурсій і культурної програми (рис. 1.4).



Рафтинг на Мигійських порогах (2 дні) Екстремальний тур

Україна \ Миколаївська область \ с. Мигія

3 160 грн
1 580 грн/день

[Графік/Ціни](#)
[Детальніше](#)

3 160 грн **2 дні** **Екстремальний** **Рафтинг** **Автобусний тур** **Легкий** **Річка** **Природні об'єкти** **Південний Буг**

Проживання: Намети/Кемпінги/Притулки
можна з дітьми від 1 року

07-08.06.25	14-15.06.25	21-22.06.25	28-29.06.25	05-06.07.25	12-13.07.25	19-20.07.25	26-27.07.25
02-03.08.25	09-10.08.25	---					

Віїзд з: Київ

Ми запрошуємо вас в захоплюючу подорож на рафтинг по Мигійським порогах Південного Бугу! Мигейські пороги являють собою ланцюг порогів і перекатів на річці Південний Буг в районі села Мигія Миколаївської області, всього в 330 км від Києва і 230 км від Одеси. Ми пропонуємо максимально насичений і цікавий тур, а організацію всього побуту беремо на себе.

Рисунок 1.4 – Приклад екстремального рафтинг-туру в Україні

Джерело: [4]

3. Пішохідні гірські походи (трекінг, хайкінг). Один з наймасовіших видів екстремального туризму в Україні. Програми варіюються від простих денних маршрутів до багатоденних експедицій з наметами (Чорногора, Горгани, Мармароси). Високий попит серед молоді, студентів, турклубів.

4. Скелелазіння та альпінізм. Поширене на скелях Дністровського каньйону, біля Кам'янця-Подільського, в Бахчисараї (до 2014 р.), частково в Карпатах. Є як природні маршрути, так і штучні скеледроми. Вимагає спеціальної підготовки, спорядження та страховки.

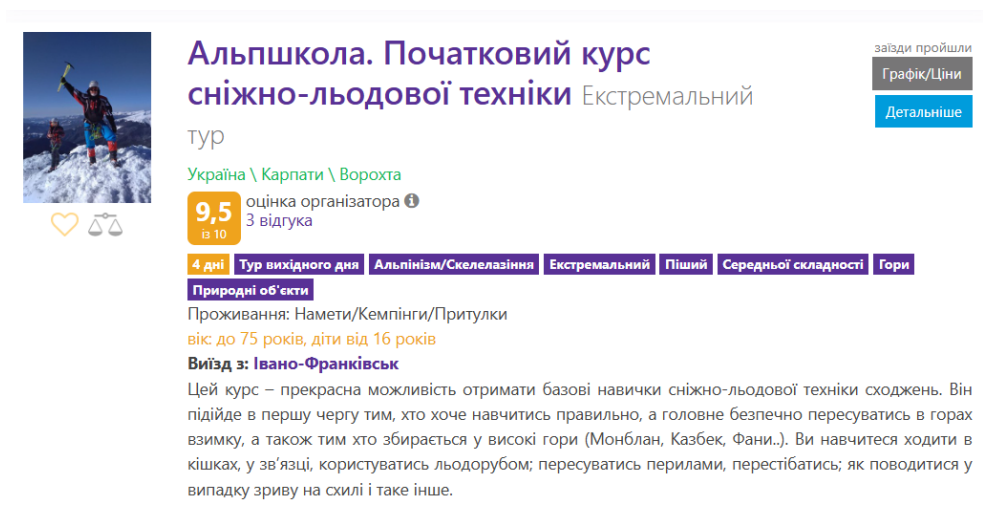
5. Спелеотуризм (печерні тури). Зосереджений на Поділлі: печери Оптимістична, Кришталева, Атлантида. Це унікальні підземні маршрути, часто довжиною в десятки кілометрів, зі складною логістикою та потребою в досвідченому супроводі.

6. Кемпінг та bushcraft (тури виживання). Сучасна форма природного туризму з елементами автономного виживання, орієнтування, приготування їжі на вогні. Організовується в лісах Полісся, Карпатах, на Дністрі. Часто використовується як корпоративний формат.

7. Квадротури, джипінг, off-road експедиції. Грунтові, гірські або лісові маршрути на позашляховиках або квадроциклах. Найпопулярніші в Карпатах, на Поділлі, у степових регіонах. Приваблюють туристів, які цінують технічний драйв і природу без зусиль.

8. Велотури в гірській або пересіченій місцевості. Вимагають фізичної підготовки, але є доступними для аматорів. Проводяться в Карпатах, Київській області, по маршрутах вздовж Дністра або Дніпра. Туроператори пропонують прокат велосипедів і супровід.

9. Зимові туристичні табори. Складна форма туризму для підготовлених груп: ночівлі в наметах узимку, пересування на снігоступах або лижах, побудова укриттів із снігу. Проводиться переважно у високогір'ї Карпат (рис. 1.5).



Альпшкола. Початковий курс сніжно-льодової техніки Екстремальний

завіди пройшли
Графік/Ціни
Детальніше

тур

Україна \ Карпати \ Ворохта

9,5 оцінка організатора
в 10 3 відгука

4 дні Тур вихідного дня Альпінізм/Скелелазіння Екстремальний Піший Середньої складності Гори

Природні об'єкти

Проживання: Намети/Кемпінги/Притулки
вік: до 75 років, діти від 16 років
Вийзд з: Івано-Франківськ

Цей курс – прекрасна можливість отримати базові навички сніжно-льодової техніки сходжень. Він підійде в першу чергу тим, хто хоче навчитись правильно, а головне безпечно пересуватись в горах взимку, а також тим хто збирається у високі гори (Монблан, Казбек, Фани...). Ви навчитеся ходити в кішках, у зв'язці, користуватись льодорубом; пересуватись перилами, перестігатись; як поводитись у випадку зриву на схилі і таке інше.

Рисунок 1.5 – Приклад зимового туристичного табору в Україні

Джерело: [4]

Види екстремального туризму, поширені в Україні, а також основні локації для їх проведення узагальнено в табл. 1.9.

