

**Міністерство освіти і науки України
Одеський національний технологічний університет
Кафедра туристичного бізнесу та рекреації**



КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему «Розробка та просування медичного туру в Норвегії»

Здобувача: Вікторії СТАВРАТІЙ
4 курсу групи МТз - 41

Керівник: д.е.н., професор
Ірина КРУПІЦА
Керівник: к.т.н., доцент
Федір ТРІШИН

Консультант:
професор каф. ФОтаА
Лариса ІВАНЧЕНКОВА

Кваліфікаційна робота допускається до захисту

Рішення кафедри від 02 червня 2026 р., протокол № 10

Завідувачка кафедри ТБ та Р _____ Наталя ДОБРЯНСЬКА

Одеса – 2026 рік

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Інститут	Навчально-науковий інститут готельно-ресторанного і туристичного бізнесу та енології ім. О.О. Преображенського
Кафедра	Туристичного бізнесу та рекреації
Ступінь вищої освіти	Бакалавр
Спеціальність	242 Туризм
Освітня програма	Міжнародний туризм

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав.кафедри ТБ та Р
Наталя ДОБРЯНСЬКА

27 жовтня 2025 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА**Ставратій Вікторія Олегівна

1. Тема роботи - «Розробка та просування медичного туру в Норвегії»
затверджена наказом ОНТУ від «23» жовтня 2025 р. № 577-03.
2. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 31.05.2026р.
3. Вихідні дані роботи: підручники, монографії та наукові статті, нормативно-правові й аналітичні документи.
4. Перелік питань, які потрібно розробити:
Розділ 1. Теоретичні засади розвитку медичного туризму
Розділ 2. Аналіз туристичної та торговельної інфраструктури Норвегії
Розділ 3. Проектне обґрунтування медичного туру до Норвегії
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначення обов'язкових креслень) Презентація до кваліфікаційної роботи (23 слайди)

6. Консультанти по роботі із зазначенням розділів роботи, що відносяться до їх компетенції:

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
3 розділ	Лариса ІВАНЧЕНКОВА	27.10.2025р	27.05.2026р

7. Дата видачі завдання – «27» жовтня 2025 р.

Керівник _____ Ірина КРУПІЦА
(підпис)

Керівник _____ Федір ТРІШИН
(підпис)

Завдання прийняв до виконання _____ Вікторія СТАВРАТІЙ
(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи
1.	Отримання теми для кваліфікаційної роботи	27.10.2025
2.	Затвердження плану кваліфікаційної роботи	10.11.2025
3.	Надання 1 розділу на перевірку	29.03.2026
4.	Надання 2 розділу на перевірку	16.04.2026
5.	Надання 3 розділу на перевірку	10.05.2026
6.	Формування висновку, списку використаних джерел, додатків	16.05.2026
7.	Здача закінченої кваліфікаційної роботи	30.05.2026
8.	Розробка презентації	31.05.2026

Здобувач (ка) _____ Вікторія СТАВРАТІЙ
підпис

Керівник _____ Ірина КРУПІЦА
(підпис)

Керівник _____ Федір ТРІШИН
(підпис)

Несу відповідальність за ідентичність електронного та друкованого варіантів кваліфікаційної роботи, даю згоду на обробку персональних даних та не заперечую проти розміщення кваліфікаційної роботи на офіційних web-ресурсах ОНТУ.

Підтверджую, що в кваліфікаційній роботі відсутні порушення норм академічної доброчесності.

Здобувач _____ Вікторія СТАВРАТІЙ

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи бакалавра

Робота містить 71 сторінку, 24 таблиць, 12 рисунків, список літератури з 49 найменувань, 3 додатків.

Метою кваліфікаційної роботи є всебічне дослідження особливостей розробки медичного туру преміум-сегменту, аналіз туристично-ресурсного потенціалу Норвегії для організації медичних турів, а також створення конкурентоспроможного туристичного продукту «Скандинавське здоров'я» та обґрунтування стратегії його просування на міжнародному ринку.

Об'єктом дослідження виступають туристичні ресурси, медична інфраструктура та ринок медичного туризму Норвегії.

Предметом дослідження є процес розробки, економічного обґрунтування та маркетингового просування медичного туру «Скандинавське здоров'я».

У роботі проаналізовано теоретичні засади медичного туризму, його сутність, особливості та сучасні тенденції розвитку. Вивчено туристично-ресурсний потенціал Норвегії, провідні медичні центри країни, природні атракції та їхню інтеграцію в комплексну програму відновлення. Проведено аналіз цільової аудиторії та попиту на медичні тури до Норвегії.

За результатами дослідження розроблено програму 12-денного медичного туру «Скандинавське здоров'я», яка поєднує високотехнологічну медичну допомогу в провідних клініках Норвегії (Scanhealth Scandinavia, Haukeland University Hospital, Oslo University Hospital) з природною реабілітацією у середовищі фіордів. Здійснено економічне обґрунтування туру, розраховано його вартість та обґрунтовано маркетингову стратегію просування.

Одержані результати підтверджують перспективність і економічну доцільність впровадження розробленого туристичного продукту. Запропоновані рекомендації можуть бути використані туристичними компаніями, туроператорами та медичними фасилітаторами для створення та просування преміум-програм медичного та велнес-туризму.

Рік захисту роботи – 2026.

ANNOTATION

to the qualification work of a bachelor

The work contains 71 pages, 24 tables, 12 pictures, a bibliography of 49 items, 3 appendices.

The aim of the thesis is a comprehensive study of the features of developing a premium-segment medical tour, an analysis of Norway's tourist and resource potential for organizing medical tours, as well as the creation of a competitive tourist product "Scandinavian Health" and the justification of its promotion strategy on the international market.

The object of the research is the tourist resources, medical infrastructure, and the medical tourism market of Norway. The subject of the research is the process of developing, economically justifying, and marketing the promotion of the "Scandinavian Health" medical tour.

