

## ДОВІДКА

про проведення наукового консультування Філії ПрАТ "Приазовкурорт"  
Санаторій «Кирилівка» представниками Таврійського державного  
агротехнологічного університету Захарченко О.Г., Бакіною Т.В., Почерниною Н.В.,  
Краснодєд Т.Л.

За період наукового консультування представниками Таврійського державного агротехнологічного університету (кафедра економіки) Філії ПрАТ "Приазовкурорт" Санаторій «Кирилівка» було виявлено що підприємство стикнулося з падінням попиту на санаторно-курортні послуги. Що призвело до зниження показників заповнюваності ліжкового фонду санаторію і суттєвого зниження показників ефективності діяльності.

Основними причинами цього явища є:

- неспроможність населення оплачувати відпочинок та лікування у санаторно-курортних закладах внаслідок зменшення реальних доходів в умовах високої інфляції та зростання вартості путівок;
- зменшення державного фінансування соціально-лікувальних путівок Фондом соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності для застрахованих осіб, Міністерством України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи, а також міністерством праці та соціальної політики України;
- невідповідність високих цін якості санітарно-курортних послуг;
- висока конкуренція з боку іноземних курортів;
- відсутність ефективної державної політики, як у сфері соціальної підтримки населення, так і в напрямі економічного та податкового сприяння діяльності закладів даного сектора.

Задля усунення зазначених негативних факторів розвитку санаторію пропонуються наступні заходи.

1. Розвивати інформаційно-рекламну та маркетингову діяльність підприємства. Аналіз регіонального розвитку туризму показує, що кожна гривня, витрачена на просування туристичного продукту/послуги, повертається зростанням туристичного потоку тому санаторій має збільшити свою присутність на виставкових заходах, форумах і фестивалях, організувати інфотури для туроператорів та тур агентів. Важливою є інтенсифікація рекламної діяльності за рахунок використання нових технологій та розповсюдженні інформації на нових територіях (Інтернет - реклама, переклад веб-сторінки декількома мовами, Інтернет – консультування тощо).
2. Залучення інвестицій для розвитку інфраструктури санаторно-оздоровчого комплексу. Створення інвестиційного паспорту підприємства та розміщення його на інвестиційному порталі Запорізької області, Єдиному інформаційному інвестиційному порталі України та інших інформаційних ресурсах.
3. Збалансувати цінову політику та якість санаторно-курортних послуг, впроваджувати систему знижок. Надання більш широкого спектру пільг

літнім людям і батькам з дітьми, формування програми лояльності для постійних клієнтів тощо.

4. Оптимізація витрат та зменшення вартості путівок за рахунок збільшення періоду, в якому оздоровчий заклад надає лікувально-профілактичні та реабілітаційні послуги. Для цього необхідне розширення спектру лікувально-профілактичних, реабілітаційних та інших оздоровчих послуг; розробка та впровадження індивідуальних курортних пропозицій (хворих із зайвою вагою, вагітних жінок, дітей з розладом розвитку нервової системи таких як аутизм тощо).
5. Розширення спектру розважально-оздоровчих послуг з метою залучення не лише громадян, яким необхідна медична допомога, а й споживачів, які прибувають на курорт для відпочинку та розваг, зокрема в період міжсезоння.
6. Співпраця з місцевими та обласними лікарнями. Збільшити кількість клієнтів можна за рахунок направлень лікарів відповідних відділень.
7. Участь у професійних об'єднань для лобювання спільних інтересів в державних органах. Наприклад: «Туристична асоціація України» («ТАУ»), «Асоціація лідерів турбізнесу України» («АЛТУ»), «Союз професіоналів туристичної діяльності».

Директор

Філії ПрАТ «Приазовкурорт»

Санаторій «Кирилівка»

В.В. Прокопов



(підпис)

“ 16 ” серпня 2020 року

М.П.