Таблиця 1.9 – Основні види екстремального туризму в Україні та світі

Вид екстремального туризму	Основні локації в Україні	Туроператори / турагенти	Примітки
Рафтинг, сплави, каякінг	Прут, Черемош, Дністер, Південний Буг	Extreme Ukraine Adventures, Bomba-Tour, Rediant Horizons, Flixess	Програми різної складності; часто включають кемпінг
Гірські походи, трекінг	Карпати (Чорногора, Горгани), Мармароси	Extreme Ukraine Adventures, Rediant Horizons, Extremetour.pro	Піші маршрути для новачків і досвідчених мандрівників
Скелелазіння, альпінізм	Карпати, Дністровський каньйон	Extreme Ukraine Adventures, Rediant Horizons, Extremetour.pro	Підкорення вершин, навчальні програми
Спелеотуризм	Печери Оптимістична, Кришталева тощо	Extreme Ukraine Adventures, AIR Bridge UA	Підземні маршрути з досвідченими гідями
Велотури	Карпати, Поділля, Полісся	Flixess, Extremetour.pro	Маршрути різної складності, прокат велосипедів
Зимові експедиції	Високогір'я Карпат	AIR Bridge UA, Extremetour.pro	Ночівлі в наметах, пересування на снігоступах
Кемпінг, bushcraft	Полісся, Карпати	Rediant Horizons, Flixess	Навички виживання, орієнтування, приготування їжі на вогні
Експедиції за кордон	Непал, Танзанія, Мексика, Кенія	Extremetour.pro, РайСкай	Сходження на вершини, сафарі, занурення в океан

Джерело: узагальнено автором на основі [9-12; 19]

Таблиця 1.9 узагальнює інформацію про туроператорів, які пропонують різноманітні програми екстремального туризму і охоплюють як внутрішні, так і міжнародні напрями. Вони забезпечують професійний супровід, необхідне

спорядження та інструктаж, що дозволяє туристам безпечно насолоджуватися активним відпочинком.

Для турагентів, таких як ФОП Сібагатуліна О.В., співпраця з цими туроператорами може стати стратегічним кроком у розвитку екстремального туризму, дозволяючи розширити спектр послуг та залучити нову аудиторію, зацікавлену в активному відпочинку.

Однією з причин віднесення екстремальних турів до категорії С в АВС-аналізі є їхня цінова політика та нерівномірність маржинальності у різних підвидах. Нижче подано узагальнену аналітичну таблицю за типами екстремального туризму та типовими ціновими діапазонами в Україні станом на 2024 рік.

Таблиця 1.10 – Цінова політика екстремальних турів в Україні у 2024 р.

Вид екстремального туризму	Тривалість / Програма	Середня ціна на особу, грн	Ціновий сегмент	Коментар щодо маржинальності
Рафтинг / сплави	1–3 дні (Черемош, Дністер)	1 500–3 500	Економ / середній	Висока маржинальність; груповий формат
Гірські походи	3–5 днів (Карпати, Мармароси)	2 500–5 000	Середній	Помірна маржа, залежить від логістики
Скелелазіння, альпінізм	Ододенні або навчальні тури	1 000–2 500	Економ / середній	Низькі витрати, але потребує інструктора
Спелеотуризм	1–2 дні (печери Поділля)	1 200–2 000	Економ	Вимагає гіда, низькі прямі витрати
Bushcraft / кемпінг	2–3 дні (Полісся, Карпати)	1 800–3 000	Середній	Зростає популярність, маржа зростає
Квадратури, джипінг	1 день	3 000–6 000	Преміум	Висока собівартість техніки, але преміальний цінник
Велотури	2–4 дні	2 000–4 000	Середній	Сезонний попит, середній прибуток
Зимові експедиції	3–5 днів (намети, виживання)	4 000–7 000	Преміум	Високі витрати на спорядження та логістику

Джерело: узагальнено автором на основі [4; 9-12; 18]

Цінова політика екстремального туризму в Україні демонструє широку варіативність: від економ-сегменту для студентів та ентузіастів (спелеотури, скелелазіння, одноденні походи) до преміум-пропозицій з високою собівартістю (зимові експедиції, польоти, квадрантури). Ціна за тур у більшості випадків не перевищує 5 000 грн на одну особу, що робить цей сегмент доступним, особливо для молоді та активної частини населення.

Екстремальні тури, згідно з проведеним ABC-аналізом діяльності ФОП Сібагатуліної О.В. за 2024 рік, класифікуються як напрям категорії С – тобто ті, що наразі генерують меншу частку загального доходу, але володіють високим стратегічним потенціалом зростання. Це означає, що попри нинішню обмеженість у прибутковості (близько 18% сукупного доходу), екстремальні тури мають специфічну нішу, яка динамічно розвивається й орієнтується на зростаючий запит молоді, активної, цифрової компетентної аудиторії.

Однак при цьому, з комерційної точки зору, частина турів має низький обсяг реалізації через специфіку попиту, сезонність, потребу в спеціальній підготовці або спорядженні. Це ускладнює масовий продаж та потребує професійного супроводу, що впливає на рентабельність.

Водночас саме ці тури формують іміджеву складову підприємства, дозволяють залучати нові сегменти аудиторії через унікальність продукту, можливість створювати авторські програми і розвивати стійкі партнерства з гідами, інструкторами та outdoor-компаніями. Для ФОП Сібагатуліної це відкриває можливості розширення бізнес-моделі через колаборації, крос-продажі та формування нової товарної лінії під брендом «екстремальний туризм», яка поступово може перейти з категорії С до В або навіть А у найближчій перспективі.

РОЗДІЛ 2

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКСТРЕМАЛЬНОГО ТУРУ ЯК НАПРЯМУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНОЇ АГЕНЦІЇ

2.1. Програма та маркетингове забезпечення екстремального туру для ФОП Сібігатуліна О.В.

Організація авторських екстремальних турів в умовах українського туристичного ринку відкриває нові можливості для розвитку малого підприємництва, особливо в напрямі активного відпочинку, що набирає популярності серед молодіжної аудиторії. У сучасному соціально-економічному контексті попит на нестандартні подорожі, які поєднують фізичне навантаження, природну автентичність і вихід за межі звичного комфорту, невпинно зростає. Враховуючи ці тенденції, була розроблена семиденна програма групового екстремального туру літнього періоду, що поєднує різні форми активного відпочинку та елементи виживання. Програма враховує потреби молодих туристів віком від 23 до 40 років, які не мають спеціальної підготовки, але прагнуть відчувати себе частиною дикої природи, пізнати свої можливості та розширити особистий досвід.