The paper analyzes the theoretical foundations of medical tourism, its essence, features, and current development trends. The tourist and resource potential of Norway, the country's leading medical centers, natural attractions, and their integration into a comprehensive rehabilitation program have been studied. An analysis of the target audience and demand for medical tours to Norway has been conducted.

Based on the research results, a program for a 12-day medical tour "Scandinavian Health" has been developed, which combines high-tech medical care in Norway's leading clinics (Scanhealth Scandinavia, Haukeland University Hospital, Oslo University Hospital) with natural rehabilitation in the fjord environment. An economic justification of the tour has been carried out, its cost has been calculated, and a marketing promotion strategy has been substantiated.

The obtained results confirm the prospects and economic feasibility of implementing the developed tourist product. The proposed recommendations can be used by travel companies, tour operators, and medical facilitators for the creation and promotion of premium medical and wellness tourism programs.

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	4
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1_Теоретичні засади розвитку медичного туризму	10
1.1 Сутність, особливості та класифікація медичного туризму.....	10
1.2 Етапи розробки та інструменти просування медичного туру.....	16
1.3 Туристично-ресурсний потенціал Норвегії для організації медичних турів	22
РОЗДІЛ 2_Аналіз туристичної та медичної інфраструктури норвегії.....	30
2.1 Провідні медичні центри та клініки Норвегії.....	30
2.2. Туристичні атракції та природна складова Норвегії як елемент комплексного медичного туру	37
2.3 Аналіз цільової аудиторії та попиту на медичні тури до Норвегії.....	42
Висновки до розділу 2	47
РОЗДІЛ 3_Проектне обґрунтування медичного туру до норвегії.....	49
3.1 Розробка програми медичного туру «Скандинавське здоров'я».....	49
3.2 Маркетингова стратегія просування медичного туру на туристичному ринку.....	68
3.3 Економічне обґрунтування та розрахунок вартості.....	72
Висновки до 3 розділу	77
ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	81
ДОДАТКИ.....	91

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційного дослідження. В умовах загострення конкурентної боротьби на міжнародному туристичному ринку туроператори та туристичні агентства змушені постійно шукати нові формати туристичних продуктів, здатних задовольнити зростаючі потреби споживачів. Сучасний турист стає більш вимогливим, орієнтованим на отримання унікального досвіду, поєднання відпочинку, оздоровлення та практичної вигоди. У цьому контексті особливої популярності набуває медичний туризм як окремий спеціалізований напрям виїзного туризму, що поєднує лікувально-оздоровчі послуги з культурно-пізнавальною програмою та відпочинком у природному середовищі.

Норвегія традиційно займає провідні позиції на європейському туристичному ринку завдяки високому рівню розвитку системи охорони здоров'я, передовим медичним технологіям та унікальним природним ресурсам. Країна відома високоспеціалізованими клініками, центрами реабілітації та програмами скандинавського wellness, які органічно інтегрують у сучасну медицину з елементами відновлення в умовах чистого повітря, фіордів і мальовничих ландшафтів. Саме тут формуються можливості для профілактичної медицини, стоматологічного лікування, ортопедії, кардіологічної реабілітації та комплексних оздоровчих програм.

Не можна не відзначити, що медичні тури до Норвегії користуються стабільною популярністю серед туристів різних вікових та соціальних груп, особливо серед тих, хто шукає якісне лікування, поєднане з екологічним і культурним відпочинком. Поєднання розвиненої медичної інфраструктури, високого рівня сервісу, наявності міжнародно сертифікованих клінік та можливостей для активного відпочинку робить цей напрям особливо привабливим. Відвідування провідних медичних центрів, спа-комплексів та природних атракцій формує комплексний туристичний продукт, орієнтований

як на індивідуальних мандрівників, так і на організовані групи.

Сьогодні Норвегія — це не лише центр високоякісної медицини, а й важливий осередок екологічного та культурного туризму. Природні атракції, такі як фіорди, північне сяйво, національні парки та історичні міста, дозволяють поєднувати медичні процедури з насиченою туристичною програмою. Таким чином, медичний тур до Норвегії може стати комплексним туристичним продуктом, що об'єднує оздоровчі, рекреаційні та пізнавальні мотиви подорожі.

Попри значну кількість туристичних пропозицій на ринку, більшість медичних турів мають типовий характер і обмежуються стандартним набором послуг без глибокого врахування потреб цільової аудиторії та сучасних інструментів просування. Саме тому виникає необхідність розробки конкурентоспроможної програми медичного туру до Норвегії з урахуванням маркетингових тенденцій, цифрових каналів комунікації та особливостей поведінки споживачів туристичних послуг.

У наукових працях питання організації міжнародного туризму та розробки спеціалізованих турів висвітлювали такі дослідники, як Д. С. Ушаков, В. А. Квартальнов, В. С. Сенін, М. Б. Біржаков та інші. Проте проблема формування та ефективного просування медичних турів до Норвегії потребує подальшого теоретичного та практичного опрацювання.

Проблема кваліфікаційного дослідження полягає у суперечності між зростаючим попитом на спеціалізовані медичні тури до Норвегії та недостатньою диференціацією і маркетинговою обґрунтованістю існуючих туристичних програм на регіональному ринку.

Мета кваліфікаційної роботи — розробити конкурентоспроможну програму медичного туру до Норвегії та сформулювати рекомендації щодо його ефективного просування на туристичному ринку.

Для досягнення поставленої мети передбачається вирішення таких завдань:

1. Дослідити сутність і специфіку медичного туризму.

2. Охарактеризувати туристично-ресурсний потенціал Норвегії для розвитку медичних турів.
3. Проаналізувати етапи розробки та технології просування спеціалізованих медичних турів.
4. Проаналізувати медичну та туристичну інфраструктуру Норвегії та попит на медичні тури до неї.
5. Розробити програму медичного туру до Норвегії.
6. Обґрунтувати економічну доцільність туру та розробити рекомендації щодо його просування.

Об'єкт дослідження — туристично-ресурсний потенціал Норвегії як центру медичного туризму. Предмет дослідження — процес розробки та просування медичного туру до Норвегії.

Новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні підходів до формування медичного туристичного продукту шляхом поєднання лікувально-оздоровчих послуг провідних медичних закладів Норвегії з туристичними та рекреаційними компонентами. У роботі розроблено авторський медичний тур та запропоновано маркетингову стратегію його просування з урахуванням сучасних тенденцій розвитку міжнародного медичного туризму.

У роботі застосовуються такі методи дослідження: аналіз наукових джерел і документів, порівняльний аналіз, маркетинговий аналіз туристичного ринку, узагальнення та систематизація отриманих даних.

Практична значущість дослідження полягає у можливості використання розробленої програми медичного туру туристичними підприємствами з метою розширення асортименту послуг та підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Структура кваліфікаційної роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

Теоретичні засади розвитку медичного туризму

1.1 Сутність, особливості та класифікація медичного туризму

Медичний туризм — це один із тих феноменів сучасної глобалізації, де прагнення людини до здоров'я, довголіття та якісного життя перетинається з економікою, технологіями та культурними традиціями подорожей. Подібно до того, як Страсбург століттями стояв на перехресті культур і торговельних шляхів, медичний туризм сьогодні є мостом між країнами, що пропонують передові медичні технології, і пацієнтами, які шукають доступні, ефективні та комфортні рішення для своїх потреб у здоров'ї. Це не є суто комерційним явищем: це комплексна система, що поєднує медичну допомогу, рекреацію, реабілітацію та профілактику, дозволяючи людині не просто лікуватися, а відновлюватися в новому культурному та природному середовищі [1].

Історія медичного туризму сягає глибини тисячоліть і тісно пов'язана з релігійним паломництвом, природними ресурсами та розвитком медицини. Ще в V столітті до н.е. грецькі паломники прямували до святилища Асклепія в Епідавр — першого відомого «медичного курорту» античності, де поєднувалися храмові ритуали, цілющі джерела та ранні форми фізіотерапії. Римляни розвинули цю традицію, створюючи терми в Баден-Бадені, Карлсбаді та інших регіонах, де гарячі джерела слугували не лише для гігієни, а й для лікування суглобів, шкірних хвороб і нервових розладів. У Середньовіччі монастирські шпиталі та мінеральні джерела Європи (наприклад, у Чехії чи Німеччині) приймали прочан і хворих, а в епоху Просвітництва заможні європейці вирушали на «водні курорти» для «лікування повітрям і водами». XIX століття ознаменувалося масовим розвитком бальнеології в Альпах і на

узбережжі Середземного моря, коли лікування поєднувалося з відпочинком еліти [2].

Сучасний етап медичного туризму розпочався в другій половині ХХ століття. У 1980–1990-х роках пацієнти з країн, що розвиваються, їхали до США, Німеччини чи Швейцарії за складними операціями, недоступними вдома. З 2000-х тенденція змінилася: громадяни розвинених країн (США, Канада, Велика Британія) почали шукати за кордоном доступніші ціни, коротші черги та порівнянну якість. Глобалізація авіаперельотів, інтернет-маркетинг і акредитація клінік (JCI — Joint Commission International) перетворили медичний туризм на індустрію, вартістю десятки мільярдів доларів. За даними міжнародних аналітиків, у 2024–2025 роках ринок зріс до 30–38 млрд дол. США, а до 2029–2030 років прогнозується досягнення 130–250 млрд дол. залежно від регіону. Цей бум зумовлений старінням населення, ростом хронічних захворювань, високими витратами на охорону здоров'я в розвинених країнах (наприклад, у США середня вартість операції на серці сягає 100–150 тис. дол.) та появою нових DESTИНАЦІЙ в Азії, Латинській Америці та Східній Європі.

Сутність медичного туризму полягає в цілеспрямованому переміщенні особи чи групи осіб за межі постійного місця проживання з метою отримання планових медичних, діагностичних, реабілітаційних, профілактичних або оздоровчих послуг, поєднаних із туристичними елементами. На відміну від екстреної медичної допомоги, медичний туризм завжди є плановим і добровільним. Він не обмежується лише лікуванням: це інтеграція медичної послуги як основної мети з рекреацією, культурним збагаченням і відновленням сил. Багато дослідників (зокрема, М.П. Мальська, О.Ю. Бордун, В.В. Баєв) підкреслюють, що медичний туризм є самостійним видом туризму, хоча й має спільні риси з лікувально-оздоровчим та курортно-рекреаційним. Головна ознака — первинність медичної маніпуляції (операція, діагностика, курс реабілітації), а туризм виступає супроводжувальним фактором, що підвищує привабливість. У науковій літературі існують різні підходи до

визначення. Деякі автори трактують його як «міжнародну міграцію пацієнтів за медичними послугами» (Гуща Т.К., 2025), інші — як «систему відносин між сферою охорони здоров'я та індустрією гостинності» (Давиденко І.В.). В українському контексті часто розрізняють «медичний туризм» (вузьке, клінічне лікування) та «лікувально-оздоровчий туризм» (широке, з акцентом на профілактику та реабілітацію). Авторське узагальнення для кваліфікаційної роботи: медичний туризм — це вид господарської діяльності, що передбачає перетин кордонів з метою отримання комплексу медичних послуг (від діагностики до хірургії) в поєднанні з туристичним продуктом, спрямований на підвищення якості життя пацієнта та оптимізацію витрат.

Особливості медичного туризму роблять його унікальним сегментом. По-перше, мотиваційна складова: основними драйверами є висока вартість і черги в рідній країні (push-фактори), а також нижчі ціни (на 40–80 % дешевше), сучасне обладнання, кваліфіковані лікарі та конфіденційність (pull-фактори). По-друге, комбінований характер: пацієнт отримує не лише лікування, а й відпочинок — від екскурсій у Бангкоку до фьордів Норвегії. По-третє, економічна значущість: для країн-реципієнтів (Таїланд, Індія, Туреччина) це мільярди доларів надходжень, нові робочі місця та розвиток інфраструктури. По-четверте, ризики та виклики: мовний бар'єр, юридичні аспекти (відповідальність за ускладнення), культурні відмінності, післяопераційна реабілітація вдома та етичні питання (експлуатація ресурсів бідних країн). По-п'яте, технологічна та регуляторна підтримка: акредитація JCI, медичні візи (Таїланд, Малайзія), онлайн-консультації та страхові пакети роблять процес безпечним [3].

