

Повышение доходов и снижение расходов организации невозможно без качественной системы внутреннего контроля и учета доходов и расходов транспортной компании. Учет доходов и расходов в организации рекомендуется вести в разрезе контрагентов, видов доходов и расходов и т.п. Внутренний контроль должен не только обнаруживать недостатки и нарушения в части хозяйственной деятельности компании, но и предотвратить их появление в будущем.

Используя вышеизложенные предложения, можно значительно увеличить количество заинтересованных клиентов, таким образом увеличив выручку транспортной организации, а также снизить текущие издержки компании. От уровня доходов и расходов организации напрямую зависит ее прибыль, которая в дальнейшем может быть использована для расширения бизнеса, развития его новых направлений, улучшения качества предоставляемых услуг, тем самым это позволит повысить конкурентоспособность организации на рынке услуг связи и коммуникаций.

Источники

1. Чем выгоден лизинг: для физических и юридических лиц, плюсы и минусы, для предприятия, ООО, его разновидности и как его правильно рассчитать [Электронный ресурс] // Рамблер/Финансы. — Режим доступа: <https://finance.rambler.ru/realty/43334855-chem-vygoden-lizing-dlya-fizicheskikh-i-yuridicheskikh-lits-plyusy-i-minusy-dlya-predpriyatiya-ooo-ego-raznovidnosti-i-kak-ego-pravilno-rasschitat/>. — Дата доступа: 10.10.2021.

2. Доставка сборных грузов. Калькулятор [Электронный ресурс] // Транспортная компания «ГлавДоставка» — С любовью! — Режим доступа: <https://glavdostavka.by/belarus/#calculator-widget>. — Дата доступа: 10.10.2021.

3. Зиновьева, Н. М. Скидки в системе ценовых методов стимулирования продаж / Н. М. Зиновьева, Т. В. Семенченко // Территория науки. — 2017. — № 1. — С. 111–115.

А. И. Ляшкова

Научный руководитель — кандидат экономических наук О. В. Ежель

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПРОДУКТА КАК СПОСОБ АКТИВИЗАЦИИ СПРОСА НА РЫНКЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

В работе представлены предложения по активизации спроса на внутренний туризм за счет совершенствования туристических программ в санаторно-курортных учреждениях.

Пандемия коронавирусной инфекции сильно ударила по мировой индустрии туризма. Глобальные расходы на отдых в 2020 г. сократились на

49,4 % по сравнению с предыдущим годом, достигнув 2,37 трлн дол. США, тогда как в 2019 г. они составили 4,69 трлн дол. США [1]. Согласно заявлению заместителя премьер-министра Республики Беларусь Игоря Петришенко: «Сложившаяся ситуация — это повод для совершенствования и развития внутреннего туризма. В Беларусь едут туристы из разных стран, а белорусы все еще мало путешествуют по своей стране. Но ситуация постепенно меняется. Сегодня в более выгодном положении находятся те туристические организации, которые смогли оперативно переориентироваться на продажу туров и экскурсий внутри страны» [2].

Тенденция перехода от выездного туризма к внутреннему как нельзя лучше может отразиться на деятельности лечебно-оздоровительных организаций. Особенностью развития лечебно-оздоровительного туризма в нашей стране является незаинтересованность в услугах лечебно-оздоровительного сегмента среди молодого поколения. Это связано с недостаточной базой предоставляемых услуг, которые бы могли заинтересовать молодое поколение. Статистика посещения санаториев по возрастным категориям показывает, что 80 % всех заезжающих в санатории — это люди «элегантного» возраста, 15 % — это люди средних лет и всего 5 % из общего числа — поколение от 18 до 25 лет [3]. Для изменения данного положения и активизации спроса на внутренний туризм, а именно на сегмент рекреационного туризма, со стороны более молодого поколения нами был проведен анализ продуктовых портфелей санаторно-курортных комплексов. Исходя из предлагаемых санаторно-курортными учреждениями услуг, наблюдается определенная тенденция по разделению санаториев на две категории. Первая категория специализируется исключительно на медицинском направлении, а вторая — на рекреационном, развлекательном отдыхе и предлагает больший спектр услуг для релакса и отдыха помимо профильного лечения.

Нами был разработан и внедрен в продуктовый портфель туристической компании «Сервис-Люкс» новый туристический продукт — ретрит-тур. Ретрит (англ. *retreat* — «уединение», «удаление от общества») — английское слово, вошедшее в русский язык как международное обозначение времяпрепровождения, посвященного духовной практике [4]. Главная концепция данного отдыха — поиск гармонии с природой и самим собой. Полезное питание, проведение различных мастер-классов и семинаров, отсутствие городского шума, ограничение технологий и сети — это то, что получит участник данного ретрита [5].