Тур реалізується на території Українських Карпат, зокрема в Чорногірському масиві, і включає гірські переходи, похідне життя, сплави на байдарках, тренінги з виживання та походну кулінарію. Його змістовна складова побудована навколо концепції глибокого занурення у світ дикої природи, розкриття особистісного потенціалу та відновлення внутрішньої рівноваги через взаємодію з довкіллям. Програма не лише забезпечує фізичну активність, але й формує в учасників навички командної взаємодії, стресостійкості та адаптивного мислення. Вона є результатом комплексного планування з урахуванням логістики, безпеки, комфорту, а також фінансової доцільності для туристичної агенції. Її впровадження передбачає участь професійної команди гідів та інструкторів, а також використання

сертифікованого спорядження (рис. 2.1).



Локація наметового табору у с. Шибене



Озеро Марічейка



Вершина г. Піп Іван



Рафтинг на р. Чорний Черемош

Рисунок 2.1 – Локації, включені до програми туру «Дике серце Карпат»
Джерело: [20-22]

Таким чином, представлена авторська програма «Дике серце Карпат» не лише відповідає сучасним вимогам до екстремального туризму, а й демонструє потенціал до масштабування як фірмовий туристичний продукт.

Профіль туру

Тривалість: 7 днів / 6 ночей

Місце: Верховинський район (Чорногірський масив, околиці Шибене)

Цільова група: Молодь 23–40 років, фізично активні, без спеціальної підготовки

Група: 10–15 осіб + 2 інструктори

Складність: Середня

Трансфери: Івано-Франківськ ↔ Верховина, логістика по маршруту.

У вартості: проживання (намети, килимки), харчування (3 рази на день, частково самостійне приготування), інструктори (гірський гід, інструктор з виживання), прокат спорядження (палатки, байдарки, трекінгові палиці), медичне страхування та страхування від нещасних випадків (розширене), подарунок – брендowana емальована кружка + сертифікат (рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Карто-схема та подарунковий сертифікат для туру «Дике серце Карпат»

Джерело: розроблено автором

Програма туру

День 1. Прибуття до Івано-Франківська, трансфер до с. Шибене. Знайомство, інструктаж, роздача спорядження, перехід до базового табору. Ночівля в наметах.

День 2. Похід до озера Марічейка, виживання в горах. Навчання розпалюванню вогню без сірників, фільтрація води, збирання їстівних трав. Повернення в наметовий табір в с. Шибене. Вечір біля ватри з лекцією «Гори

без романтики».

День 3. Перехід до підніжжя Піп Івана, побудова укриттів. Примітивні конструкції з підручних матеріалів, ночівля без наметів (за бажанням). Фотозвіт: «Переночував, бо не здався» (рис. 2.3).

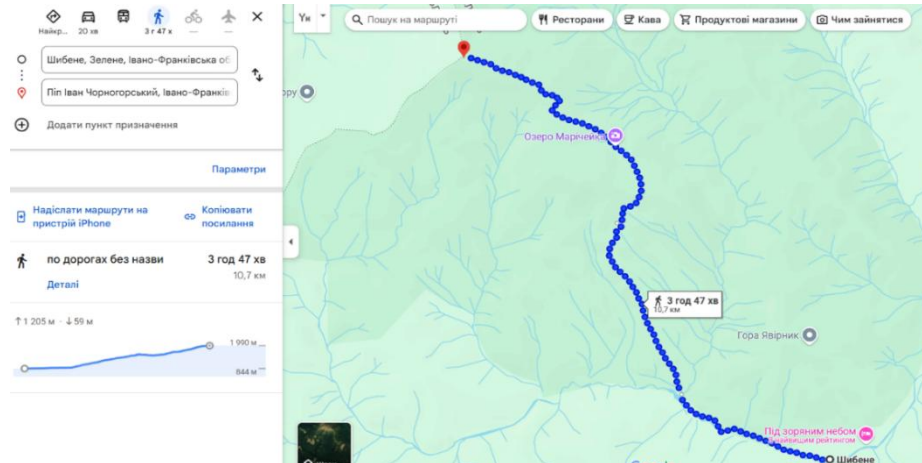


Рисунок 2.3 – Маршрут походу до підніжжя г. Піп Іван, день 3

Джерело: розроблено автором

День 4. Сходження на Піп Іван, відвідування обсерваторії Білий Слон, імітація евакуації з обмеженим зором. Тренінг «Мислення в стресі». Трансфер від підніжжя гори Піп Іван до с. Шибене.

День 5. Перехід у долину (рис. 2.4). Сплав на байдарках (річка Чорний Черемош) з елементами контролю рівноваги, імпровізоване рятування «потопаючого». Трансфер до наметового табору в с. Шибене.

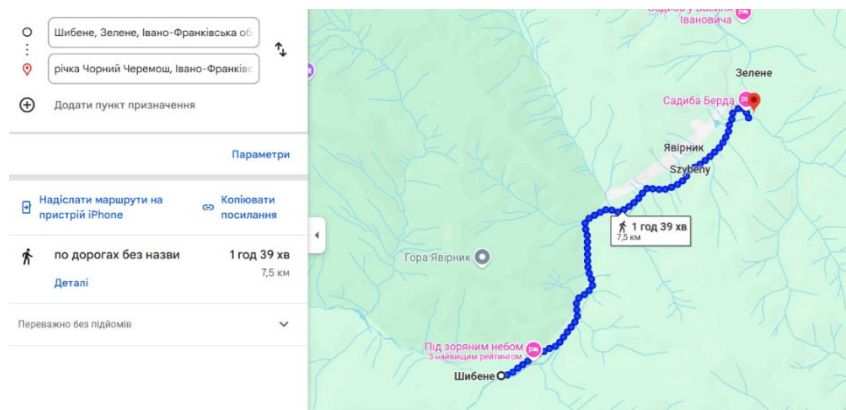


Рисунок 2.4 – Маршрут переходу до р. Чорний Черемош, день 5

Джерело: розроблено автором

День 6. Кемпінг і кулінарія виживання. Змагання на приготування їжі з мінімуму продуктів, нічна навігація, орієнтування за зірками. Нагородження в номінаціях.

День 7. Повернення, лазня, підсумки, виїзд до Івано-Франківська. Підсумкова рефлексія, обмін контактами, вручення сертифікатів та сувенірів.