Специфіка медичного туризму проявляється і в демографічному профілі: переважно пацієнти 45–65 років з середнім+ доходом, хоча молодь обирає косметологію та репродуктивні технології, а літні — ортопедію та кардіологію. Важливою особливістю є сезонність (низький сезон для операцій) та персоналізація продукту: туроператори пропонують «медичний all-inclusive» з трансфером, проживанням у клініці-готелі та супроводом.

Таблиця 1.1

Класифікація медичного туризму за основними критеріями

Критерій	Види / Категорії	Характерні приклади	Частка на ринку (приблизно, %)
За метою	Лікувальний, стоматологічний, косметичний, репродуктивний, реабілітаційний, велнес	Ортопедія в Індії, ЕКЗ в Україні	35 / 20 / 15 / 10 / 10 / 10
За напрямком потоків	В'їзний (inbound), виїзний (outbound)	Пацієнти з ЄС до Норвегії / Таїланду	60 / 40
За організацією	Пакетний, індивідуальний, через посередників	All-inclusive в Туреччині	55 / 30 / 15
За терміном	Короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий	Check-up (3 дні) / Реабілітація (1 міс.)	40 / 40 / 20
За рівнем технологій	Високотехнологічний, традиційний (бальнео)	Роботизована хірургія в Німеччині / SPA	45 / 55

Джерело: узагальнено автором на основі [1 - 6]

Класифікація медичного туризму є багатогранною і залежить від критеріїв. За метою подорожі виділяють такі основні види:

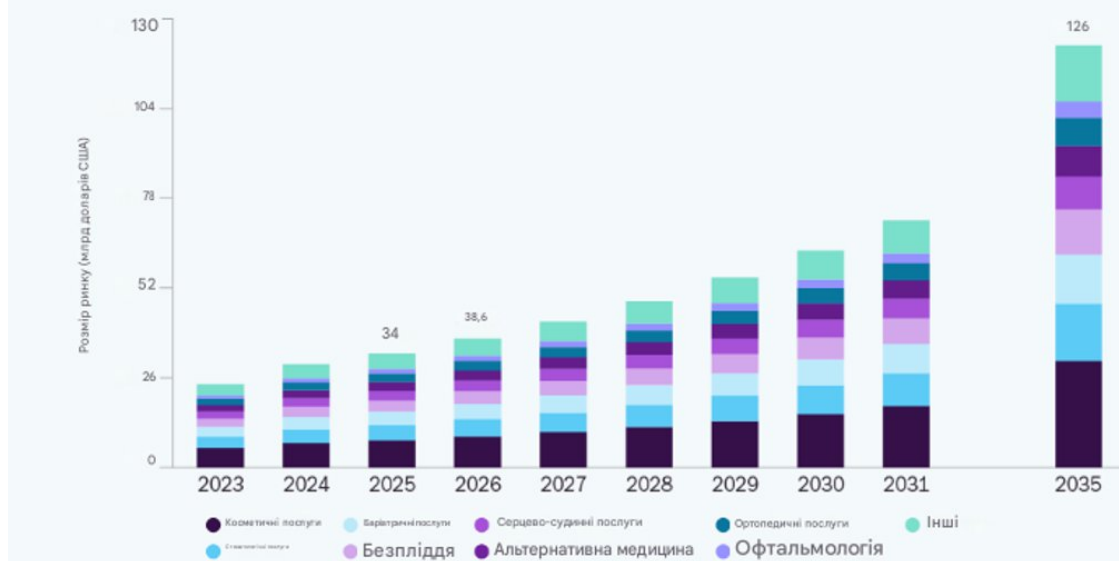
- Лікувальний (клінічний) туризм — хірургічні втручання, онкологія, кардіологія, нейрохірургія.
- Стоматологічний туризм — імплантація, ортодонтія, естетична стоматологія (популярний у Польщі, Угорщині, Україні).
- Косметичний і пластичний — естетичні операції, дерматологія (Бразилія, Таїланд, Південна Корея).
- Репродуктивний (фертильний) — ЕКЗ, сурогатне материнство (Україна, Чехія, Іспанія).
- Реабілітаційний — відновлення після інсультів, травм, ортопедії.

- Діагностичний (check-up) — комплексне обстеження.
- Велнес- і спа-туризм — профілактика, анти-ейджинг, йога, детокс (Індія, Балі).
- Бальнеологічний і кліматичний — мінеральні води, морський клімат.

За напрямком потоків: в'їзний (inbound) — для країни-реципієнта (Норвегія приваблює діагностикою) та виїзний (outbound). За організацією: індивідуальний, пакетний, через медіаторів. За терміном: короткостроковий (діагностика, 3–7 днів) та довгостроковий (реабілітація, 2–4 тижні) [4].

На графіку видно стрімке зростання медичного туризму після пандемії COVID-19, з прогнозом подвоєння ринку до 2030 року завдяки цифровізації та AI в медицині [5].

Ринок медичного туризму
Розмір за типом лікування, 2023–2035 (млрд доларів США)



Ріс. 1.1. Динаміка зростання світового ринку медичного туризму

Джерело: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/medical-tourism-market>

Особливості класифікації в європейському контексті, зокрема для Норвегії, заслуговують окремої уваги. Норвегія посідає високі позиції в Європейському індексі споживача послуг охорони здоров'я (ЕНСІ) — 3–4 місце у 2018–2025 роках завдяки універсальній системі охорони здоров'я, високій якості та відсутності черг у приватному секторі. Країна розвиває

в'їзний медичний туризм у напрямках діагностичної візуалізації (МРТ, КТ від 240 €), ортопедії, кардіології та онкології через мережі на кшталт Scanhealth Scandinavia в Хаугесунді. Природні переваги — чисте повітря фіордів, арктичний клімат і велнес-програми в спа-центрах (Лаврик, Балестран) — роблять Норвегію ідеальною для реабілітаційного та велнес-туризму. Пацієнти з ЄС та України обирають Норвегію за стабільність, англійську мову персоналу та поєднання лікування з екотуризмом (прогулянки фіордами, Північне сяйво). Розробка медичного туру в Норвегії може орієнтуватися на середньострокові пакети «діагностика + реабілітація в природі», що відповідає глобальним трендам персоналізованого та екологічного здоров'я.