Данная концепция была реализована в санаторно-курортном комплексе «Плисса» (второй тип). Нами был выбран именно этот санаторий благодаря современным подходам в организации деятельности комплекса, а также ввиду постоянной модернизации продуктового портфеля с целью привлечения новой аудитории. Основными потребителями данной программы выступили молодые люди от 25 до 35 лет, преимущественно женщины, и постоянные посетители йога-студий Минска. Программа данного тура была разработана на 3 дня/2 ночи. Тур включал в себя проживание, питание, процедуры, физические практики (йога, пилатес), терренкур и образовательные мастер-классы. Ниже представлена таблица с подробной программой тура.

Программа тура «С любовью к телу»

День тура	Время	Мероприятие
День 1 (пятница)	13:00	Отправление из Минска
	14:10	Заезд, заселение, вводное собрание и знакомство
	15:00	Мастер-класс: «Про Дыхание. Движение. Питание. Где чаще всего происходят нарушения, на что обратить внимание?»
	16:30	Вечерняя практика йоги
	18:00	Ужин
	19:00–21:00	Чаепитие, беседа у костра. Свободное время
День 2 (суббота)	8:00	Пробуждение, иммунный напиток с куркумой и имбирем/на травах
	8:30	Утренняя практика йоги с акцентной проработкой шеи и плечевого пояса
	10:00	Завтрак
	11:00	Терренкур. Каждый выбирает свой темп, туристы тренируют внимание к своему телу и позволяют отдохнуть разуму. Сбор лесных трав для фитотерапии
	12:00	Мастер-класс «Шея и проблемы, возникающие в шейном отделе позвоночника и плечевом поясе»
	14:00	Обед
	15:00	Relax-time. Время для себя
	16:00	Вечерняя практика с акцентной проработкой поясницы и нижних конечностей
	18:00	Ужин
	19:00–21:00	Банная церемония на травах Чаепитие, беседа у костра. Свободное время
День 3 (воскресенье)	8:00	Пробуждение, иммунный напиток на травах
	8:30	Утренняя практика с акцентом на работу дыхательной мускулатуры
	10:00	Завтрак
	11:00	Relax-time. Время для себя
	12:00	Неспешный сбор вещей и выселение
	13:00	Отправление домой в новом состоянии
	14:00	Ориентировочное прибытие в Минск

Источник: собственная разработка.

По окончании тура был проведен опрос участников данного тура. Стоит отметить, что 60 % опрошенных отметили тот факт, что они были приятно удивлены качеством услуг, предоставляемых санаторно-курортным комплексом. Кроме того, 15 % участников впоследствии забронировали отдых в данной санатории в осенний период. Нами внесено предложение по внедрению данной программы тура в продуктовый портфель санаторно-курортных учреждений, так как опыт успешного сотрудничества ООО «Туристической компании «Сервис-Люкс» и йога-студий наглядно иллюстрирует положительную тенденцию по изменению стереотипного мнения об отдыхе и оздоровлении в санаторно-курортных комплексах.

Концепция work-life balance (баланс между работой и отдыхом) становится все более востребована, а значит при условии диверсификации продуктовых портфелей санаторно-курортных комплексов и разработке новых маркетинговых стратегий возможна активизация спроса на внутренний оздоровительный туризм среди платежеспособного поколения от 25 до 40 лет. Умение вовремя считывать современные тренды и потребности туристов позволяет оздоровительным комплексам быть более эффективными, а интерес и вовлеченность в процесс способствуют выполнению основных задач Концепции санаторно-курортного лечения и оздоровления в Республики Беларусь.

Источники

1. Leisure tourism spending worldwide from 2000 to 2020 [Electronic resource] // Statista. — Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/1093335/leisure-travel-spending-worldwide/>. — Date of access: 07.10.2021.
2. Воронович, И. Н. Белорусский туризм в условиях вызовов 2020 года / И. Н. Воронович // Современный механизм функционирования торгового бизнеса и туристической индустрии в Республике Беларусь: реальность и перспективы : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 3–4 дек. 2020 г. / Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск, 2020.
3. Санатории [Электронный ресурс] // БелТА. — Режим доступа: <https://www.belta.by/>. — Дата доступа: 28.09.2021.
4. Ретрит [Электронный ресурс] // Википедия. — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Ретрит>. — Дата доступа: 01.10.2021.
5. Ляшкова, А. И. Перспективы внедрения концепции ретрита в санаториях Беларуси / А. И. Ляшкова // Современный механизм функционирования торгового бизнеса и туристической индустрии в Республике Беларусь: реальность и перспективы : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 3–4 дек. 2020 г. / Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск, 2020. — 475 с.
6. Digital Detox Holidays [Electronic resource] // Healing holidays. — Mode of access: <https://www.healingholidays.com/retreats/digital-detox>. — Date of access: 09.10.2021.