Унікальність туру:

1. Формат «реальність без фільтрів» – учасники проживають у природних умовах, без готельного сервісу, але з досвідом, що змінює сприйняття комфорту.

2. Командний дух – багато групових завдань: від побудови укриття до виживання вночі.

3. Експертний супровід – у ролі гідів професійні рятувальники та гірські інструктори.

4. Фінальний сертифікат та сувенірна продукція закріплюють унікальний туристичний досвід.

Розглянемо окремо вимоги до гідів, які здійснюватимуть супровід протягом всього маршруту.

1. Гірський гід (керівник маршруту). Функції: супровід по маршруту, навігація, контроль безпеки в горах, надання першої допомоги. Кваліфікація: сертифікат UIMLA або МГУ (Міжнародна гірська унія), досвід походів 3+ років у Карпатах. Базові навички навігації, роботи з GPS/картою, перша медична допомога (сертифікат БЖД або First Aid).

2. Інструктор з виживання. Функції: проведення тренінгів з виживання (розпал вогню, укриття, пошук води, орієнтування, кулінарія на вогні). Кваліфікація: досвід участі в походах виживання або військова підготовка, досвід роботи з групами (від 5 осіб), навички bushcraft (мінімум 3 роки).

3. Асистент (волонтер або початківець гід). Функції: допомога в організації табору, комунікація з учасниками, контроль ритму групи, фото-/відеофіксація. Кваліфікація: досвід походів або туристичний клуб, наявність

професійної камери, досвід роботи з групами.

Запропонована промо-афіша туру наведена на рис. 2.5.



Рисунок 2.5 – Запропонована промо-афіша екстремального туру
«Дике серце Карпат»

Джерело: розроблено автором

Участь у такому екстремальному турі формує глибокий особистісний досвід, який виходить за межі звичайного відпочинку. Це не лише подорож у простір дикої природи, а й мандрівка до внутрішнього ресурсу людини, її витривалості, емоційної гнучкості та здатності взаємодіяти з іншими. Тур створює умови, за яких учасник може вийти з зони комфорту та побачити себе в нових, автентичних обставинах. Відчуття справжності та природного середовища дозволяють учасникам відновити ментальний баланс і знизити рівень стресу, накопиченого в урбанізованому просторі. Елемент спільного виживання створює міцні зв'язки між учасниками, часто переростаючи в довготривалі дружби. Спогади про сходження, ніч під зірками чи приготовану власноруч їжу біля вогнища набувають статусу внутрішніх перемог.

2.2. Економічне обґрунтування впровадження екстремального туру для ФОП Сібігатуліна О.В.

Організація авторського екстрим-туру передбачає професійно підготовлену команду, де гірський гід та інструктор з виживання виконують не лише логістичну функцію, а й створюють унікальний досвід для клієнта. Забезпечення безпеки, якісного проведення програми та комфортного психологічного клімату в групі є ключовими завданнями персоналу, залученого до екстремального туру. Гірський гід зобов'язаний мати підтверджений досвід багатоденних маршрутів у Карпатах і володіти навичками орієнтування в гірській місцевості з використанням GPS, топографічних карт і компасу. Він повинен мати знання щодо особливостей місцевого клімату, рельєфу, фауни та володіти техніками надання домедичної допомоги в умовах польового середовища. Інструктор з виживання зобов'язаний мати практичні навички з розведення вогню, облаштування укриття, збору та знезараження води, польової кулінарії та базової тактичної підготовки. Обидва фахівці мають пройти інструктаж щодо кризового реагування, евакуаційних алгоритмів, супроводу травмованих осіб та планування резервних маршрутів.

Важливо, щоб інструктори мали розвинені комунікаційні навички, адже успішна адаптація учасників до умов екстремального середовища залежить від їхньої впевненості в команді. Сертифікати First Aid або еквівалентна підготовка з надання першої допомоги є обов'язковими. Асистент або молодший гід повинен мати похідний досвід та вміти працювати з групами, підтримуючи ритм маршруту та комунікацію між учасниками й основним персоналом. Всі члени команди повинні мати відповідне спорядження, засоби зв'язку (рації, павербанки, телефонний зв'язок) та аптечку.

Перед початком туру вони проводять вступний брифінг із правилами техніки безпеки, а також інформують про сигнали тривоги та дії в разі надзвичайних ситуацій. Важливим є контроль за погодними умовами,

адаптація графіку під зміни клімату й готовність до екстреного спуску. Окремо передбачено механізм щоденного оцінювання фізичного та емоційного стану учасників, а також ведення журналу спостережень. Безпека — не додаткова опція, а основа філософії екстремального туру, що поєднує виклик і турботу. Тому персонал має бути не просто досвідченим, а морально та організаційно готовим до будь-яких позаштатних ситуацій. Від їхньої професійності залежить не тільки якість вражень, а й збереження здоров'я й довіри клієнтів.

Загальні витрати на оплату праці фахівців, які супроводжуватимуть туристів, наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Витрати на оплату праці гідів екстрим-туру «Дике серце Карпат»

Посада	Кількість	Базова ставка за день, грн	Загальні витрати, грн
Гірський гід	1	2400	16 800
Інструктор з виживання	1	2400	16 800
Асистент гіда	1	960	6 720
Разом	3	33 600	40 320

Джерело: розраховано автором

Розрахуємо витрати на оренду туристичного обладнання (табл. 2.2). При цьому необхідно відзначити, що гіді мають власне спорядження, використання якого входить в оплату їх праці.

Таблиця 2.2 – Вартість прокату спорядження для проведення екстрим-туру «Дике серце Карпат»

Спорядження	Кількість	Ціна за одиницю, грн	Загальна вартість, грн
Намет 2-місний	6	1 000	6 000
Каремат	12	100	1 200
Спальний мішок (літо)	12	200	2 400

Продовження табл. 2.2

Спорядження	Кількість, од.	Ціна за одиницю, грн	Загальна вартість, грн
Трекінгові палиці	6	150	900
Байдарки з обладнанням	6	1200	14400
Газові пальники (на групу)	2	300	600
Посуд туристичний (на групу)	1 комплект	1200	1200
Ліхтарики налобні (резервні)	5	100	500
Всього	—	—	25 000

Джерело: розраховано автором

Максимальна кількість учасників групи при розрахованій кількості персоналу за умови середньої фізичної підготовки складає 12 осіб. Подальші розрахунки будемо проводити виходячи саме із такої кількості туристів в одному турі. При 12 учасниках витрати на оплату праці в розрахунку на одну особу складуть 3 360 грн.