Сучасні тенденції 2025–2026 років підсилюють значущість медичного туризму. Цифровізація (телеконсультації, AI-діагностика), стійкість (еко-клініки) та постпандемійний фокус на імунитеті і ментальному здоров'ї змінюють ландшафт. Азія (Таїланд — 1,3 млн медичних туристів у 2019, прогноз зростання) лишається лідером за обсягом, Європа — за якістю (Німеччина, Швейцарія, Норвегія), Латинська Америка — за ціною. Для України як потенційного гравця важливо враховувати конкуренцію та використовувати власні переваги (стоматологія, репродукція), а для просування туру в Норвегію — акцентувати на скандинавській моделі: преміум-якість + природа [6].

Таким чином, сутність медичного туризму полягає в гармонійному поєднанні медицини та туризму, його особливості — в економічній вигоді, персоналізації та ризиках, а класифікація дозволяє системно підходити до розробки продуктів. У контексті теми кваліфікаційної роботи розуміння цих аспектів є фундаментом для створення конкурентоспроможного медичного туру в Норвегії, де високотехнологічна медицина органічно доповнюється унікальною природою та скандинавським стилем життя. Подальший розвиток підрозділу в роботі присвячено аналізу ринку саме норвезького сегменту.

Медичний тур сьогодні формується як складний продукт на стику медицини, туризму та маркетингу. Він не виникає випадково: це результат системної, послідовної роботи, де кожен етап — від ідеї до запуску — має перетворити абстрактне бажання «лікуватись і відпочивати» на конкретний, продаваний пакет, що відповідає очікуванням сучасного пацієнта. Етапи розробки медичного туру в Норвегії набувають особливого значення, адже Норвегія пропонує не лише високотехнологічну медицину, а й унікальний природний капітал — фіорди, чисте арктичне повітря та скандинавський велнес, який органічно доповнює реабілітацію та профілактику. Розробка такого туру вимагає балансу між клінічною точністю та туристичною привабливістю, а просування — використання сучасних інструментів, що будують довіру в умовах високої конкуренції на глобальному ринку медичного туризму [7].

Процес розробки медичного туру є циклічним і базується на принципах проектного менеджменту, адаптованих до специфіки охорони здоров'я та гостинності. Сучасні дослідження та практичні рекомендації (зокрема, від Medical Tourism Business та MTQUA, 2025–2026) виділяють 7–9 ключових етапів, які забезпечують конкурентоспроможність продукту. Перший етап — аналіз ринку та визначення ніші — починається з глибокого дослідження попиту. Тут вивчаються демографічні профілі потенційних клієнтів (вік 45–65 років, середній+ дохід, хронічні захворювання), конкурентне середовище (Таїланд, Туреччина, Німеччина) та сильні сторони Норвегії. Для норвезького туру акцент робиться на діагностиці (МРТ, КТ від 240 €), ортопедії, кардіології та велнес-програмах у регіонах Хаугесунд чи Берген, де приватні клініки Scanhealth Scandinavia вже приймають іноземних пацієнтів. Важливо провести SWOT-аналіз, сегментувати ринок за країнами-донорами (Україна, країни ЄС, США) та оцінити сезонність (низький сезон для операцій — весна–осінь) [8].

Другий етап — розробка концепції та бізнес-плану — передбачає чітке формулювання УТП (унікальної торговельної пропозиції). Для Норвегії це «преміум-медицина + відновлення в природі»: пакет «Фьорд-Здоров'я» з діагностикою, реабілітацією та екскурсіями. Тут складається детальний бізнес-план з розрахунком собівартості, маржі (зазвичай 15–25 % для туроператора) та прогнозом ROI. Третій етап — партнерства та інфраструктура — вимагає укладання договорів з акредитованими клініками (JCI або ISO), готелями (4–5*), транспортними компаніями та страховиками. У Норвегії ключовими партнерами стають приватні центри в Осло, Ставангері та Лавріку, де поєднуються сучасне обладнання та екологічні спа.

Четвертий етап — юридичне та регуляторне забезпечення — включає отримання ліцензій, страхування від ускладнень, GDPR-сумісність та медичні візи. Для ЄС-пацієнтів важливо враховувати Директиву 2011/24/EU про трансграничну охорону здоров'я. П'ятий етап — формування продукту та ціноутворення — це пакети «all-inclusive»: трансфер, проживання, лікування, харчування, супровід перекладача та післяопераційний моніторинг. Ціни формуються з урахуванням норвезької якості (на 20–40 % дорожче азійських аналогів, але з вищою безпекою).

Шостий етап — тестування та пілотний запуск — передбачає запуск малого тиражу (10–20 турів) з фідбеком від реальних клієнтів. Сьомий етап — масштабування та моніторинг — включає KPI (конверсія, NPS, повторні продажі) та коригування на основі даних [9].

Переходячи до інструментів просування, варто підкреслити, що в медичному туризмі 2025–2026 років домінує цифровий маркетинг, адже 80–90 % клієнтів шукають інформацію онлайн (дані Medical Tourism Business, 2025). Просування має будуватися на принципах довіри: пацієнт купує не просто тур, а безпеку здоров'я. Основні інструменти поділяються на digital, контент-, партнерський та офлайн-маркетинг [10].

