

Секция 10

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

А.С. Кипцевич

*Научный руководитель — кандидат экономических наук И.В. Прыгун
Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)*

ОПЕРАТОР МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ

В Республике Беларусь быстрыми темпами развивается оказание медицинских и оздоровительных услуг. Привлекательность страны для иностранцев с точки зрения развития медицинского туризма основана на наличии конкурентных преимуществ: удобное географическое положение, умеренный климат, отсутствие природных и социальных катаклизмов, благоприятное соотношение «цена–качество», современное оборудование, высококвалифицированный персонал [1, с. 63–64].

Одним из ключевых способов повышения качества оказываемых медицинских услуг, а в перспективе одним из основных элементов кластера медицинского туризма является медицинская туристическая компания (оператор медицинского туризма). Данные компании оказывают следующие услуги медицинским туристам: обеспечение безопасности путешествия, размещение, предложение и бронирование услуг медицинских работников за рубежом, контроль за осуществлением платежных переводов, организация туристического отдыха, передача и перевод медицинских записей. Они могут оказать существенное воздействие в облегчении коммуникации, предоставлении необходимой информации, обеспечении качества предоставляемых услуг путем оценки репутации и надежности организаций.

В последние годы появилось 12 операторов медицинского туризма, фигурирующих на рынке Беларуси. Услуги, оказываемые агентствами, становятся все более востребованными среди иностранных граждан. Данные компании способствовали освоению новых регионов — их количество выросло до 128 стран. Согласно данным Министерства здравоохранения, в 2016 г. медицинские услуги получили более 150 тыс. иностранных граждан, за январь–март 2017 г. было пролечено более 32 тыс. иностранцев [2].

Экспорт медицинских услуг в 2016 г. через все каналы реализации, главным из которых является оператор медицинского туризма, вызвавших прирост иностранных туристов на 17 %, составил 35,2 млн дол. США (в 2015 г. — 33,5 млн дол. США). Темп роста экспорта медицинских услуг в январе — марте 2017 г. составил 106 % или 8,4 млн дол.

США. Более чем в 2 раза увеличен экспорт в Литву, Грузию, Польшу [2].

По примерным расчетам с помощью метода экстраполяции прирост доходов от медицинского туризма ожидается на уровне 3–10 % ежегодно, но данный показатель зависит от экономической ситуации в соседних странах и, как следствие, доходов потенциальных пациентов.

Операторы медицинского туризма в Республике Беларусь занимаются организацией медицинских туров, учитывая все аспекты поездки. Например, один из крупнейших операторов Med Travel Belarus (ООО «Ви энд Ви Медикал») ежегодно обслуживает около 900 новых клиентов из-за рубежа. Деятельность данных компаний вызвала прирост иностранных туристов и прирост доходов как следствие, а положительные отзывы клиентов способствуют дальнейшему формированию образа Республики Беларусь как страны с развитой системой здравоохранения при оказании медицинской помощи иностранным пациентам.

Литература

1. Развитие лечебного и оздоровительного туризма в санаторно-курортных организациях Республики Беларусь / Э. С. Кашицкий [и др.] // Семейный доктор. — 2014. — № 4. — С. 63–66.

2. Министерство здравоохранения Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minzdrav.gov.by>. — Дата доступа: 03.04.2018.

М.В. Козловская

*Научный руководитель — кандидат экономических наук Е.Ф. Волонцевич
БГЭУ (Минск)*

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО КОМПЛЕКСУ КРИТЕРИЕВ

В современных условиях практически все рестораны прибегают к внедрению АСУ. Сегодня наблюдается большое разнообразие моделей систем (как правило, модульных) по самым различным ценам. Пользователь имеет право закупить лишь часть системы и использовать лишь ее. Всегда ли выбор верен?

Перед предприятиями разного масштаба стоят разные задачи, отличаются возможности и ресурсы, что приводит к ограничению закупаемых систем. Как следствие, работа предприятия не оптимизируется, а лишь усложняется. Рассмотрим на реальном примере проблему автоматизации малого предприятия общественного питания и предложим пути его оптимизации.