Таким чином, витрати на оренду спорядження при 12-ти учасниках групи складуть 2083,3 грн. Розрахуємо разові адміністративні витрати ФОП Сібагатуліна О.В. для впровадження пропонованого екстрим туру (табл. 2.3)

Таблиця 2.3 – Розрахунок разових витрат для розробки та організації екстрим-туру «Дике серце Карпат»

Стаття	Сума, грн	Коментар
Маркетинг (таргет, соцмережі, дизайн, сувенірна продукція)	6 000	Рекламна кампанія + візуал
Формування туру (розробка, логістика, бронювання, посткомунікація)	6 500	Організаційна частина
Апробація (тестова група 4 особи, один гід, скорочена програма 4 дні)	12 100	Тестування маршруту
Разом додаткові витрати	24 600	-

Джерело: розраховано автором

В розрахунку на одного учасника групи разові витрати складуть 2050

грн. Слід відзначити, що для наступних груп ці витрати будуть переведені в категорію «постійні витрати на підтримку туру» і будуть зменшені на 65%, що в подальшому при успішній реалізації туру складе 717 грн на особу і буде відшкодовувати переважно маркетинг та сувенірну продукцію.

Страховання в екстремальному турі – це не опція, а невід’ємна частина безпечного планування подорожі, особливо в умовах пересування в гірській місцевості, участі в фізично активних заходах та проживання на відкритому повітрі. Основний поліс медичного страхування покриває витрати на надання першої допомоги, госпіталізацію, медикаменти та транспорт у разі травми. Оскільки маршрут включає байдарковий сплав, ночівлю в дикій природі, сходження на вершини та виживальні вправи, обов’язково потрібен додатковий поліс на екстремальний ризик, який зазвичай має вищу ставку через підвищену небезпеку. Страховання від нещасного випадку з фіксованою сумою виплати забезпечує додаткову фінансову безпеку учасника у випадку травм, які не потребують госпіталізації, але можуть мати наслідки (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Розрахунок витрат на страхування для екстрим-туру «Дике серце Карпат»

Вид страхування	Страхова компанія	Ставка, грн/особа	Усього на 12 осіб, грн	Коментар
Медичне страхування (НС + травма)	ARX, Універсальна, VUSO	150	1 800	Стандартний пакет для активного відпочинку
Гірський/екстремальний ризик	VUSO, PZU, Гардіан	200	2 400	Враховує пересування в горах, кемпінг, байдарки
Страховання від нещасного випадку (24/7)	Універсальна, ARX	100	1 200	Страхова сума 50 000 грн, діє весь тур
Цивільна відповідальність гіда/організатора	Гардіан, Провідна	—	300	Захист на випадок юридичних претензій
Разом	—	475	5 700	—

Джерело: розраховано автором

Окремо слід відзначити страхування цивільної відповідальності організатора чи гіда, адже в групі можуть виникати ситуації, що спричиняють юридичні чи матеріальні претензії. Всі страховки оформлюються на визначені дати туру, і бажано, щоб договори були укладені з перевіреними страховими компаніями, які мають досвід роботи з outdoor-туризмом. Найпопулярніші компанії, такі як ARX, VUSO, Гардіан, мають відповідні страхові продукти для активного та гірського відпочинку. Витрати на страхування у сумі близько 475 грн на особу є помірними відносно загального бюджету туру (менше 3%), проте дають впевненість як туристу, так і організатору. Завдяки цьому організатор підвищує свій професійний рівень і юридичну захищеність, а учасники – отримують гарантію допомоги у випадку непередбачених обставин. Такий підхід формує довіру до бренду агентства і підвищує лояльність клієнтів до повторних бронювань.

Окремо нами було розроблено перелік правил для учасників групи, згоду на дотримання яких вони мають підписати перед оплатою туру.

Основні правила для учасників туру:

1. Усі учасники зобов'язані пройти інструктаж з техніки безпеки перед початком маршруту.
2. Забороняється самовільно залишати групу або змінювати маршрут без погодження з гідом.
3. Необхідно суворо дотримуватися розкладу, вказівок гіда та рішень інструкторів у ситуаціях ризику.
4. Учасники несуть відповідальність за справність і готовність власного спорядження (за наявності).
5. Вживання алкоголю або психоактивних речовин упродовж туру категорично заборонено.
6. Усі учасники мають підтримувати командний дух, поважати інших і не створювати конфліктних ситуацій.
7. За потреби негайно повідомляти про погіршення самопочуття або травму.

8. У випадку надзвичайної ситуації – діяти згідно з планом евакуації та під керівництвом гіда.

Дотримання цих правил – запорука безпеки, взаємної довіри й позитивного досвіду кожного учасника.

Розрахуємо інші змінні витрат на проведення одного туру «Дике Серце Карпат» на 12 осіб. До них входять: харчування (розрахунок із вартості 500 грн/особа/день × 7 днів), трансфери по маршруту (Івано-Франківськ ↔ Шибене, внутрішня логістика з Піп Івана, Чорного Черемоша), пальне та оренда транспорту (мінібуси, джипи для гірських доріг), плата за кемпінг, місцеві внески, супутні витрати (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Розрахунок інших змінних витрат для проведення екстрим-туру «Дике серце Карпат»

Стаття витрат	Кількість / одиниця	Ціна, грн	Разом, грн
Харчування (3-разове × 7 днів)	500 грн × 7 × 12 осіб	—	42 000
Трансфер Івано-Франківськ ↔ Шибене (2 мікроавтобуси)	180 км × 2 × 30 грн/км	10 800	10 800
Піп Іван → Шибене (пішохідний спуск, супровід транспорту)	1 автомобіль, 25 км	2 000	2 000
Чорний Черемош → Шибене (після байдарок)	2 авто, 40 км × 30 грн/км	2 400	2 400
Пальне для місцевих переїздів	Орієнтовно 50 л дизелю	60	3 000
Логістика спорядження (доставки, завозки)	Окремий рейс авто	—	1 800
Кемпінги, місцеві збори, наметові стоянки	3 ночі × 12 осіб × 100 грн	—	3 600
Інші витратні матеріали (газ, одноразовий посуд, засоби гігієни)	Резерв	—	2 000
Разом	—	—	67 600

Джерело: розраховано автором

Таким чином, змінні витрати на одну особу складуть 5 633 грн. Харчування при ставці 500 грн/день дозволяє збалансовано забезпечити 3-

разове меню + перекуси, включаючи газ, сіль, спеції, чай. Трансфери враховують важкодоступність Шибене, де реальні ціни 30–35 грн/км через стан доріг. Внутрішня логістика після сходження на Піп Іван та сплаву річкою потребує додаткових рейсів. Частина витрат на логістику неочевидна, наприклад, доставка спорядження або резервне підвезення води – тому передбачено буфер у вигляді пального й інших витратних матеріалів.