Таблиця 1.2

Етапи розробки медичного туру в Норвегії

Е т а п	Назва етапу	Основні дії	Відповідальні особи	Термін виконання (міс.)	Ключові ризики
1	Аналіз ринку	Дослідження попиту, конкурентів, УТП Норвегії	Маркетолог, аналітик	1–2	Неповні дані
2	Концепція та бізнес-план	Розробка пакетів, розрахунок фінансів	Туроператор, фінансовий менеджер	2–3	Переоцінка попиту
3	Партнерства	Договори з клініками, готелями	Менеджер з розвитку	3–4	Відмова партнерів
4	Юридичне забезпечення	Ліцензії, страхування, GDPR	Юрист, compliance- менеджер	1–2	Зміни законодавства
5	Формування продукту	Пакети, ціноутворення	Продукт- менеджер	2	Недооцінка витрат
6	Тестування	Пілотні тури, фідбек	Координатор турів	2–3	Негативні відгуки
7	Масштабува ння	Запуск, моніторинг KPI	Вся команда	Постійно	Конкуренція

Джерело: узагальнено автором на основі [7 - 11]

Digital-маркетинг включає SEO (оптимізація за запитами «медичний туризм Норвегія», «діагностика в фьордах»), PPC (Google Ads, Meta Ads) та SMM (Instagram, LinkedIn, TikTok для молодшої аудиторії). Для Норвегії ефективні відео з дронами над фьордами під час реабілітації — це поєднує емоційний відпочинок з клінічною впевненістю. Контент-маркетинг передбачає блоги, кейси пацієнтів, вебінари («Як перевірити якість норвезької клініки») та email-розсилки через Mailchimp або HubSpot.

Партнерський маркетинг — співпраця з медіаторами, лікарями-реферерами та інфлюенсерами (норвезькі travel-блогери або українські лікарі).

Офлайн-інструменти: участь у виставках (ITB Berlin, Medical Travel Summit), презентації в посольствах та друковані брошури.

Таблиця 1.3

Порівняння основних інструментів просування медичного туру

Інструмент	Опис	Переваги	Недоліки	Ефективність для Норвегії (оцінка 1–10)	Бюджет (відносний)
SEO + контент	Оптимізація сайту, блоги, відео	Висока органічна видимість, довіра	Довгий термін окупності	9 (фьорди як візуал)	Середній
PPC (Google/Meta Ads)	Платна реклама за запитами	Швидкі ліди	Висока конкуренція	8	Високий
SMM (Instagram/YouTube)	Відео, stories, reels	Емоційний зв'язок	Потребує постійного контенту	10 (природа Норвегії)	Середній
Email-маркетинг	Розсилки, ньюзлетири	Персоналізація, повторні продажі	Низька відкритість	7	Низький
Партнерства та інфлюенсери	Реферали, колаборації	Довіра через третіх осіб	Залежність від партнерів	9	Середній
Офлайн (виставки)	ITB, Medical Travel Summit	Прямий контакт	Високі витрати на поїздки	6	Високий

Джерело: узагальнено автором на основі [7 - 11]

Особливості просування саме норвезького медичного туру пов'язані з національним брендингом. Норвегія позиціонує себе як «Health Fjords» — екосистему здоров'я на заході країни (понад 300 організацій), де медицина

інтегрується з природою [11]. Інструменти включають історії пацієнтів, які поєднують МРТ у сучасній клініці з прогулянками по фьордах. Важливим є використання AI-чатботів для попередньої консультації та VR-турів клініками. У 2025–2026 роках ЄС активно просуває health tourism як частину стійкого розвитку (EU Tourism Strategy), що відкриває гранти на маркетинг.

Таблиця 1.4

SWOT-аналіз інструментів просування медичного туру в Норвегії

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)	Можливості (O)	Загрози (T)
Висока якість медицини + природа	Висока ціна порівняно з Азією	Гранти ЄС на health tourism	Конкуренція з Німеччиною, Швейцарією
Довірливий бренд «скандинавська якість»	Обмежена сезонність	Digital-тренди (AI, VR)	Зміни візового режиму
Англійська мова персоналу	Малий обсяг реклами	Партнерства з українськими клініками	Кіберзагрози для даних пацієнтів

Джерело: узагальнено автором на основі [7 - 11]

Сучасні тенденції 2026 року підкреслюють персоналізацію та стійкість: 70 % пацієнтів обирають дестинації з екологічним сертифікатом (дані WHO Europe, 2025). Для просування норвезького туру рекомендовано інтегрувати CRM-системи (HubSpot), репутаційний менеджмент (Google Reviews, Trustpilot) та вимірювання ROI через Google Analytics. Бюджет просування на старті становить 15–25 % від загального, з акцентом на digital (60 %)[12].

Таблиця 1.5

Приклади успішних кампаній просування медичних турів (глобальний та європейський досвід)

Кампанія / Країна	Інструменти	Результат	Урок для Норвегії
«Medical Hub Thailand»	WeChat, віртуальні тури, медичні візи	+1,3 млн туристів (2019–2025)	Інтеграція візових спрощень

Продовження таблиці 1.5

«Heal in India» (2025)	Бюджетні гранти, digital-кампанії	Зростання на 25 %	Державна підтримка бренду
Scanhealth Scandinavia (Норвегія)	SEO + партнерства з ЄС	Стабільний в'їзний потік	Фокус на діагностиці + природа
Туреччина (Instagram)	Відео-кейси, інфлюенсери	Лідер за косметологією	Візуальний storytelling

Джерело: узагальнено автором на основі [7 - 12]

Таким чином, етапи розробки медичного туру формують фундамент продукту, а інструменти просування перетворюють його на конкурентоспроможний бренд. У контексті кваліфікаційної роботи розуміння цих аспектів дозволяє перейти до практичної частини — конкретної моделі туру «Норвегія: Здоров'я у фьордах», де системний підхід до розробки та просування забезпечить не лише комерційний успіх, а й внесок у розвиток в'їзного медичного туризму України та Норвегії. Подальший аналіз у роботі присвячено реалізації цих етапів на прикладі пілотного пакету[13].

