

Бакіна Т.В., Краснодар Т.Л.

Таврійський державний агротехнологічний університет ім. Дмитра Моторного, Мелітополь
Особливості маркетингової діяльності санаторно – курортного підприємства
Bakina999@gmail.com

Сьогодні ефективна маркетингова діяльність для підприємств є основою стратегічного розвитку, виживання в умовах кризи, переорієнтації, освоєння нових та закріплення існуючих позицій на ринках збуту. Маркетингова діяльність в першу чергу включає аналіз ринкової ситуації, визначення цілей маркетингу; вибір оптимальної маркетингової стратегії; розробка маркетингового плану, спрямованого на ефективну реалізацію стратегії; оцінка й контроль результатів.

ПрАТ «Приазовкурорт» є провідним підприємством санаторно-курортної галузі регіону. Товариство має на меті збільшення прибутку за рахунок розширення клієнтської бази серед споживачів, здійснення заходів по активізації попиту, впровадження нових видів послуг, з урахуванням потреб ринку тому обґрунтування напрямків формування маркетингової діяльності сьогодні є досить актуальною темою для підприємства.

Маркетингова діяльність підприємства являє собою творчу управлінську діяльність, завдання якої полягає в розвитку ринку товарів, послуг шляхом оцінки потреб споживачів, а також у проведенні практичних заходів для задоволення цих потреб. За допомогою цієї діяльності координуються можливості виробництва і розподіл товарів і послуг, а також визначається, які кроки необхідно зробити, щоб продати товар або послугу кінцевому споживачеві [1].

Для чіткого розуміння специфіки діяльності, визначення переваг та недоліків ПрАТ «Приазовкурорт» була складена загальна характеристика маркетингової діяльності підприємства та проведений SWOT аналіз (табл.1.2).

Таблиця 1

Загальна характеристика маркетингової діяльності ПрАТ «Приазовкурорт»

Ознака маркетингової діяльності	Характеристика
Сфера діяльності	Санаторно-курортні послуги
Основні види продукції(послуг)	Діяльність лікарняних закладів
Географія ринку	Україна та близьке зарубіжжя
Покупець	Соціальні державні фонди, підприємства, установи, турфірми, фізичні особи
Особливості попиту	Залежність від сезонних змін (грудень-лютий зниження).
Перспективи подальшого розвитку підприємства	Визначаються рівнем ефективності реалізації фінансової, інвестиційної, інноваційної політик, покращення кадрового забезпечення, успішної реалізації маркетингових програм тощо
Основні ризики	Збільшення цін на газ, продукти нафто перероблення. Крім того, стабільне функціонування товариства значною мірою визначається платоспроможністю клієнтів та станом економіки країни в цілому.
Особливості стану розвитку галузі виробництва, в якій здійснює діяльність підприємство	Знаходиться в стані залежності від зовнішніх показників і носить нестабільний характер

Аналіз динаміки кількості обслужених осіб за останні 3 роки показав, що політична та економічна нестабільність значно відобразилась на діяльності курортного підприємства. Показники впали майже на 34% порівняно з попереднім роком і на 21% - з 2016 р.

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 [2].

У процесі дослідження були виявлені переваги та недоліки функціонування підприємства, можливості та загрози для подальшого розвитку (табл.2).

Таблиця 2

SWOT – аналіз ПрАТ «Приазовкурорт»

Переваги	Недоліки
<p>Великий досвід роботи у галузі Висококваліфікований персонал Широкий асортимент лікувальних послуг Велика площа курортної території Унікальний природний потенціал Можливість поєднання різних видів туризму та оздоровлення</p>	<p>Сезонний характер послуг Застаріла технічна база Відносно висока вартість путівок Не відповідність якості обслуговування європейським стандартам Відсутність широкого спектру розважальних послуг Відсутність регулярної ефективної маркетингової діяльності Відсутність діяльності по залученню інвестицій</p>
Можливості	Загрози
<p>Можливість розширення асортименту оздоровчих та розважальних послуг Розширення ринків збуту Інвестиційна привабливість Великий досвід закордонних підприємств ефективного функціонування у галузі</p>	<p>Низька платоспроможність населення Висока конкуренція з боку іноземних курортів Відсутність ефективної державної політики у сфері економічного та податкового сприяння діяльності закладів галузі Збільшення цін на газ, продукти нафтоперероблення Нестабільна економічна та політична ситуація в країні в цілому Військовий конфлікт на Сході України</p>

Задля усунення зазначених негативних факторів розвитку підприємства пропонуються наступні заходи.

- 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,

організовувати інфраструктури для туроператорів та турагентів. Важливою є інтенсифікація рекламної діяльності за рахунок використання нових технологій та розповсюдження інформації на нових територіях (Інтернет - реклама, переклад веб-сторінки декількома мовами, Інтернет – консультування тощо).

- Залучення інвестицій для розвитку інфраструктури. Створення інвестиційного паспорту підприємства та розміщення його на інвестиційному порталі Запорізької області, Єдиному інформаційному інвестиційному порталі України та інших інформаційних ресурсах.

- 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.

- 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).

- 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.

- Співпраця з місцевими та обласними лікарнями. Збільшити кількість клієнтів можна за рахунок направлень лікарів відповідних відділень.

- 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».

Список літератури:

1. Юхновська Ю.О.Сучасні тенденції розвитку потенціалу. Економіка і суспільство. Мукачівський державний університет. Випуск 19, 2018. – с. 261 -267.

2. Топалова О. Сучасний стан розвитку геологічного туризму в Запорізькій області. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Географія. 2017. Вип. 1(66)/2(67). С. 113–117.

3. Річні звіти ПрАТ «Приазовкурорт» URL: <http://www.priazovkurort.pat.ua/emitents/reports>