Загальні витрати на одну особу в першому турі складуть 13 602 грн при плановій вартості туру 16 700 грн.

Узагальнимо витрати, доходи та прибутки туру при плановій кількості 2 тури на місяць (виключно у літній період та за сприятливих погодних умов). За такої планової кількості турів, протягом одного сезону до його проведення буде залучено 72 особи. Детальний розрахунок наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Розрахунок витрат та доходів від проведення екстрим-туру «Дике серце Карпат»

Показник	Вартість на 1 тур (12 осіб), грн	Всього на 6 турів, грн
Змінні витрати (харчування, логістика, страхування, тощо)	67 600	405 600
Оплата праці персоналу	40 320	241 920
Оренда спорядження	25 000	150 000
Організаційні витрати	24 600	67 620
Страхування	5 700	34 200
Разом витрати	163 220	899 340
Дохід з однієї групи	200 400	-
Дохід за сезон (6 турів)	-	1 235 800
Прибуток	37 180	336 460
Чистий прибуток (після оподаткування)	35 321	319 637

Джерело: розраховано автором

Останнім етапом економічного обґрунтування екстрим-туру «Дике серце Карпат» є розрахунок фінансових коефіцієнтів і висновки щодо доцільності його організації. Узагальнені дані наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Економічне обґрунтування екстрим-туру «Дике серце Карпат»

Показник	Розрахунок	За 1 тур	За сезон (6 турів)
Рентабельність витрат (ROI), %	Чистий прибуток / Витрати	35 321 / 163 220 = 21,64	319 637 / 899 340 = 35,54
Рентабельність продажів (ROS), %	Чистий прибуток / Дохід	35 321 / 200 400 = 17,63	319 637 / 1 235 800 = 25,86
Операційна рентабельність, %	Валовий прибуток / Дохід	37 180 / 200 400 = 18,55	336 460 / 1 235 800 = 27,22
Собівартість туру (на групу), грн	Витрати / 1 тур	—	163 220
Собівартість на 1 клієнта, грн	Витрати / 12 осіб	—	13 601,67
Чистий прибуток на 1 клієнта, грн	Чистий прибуток / 12 осіб	—	2 943,42

Джерело: розраховано автором

Рентабельність витрат у межах 35,5% за сезон свідчить про високу ефективність використання ресурсів, що є позитивним показником для малого туристичного бізнесу. Рентабельність продажів (понад 25%) показує, що з кожної вкладеної гривні доходу підприємець отримує майже 26 копійок чистого прибутку.

Прибуток на 1 клієнта майже 3 000 грн – хороший фінансовий результат за умов конкурентної ціни туру. Такий тур є рентабельним, масштабованим і при правильному маркетинговому супроводі – економічно стійким.

Найбільші ризики полягають у несприятливих погодних умовах та недостатньо активному просуванні, що може ускладнити залучення планової кількості туристів – 74 особи за сезон. Проте, незважаючи на можливі ризики, висока рентабельність дозволяє зробити висновок про доцільність його впровадження в діяльності ФОП Сібагатуліна О.В.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В результаті виконання кваліфікаційної роботи, мета якої полягала у вирішенні актуального наукового завдання щодо розробки та організації екстремальних турів туристичного підприємства на прикладі ФОП Сібагатуліна О.В., зроблено наступні висновки:

1. ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна демонструє ознаки структурованого, адаптивного та зростаючого туристичного підприємства, орієнтованого на мультифункціональність. З 2016 року вона стабільно функціонує на ринку, комбінуючи класичні туристичні послуги з інформаційним супроводом і рекламою, що забезпечує гнучкість і додаткові канали доходу. Організаційна модель, заснована на поєднанні штатних працівників та аутсорсингових послуг, дозволила підприємству оптимізувати витрати та сконцентрувати ресурси на ключових напрямках діяльності. У 2024 році кількість працівників зросла до 8 осіб, а річний фонд оплати праці сягнув 1 200 000 грн, що на 19,7% більше, ніж у 2023. Навіть у складному 2022 році підприємство відновилося вже в другому півріччі, а подальша динаміка свідчить про ефективну адаптацію до змін зовнішнього середовища. Рентабельність у 2024 році становила 38,1%, а чистий прибуток перевищив 800 000 грн, що є результатом збалансованої кадрової та фінансової політики. Така система управління підтверджує спроможність ФОП Сібагатуліної забезпечувати сталий розвиток і послідовно зміцнювати своє ринкове становище.

2. Період 2022–2024 років засвідчив суттєву трансформацію ринкової позиції ФОП Сібагатуліної О.В., що відображається як у фінансових показниках, так і в зміні структури турпродукту. Загальний дохід підприємства зріс з 500 000 грн у 2022 році до 2 100 000 грн у 2024, причому найбільший внесок забезпечив міжнародний туризм, який сформував 65% реалізації. Структура турів зміщувалась від коротких внутрішніх подорожей до складніших і більш рентабельних закордонних маршрутів. Водночас

екстремальні тури, які становили лише 18% доходу, потрапили до категорії С за ABC-аналізом, проте продемонстрували високий стратегічний потенціал у сегменті молодіжного туризму. У 2024 році 36% клієнтів становили особи віком 26–40 років, а 37% – фрилансери та підприємці, що підтверджує зміщення в бік активної, мобільної, платоспроможної аудиторії. Агенція продовжує зберігати збалансований продуктивний портфель, адаптуючи пропозиції до сезонності та змін у споживчій поведінці. Це дозволяє їй утримувати стабільну рентабельність, забезпечувати розвиток нішевих напрямів і формувати імідж гнучкого та надійного гравця на ринку туристичних послуг.