1.3 Туристично-ресурсний потенціал Норвегії для організації медичних турів

Норвегія — це країна, де природа сама по собі стає потужним терапевтичним фактором, а медичний туризм органічно переплітається з унікальним скандинавським способом життя. Подібно до того, як Страсбург століттями формував свою ідентичність на перехресті культур, Норвегія вибудовує свій туристично-ресурсний потенціал на фундаменті драматичних ландшафтів, чистого арктичного повітря та високотехнологічної медицини. Фьорди, що різьблять берегову лінію на тисячі кілометрів, не просто краєвид

— це природний «санаторій», де поєднуються бальнеологічні ефекти морської води, фітотерапія лісів і психологічне відновлення від тиші та масштабів. Саме цей синтез робить Норвегію ідеальною платформою для розробки медичних турів, де лікування в сучасних клініках доповнюється реабілітацією просто неба [14].

Природні ресурси Норвегії є основою її привабливості для медичного туризму. Країна володіє одним із найчистіших повітрям у Європі — за даними Європейського агентства з навколишнього середовища, рівень забруднення $PM_{2,5}$ тут у 3–5 разів нижчий, ніж у середньому по ЄС. Це створює унікальні умови для реабілітації пацієнтів з респіраторними захворюваннями, астмою чи постковідними ускладненнями. Фіорди — головний природний символ — внесений до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО (Гейрангер-фіорд і Нерой-фіорд з 2005 року). Їхні круті скелі, водоспади та спокійні води забезпечують мікроклімат з високою концентрацією негативних іонів, що позитивно впливає на нервову систему та імунітет.



Рис. 1.2. Панорама Согне-фіорду — найдовшого фіорду світу

Джерело: <https://www.epochtimes.com.ua/foto-novyny/vrazhayuchy-pryrodni-chudesayevropy-yaky-varto-vidvidaty-foto-169132>

Клімат Норвегії також працює на користь оздоровлення. Помірний океанічний клімат на заході з м'якою зимою ($+2...+6\text{ }^{\circ}\text{C}$) і прохолодним літом ($+15...+20\text{ }^{\circ}\text{C}$) ідеально підходить для кліматотерапії. Взимку Північне сяйво та полярне сяйво в регіонах Тромсе і Лофотен стають природним антидепресантом, а літні «білі ночі» покращують сон і загальний тонус. Чиста прісна вода з льодовиків і мінеральні джерела в деяких районах (наприклад, у Сетесдалі) використовуються в бальнеологічних процедурах. У 2025–2026 роках уряд активно просуває концепцію *friluftsliv* — «життя на свіжому повітрі», яка офіційно визнана національним трендом здоров'я і включає щоденні прогулянки, купання в холодній воді та сауни.



Рис. 1.3. Традиційна норвезька сауна з видом на фіорд

Джерело: <https://www.archdaily.com/904351/soria-moria-sauna-feste-landscape-architecture>

Ця природна база доповнюється розвиненою інфраструктурою велнесу. Норвезькі спа-центри поєднують сучасні технології з національними традиціями. У Фьорд-Норвегії (регіон навколо Бергена та Ставангера) розташовані десятки готелів зі спа, де басейни виходять прямо у фіорд, а сауни

мають панорамні вікна. Нові об'єкти 2026 року, такі, як Novden Fjellbad у Сетесдалі чи Ytri Island Retreat на острові Трене, пропонують повноцінні wellness-програми з йогою, медитацією та кріотерапією. Такі комплекси ідеально інтегруються в медичні тури як етап реабілітації після операцій чи діагностики [16].

Медичний компонент потенціалу Норвегії базується на високій якості державної системи охорони здоров'я та зростаючому приватному секторі. Країна посідає топ-5 у European Health Consumer Index завдяки сучасному обладнанню та кваліфікованим фахівцям. Для іноземних пацієнтів ключовим гравцем є мережа Scanhealth Scandinavia у Хаугесунді (західне узбережжя). Тут пропонують швидку діагностику (МРТ від 240 €), ортопедію, офтальмологію та репродуктивну медицину без черг, які характерні для публічної системи. Приватні клініки акредитовані за міжнародними стандартами і працюють англійською мовою, що знімає мовний бар'єр. Пацієнти з ЄС та України обирають Норвегію саме за поєднання преміум-медицини з природним відновленням: після МРТ чи артроскопії можна одразу рушити на прогулянку фіордами.



Рис. 1.4. Сучасна приватна клініка в Норвегії з видом на природу.

Джерело: <https://www.archdaily.com/904351/soria-moria-sauna-feste-landscape-architecture>

Туристична складова посилює медичний потенціал. Норвегія — це не лише лікування, а й культурне збагачення. Вікові традиції вікінгів, музеї в Осло (як Музей кораблів вікінгів) і середньовічні церкви-ставкірки стають частиною культурної терапії. Активний туризм — хайкінг, каякінг, лижні траси — перетворюється на фізичну реабілітацію. У 2025 році країна зафіксувала рекордні 38,6 млн ночівель, а в 2026-му очікується подальше зростання завдяки тренду coolcation (пошук прохолодного клімату). Сталий розвиток є пріоритетом: з 2026 року в ЮНЕСКО-фіордах діють обмеження на круїзні судна з нульовими викидами, що зберігає екологічну чистоту для медичних туристів [18].



Рис. 1.5. Активна реабілітація — хайкінг у горах Норвегії

Джерело: https://kuluarpohod.com/ua/tury_norway/

Таблиця 1.6

Ключові регіони Норвегії та їх туристично-ресурсний потенціал для медичних турів

Регіон	Природні ресурси	Медична інфраструктура	Туристичні елементи для реабілітації	Потенціал для турів (оцінка 1–10)
--------	------------------	------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------

Продовження таблиці 1.6

Фіорд-Норвегія (Берген, Ставангер, Хаугесунд)	Фьорди, чиста вода, м'який клімат	Scanhealth Scandinavia, спа- готелі	Хайкінг, фьорд- круїзи, сауни	10
Північна Норвегія (Тромсе, Лофотен)	Північне сяйво, арктичне повітря	Приватні центри велнесу	Полярні ночі, зимовий велнес	9
Східна Норвегія (Осло та околиці)	Ліси, озера	Університетські клініки Осло	Культурні екскурсії, релакс	8

Джерело: узагальнено автором на основі [14 - 19]

Потенціал Норвегії підсилюється державною підтримкою. У 2025–2026 роках уряд інвестує в експорт медичних послуг і велнес-туризм як частину стратегії стійкого розвитку. Туристичний податок (3 % з 2026 року) спрямовується на збереження природи, що безпосередньо впливає на якість медичних турів. Для пацієнтів це означає безпеку: відсутність масового натовпу в низький сезон (весна–осінь), персоналізовані програми та інтеграцію лікування з екотуризмом [19].