3. Цінова політика екстремального туризму в Україні демонструє широку варіативність: від економ-сегменту для студентів та ентузіастів (спелеотури, скелелазіння, одноденні походи) до преміум-пропозицій з високою собівартістю (зимові експедиції, польоти, квадратури). Ціна за тур у більшості випадків не перевищує 5 000 грн на одну особу, що робить цей сегмент доступним, особливо для молоді та активної частини населення.

4. Запропоновано програму та маркетингове забезпечення семиденного екстремального туру «Дике серце Карпат». Доведено, що авторські екстремальні тури з елементами виживання поєднують емоційність, фізичну активність і навчальну цінність. Це робить їх не лише комерційно вигідними, а й глибоко затребуваними з боку сучасного українського туриста.

5. Організація авторського екстремального туру «Дике Серце Карпат» є економічно доцільною для малого туристичного підприємства в умовах сучасного українського ринку. Загальний дохід від реалізації шести турів за сезон становить 1 235 800 грн, при цьому загальні витрати не перевищують 899 340 грн. Чистий прибуток після сплати єдиного податку складає 319 637 грн, що підтверджує високу фінансову ефективність обраної бізнес-моделі.

6. Рентабельність витрат туру досягає 35,5%, а рентабельність продажів становить 25,86%, що перевищує середні показники прибутковості в туристичному секторі. Прибуток із кожного туру складає 35 321 грн, або

близько 2 943 грн з одного клієнта, що дозволяє формувати гнучкий резерв для подальших інвестицій або маркетингу. Собівартість туру на одну особу становить приблизно 13 600 грн, при загальній вартості участі 16 700 грн, що зберігає баланс між доступністю та комерційною вигодою. Такий результат свідчить про успішне поєднання емоційної цінності продукту для клієнта та фінансової стійкості для агенції. Тому впровадження й масштабування подібних турів є доцільним кроком для розвитку авторських нішевих напрямів у сучасному українському туризмі.

7. Диверсифікація пропозиції ФОП Сібагатуліної О.В. на основі екстремальних турів можлива шляхом розширення формату та сезонності активного відпочинку. На основі вже апробованого літнього туру доцільно розробити зимовий варіант з трекінгом, виживанням у снігових умовах і базовою лавинною підготовкою. Окрім того, варто впровадити коротші тури вихідного дня у форматі «лайт виживання» або кемпінгу, доступні для новачків. Також перспективним є створення корпоративних екстремальних програм як елементів тимблдингу для компаній. З огляду на зростання попиту, доцільним є впровадження навчальних модулів (курси виживання, орієнтування, похідна кулінарія) в міжсезоння. Ці кроки дозволять знизити сезонні коливання прибутку, збільшити частку повторних клієнтів і закріпити репутацію агенції як експерта в нішевому outdoor-напрямку. Таким чином, екстремальні тури можуть стати не просто напрямом, а ядром бренду, навколо якого формується стійка бізнес-модель.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. You Control. URL: https://youcontrol.com.ua/-catalog/fop_details/39736965/
2. Open Data Bot. <https://opendatabot.ua/ru/open/search>
3. Екстремальні тури Україною: де знайти і чим зайнятися? URL: <https://surl.li/bnpljv>
4. Екстремальні тури. URL: https://author-tour.com.ua/ua/tour?prop_ekstremalnyy=y
5. Світлична В. Ю., Александрова С.А. Економіка туризму : підручник. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. 167 с. URL: <https://surl.lu/lfkzae>
6. Сазонець І. Л., Сазонець О. М. Управління проектами та ризиками в туризмі: навч. посіб. Київ: Вид. «Центр учбової літератури», 2023. 220 с. URL: <https://surli.cc/qwccmr>
7. Кізюн А. Тенденції розвитку світового екстремального туризму: проблеми та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-23>
8. Огієнко А. В., Огієнко М.М., Яковуник О.В. Регіональний туристично-рекреаційний потенціал: теоретичні аспекти. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 50 (1). С. 80-85. URL: http://bses.in.ua/journals/2020/50_1_2020/16.pdf
9. Flixess. Сервіс пошуку емоцій. Активні тури по Україні. URL: <https://flixess.com/uk/tury/lokatsiya/ukraine/>
10. I Go to World. Екстремальні тури Україна. URL: https://ua.igotoworld.com/ua/tours_catalog/27-ekstremalnye-tury.htm
11. Екстремальні пригоди в Карпатах: які варіанти відпочинку доступні в Україні? URL: <https://surli.cc/yioebv>
12. Extreme Guide. Походи в Карпати. URL: <https://extremeguide.pro/uk/ukraine-karpaty/>

13. Бессонова С.І, Белобородова М.В. Аналіз туристичного потенціалу України. *Ефективна економіка*. 2024. № 3. <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.3.38>
14. Белобородова М.В., Нікітчина Т.І. Еволюція концепцій гостинності: від стандартів до персоналізації. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2025. № 1. С. 121-128. <https://doi.org/10.33271/ebdut/89.121>
15. Bieloborodova M., Herasymenko T., Bezuhla L. Strategic directions of the regional tourist complex balanced functioning. *Причорноморські економічні студії*. 2024. №86. С. 219-227. <https://doi.org/10.32782/bses.86-35>
16. Белобородова М., Юрчишина Л., Карпа Д. Природоорієнтований туризм як складова сталого розвитку туристичної галузі. *Економіка та суспільство*. 2023. № 52. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-75>
17. Безугла Л., Пилипенко Г., Бондаренко Л. Імплементация управління якістю в туристичному підприємстві. *Інновації та технології в сфері послуг і харчування*. 2022. № 1(5). С. 33-38. URL: <https://journals.chdtu.ck.ua/index.php/itsf/article/view/41>
18. Безугла Л. С. Популяризація українського екотуризму на міжнародних ринках. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. №3(75). С. 105-114 <https://doi.org/10.33271/ebdut/75.105>
19. Паньків Н., Дрозд Н. тенденції розвитку екстремального туризму в Україні. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2024. № 312(6(1)). С. 130-145. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(1\)-19](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(1)-19)
20. Село Шибене. URL: <https://karpatium.com.ua/naseleni-punkty/selo-shybene>
21. Озеро Марічейка. URL: <https://karpatium.com.ua/vodni-resursy/ozero-maricheika>
22. Річка Чорний Черемош. URL: https://www.tourclub.com.ua/uk/info/local-lore/cheremosh/black_cheremosh_river
23. Чепурда Г., Старинець О., Шестель О. Тренди в туризмі та готельно-ресторанному бізнесі на міжнародному ринку послуг. *Інновації та технології*

в сфері послуг і харчування. 2024. № 2 (12). С. 59-67.

[https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(12\).2024.8](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(12).2024.8)

24. Рафтинг в Україні: Топ-10 місць, куди поїхати на сплав по річці.

URL: https://ua.igotoworld.com/ua/article/1266_rafting-v-ukrajini-top-10

25. Kucher A., Honcharova A., Kucher L., Bieloborodova M., Bondarenko L. Impact of War on the Natural Preserve Fund: Challenges for the Development of Ecological Tourism and Environmental Protection. *Journal Of Environmental Management And Tourism*. 2023. №14(5). P. 2414-2425.

[https://doi.org/10.14505/jemt.v14.5\(69\).23](https://doi.org/10.14505/jemt.v14.5(69).23)

26. Бондаренко Л.А. Дослідження програм розвитку в регіонах України.

Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі. 2023. №8.

С. 5-10. <https://doi.org/10.32782/tourismhospcee-8-1>

27. Ящук В. І. Методичні підходи до оцінювання рекреаційного потенціалу регіонів України. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Технічні науки*. 2020. Вип. 23. С. 192-198.

28. Алієва А. Ю. Формування стратегічних пріоритетів сталого розвитку туристично-рекреаційної сфери на засадах інклюзивного зростання. *Економічний форум*. 2020. № 3. С. 44-51. URL:

http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2020_3_9



ФОП Сібагатуліна Олена Володимирівна

Витяг з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань на 03.06.2025 11:11:39

Ідентифікаційний код: 2991918907

Адреса: Україна, 49120, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, ПРОСПЕКТ МИРУ, будинок 12, квартира 63

Статус: зареєстровано

Реєстраційний номер: 2224000000110085

Дата реєстрації: 05.10.2016

Види діяльності

Основний вид діяльності:

- 79.11 Діяльність туристичних агентств

Додаткові:

- 79.90 Надання інших послуг бронювання та пов'язана з цим діяльність
- 63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.
- 73.11 Рекламні агентства

Контактна інформація

Телефони: 0667644535

Дані про взяття на облік

Органи статистики:

Назва: ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ

Дата: 05.10.2016

Ідентифікаційний код: 37507880

Реєстр платників податків:

Назва: ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ЛІВОБЕРЕЖНЕ УПРАВЛІННЯ, ЛІВОБЕРЕЖНА ДПІ (ІНДУСТРІАЛЬНИЙ Р-Н М.ДНІПРА)

Дата: 05.10.2016

Ідентифікаційний код: 43145015

Реєстр платників єдиного внеску:

Назва: ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ЛІВОБЕРЕЖНЕ УПРАВЛІННЯ, ЛІВОБЕРЕЖНА ДПІ (ІНДУСТРІАЛЬНИЙ Р-Н М.ДНІПРА)

Дата: 05.10.2016

Ідентифікаційний код: 43145015

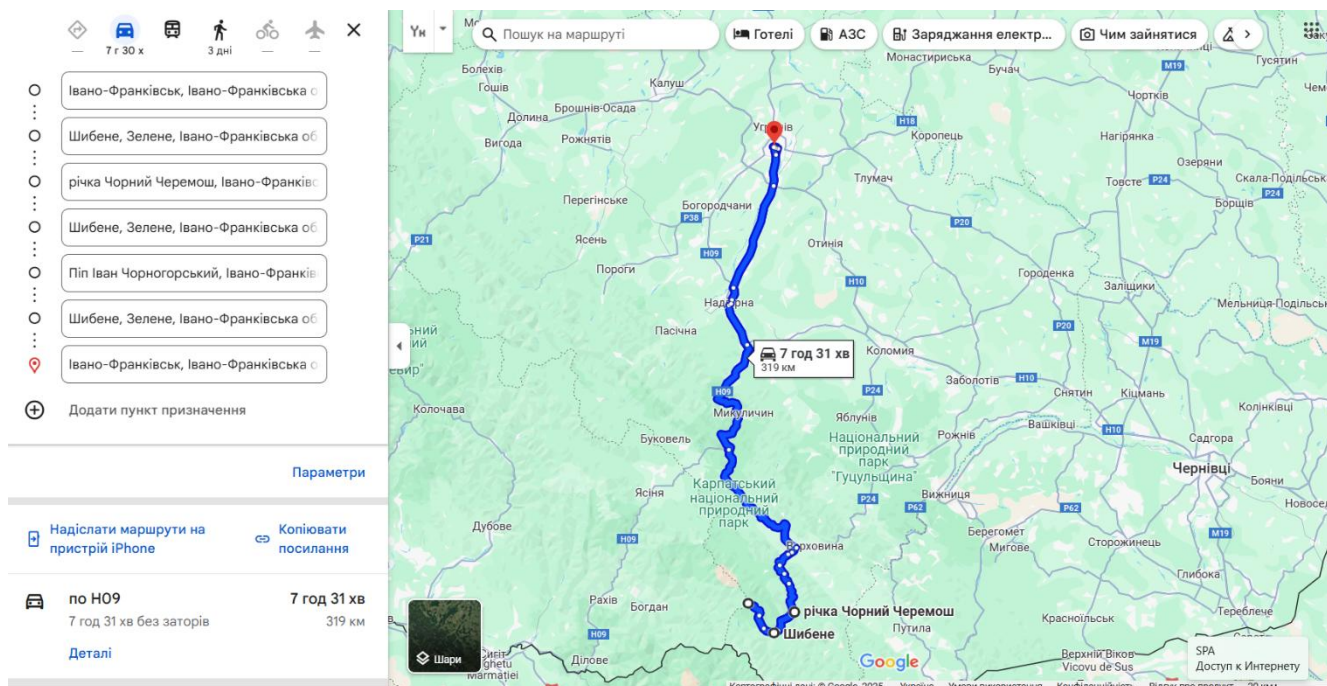


Рисунок Б1 – Загальний маршрут екстремального туру «Дике серце Карпат»

Джерело: сформовано автором