Рис. 1.6. Екологічно чистий круїз по фьордах

Джерело: <https://www.strawberryhotels.com/packages/fjord-cruise-mostrauen>

Таким чином, туристично-ресурсний потенціал Норвегії для медичних турів є винятковим завдяки гармонійному поєднанню унікальної природи, високих медичних стандартів і сучасної велнес-інфраструктури. Фьорди та чисте повітря забезпечують природну реабілітацію, приватні клініки — швидку та якісну допомогу, а культурні та активні елементи — емоційне відновлення. У рамках кваліфікаційної роботи цей потенціал стає основою для створення пілотного туру «Здоров'я у фьордах», де пацієнт отримує не просто медичну послугу, а комплексне перетворення життя в скандинавському стилі. Подальший розвиток теми в роботі присвячено практичній реалізації такого продукту з урахуванням усіх наявних ресурсів [20].

Висновки до розділу 1

Норвегія, незважаючи на відносно скромні обсяги ринку медичного туризму, демонструє значний потенціал у преміум-сегменті завдяки високому рівню якості медичних послуг, сучасній інфраструктурі та мінімальним ризикам госпітальних інфекцій. Провідні університетські клініки (Oslo Universitetssykehus, St. Olavs Hospital, Haukeland Universitetssykehus) забезпечують передові технології та наукову базу, тоді як приватні центри, зокрема Scanhealth Scandinavia, пропонують іноземним пацієнтам швидкий доступ до діагностики та планових втручань без черг за конкурентними цінами.

Особливо цінним для формування конкурентоспроможного медичного туру є органічне поєднання високотехнологічної медицини з потужним природним потенціалом країни. Концепція «блакитного здоров'я» (blue health), підкріплена науковими даними, дозволяє інтегрувати лікування у фьордах, лісах та прибережних зонах, що суттєво підвищує ефективність

реабілітації та загальне задоволення пацієнтів.

Таким чином, сильні сторони норвезької системи охорони здоров'я у поєднанні з унікальними природними атракціями створюють перспективну основу для розробки комплексних медичних турів преміум-класу, орієнтованих на пацієнтів, які цінують якість, безпеку та holістичний підхід до відновлення здоров'я.

РОЗДІЛ 2

Аналіз туристичної та медичної інфраструктури норвегії

2.1 Провідні медичні центри та клініки Норвегії

Норвегія сьогодні формує свій образ у сфері охорони здоров'я як країна преміум-якості, інновацій і безпеки. Скандинавська модель медицини, що поєднує універсальний доступ, високі стандарти та мінімальні ризики інфекцій (найнижчий показник MRSA в Європі — лише 0,6 %), робить її привабливою для медичного туризму. Норвегія не є масовим гравцем на ринку медичного туризму, як Таїланд чи Туреччина, проте її сильні сторони — сучасне обладнання, англomовний персонал, відсутність черг у приватному секторі та органічне поєднання лікування з природним відновленням у фіордах — створюють нішу для преміум-сегменту: швидка діагностика, ортопедія, кардіологія, офтальмологія та реабілітація [21].

Система охорони здоров'я Норвегії базується на чотирьох регіональних health authorities (Helse Sør-Øst, Helse Vest, Helse Midt-Norge, Helse Nord), які керують університетськими клініками. Ці установи займають високі позиції в міжнародних рейтингах. За даними Newsweek World's Best Hospitals 2025–2026, лідерами є Oslo Universitetssykehus, St. Olavs Hospital у Тронгеймі та Haukeland Universitetssykehus у Бергені. Для іноземних пацієнтів особливе значення мають приватні та напівприватні центри, які пропонують послуги без черг, з фокусом на діагностику та планові втручання. Клініки працюють за суворими національними стандартами Directorate of Health і часто мають ISO-сертифікацію.

Варто зазначити, що норвезька система охорони здоров'я фінансується переважно за рахунок державних податків і будується на принципі рівного доступу для всіх громадян. Проте саме ця особливість — висока

завантаженість державного сектору — створює природну нішу для приватних клінік, орієнтованих на іноземних пацієнтів. Середній час очікування планової операції в державній системі Норвегії становить від 3 до 6 місяців залежно від регіону та спеціалізації, тоді як у приватному секторі той самий обсяг допомоги може бути наданий протягом 1–2 тижнів. Це є одним із ключових аргументів на користь медичного туризму саме до приватних норвезьких центрів для пацієнтів із Великої Британії, Ірландії, країн Балтії та Східної Європи, де черги в системі охорони здоров'я є проблемою. Крім того, Норвегія активно розвиває цифрову медичну інфраструктуру: електронні медичні записи охоплюють понад 98 % населення, а телемедичні консультації стали стандартом після 2020 року, що спрощує дистанційну підготовку іноземних пацієнтів до візиту ще до їхнього приїзду в країну [22].

Таблиця 2.1

Топ-5 провідних університетських лікарень Норвегії за рейтингом
Newsweek World's Best Hospitals 2025

Місце	Назва лікарні	Місто	Рейтинг овий бал (%)	Ключові спеціалізації	Кіль- кість ліжо- к (при- близ- но)
1	St. Olavs Hospital	Тронгейм	91,80	Онкологія, кардіологія, нейрохірургія, реабілітація	950+
2	Oslo Universitetssykeh us (Rikshospitalet)	Осло	91,63	Онкологія, трансплантологія, кардіологія, травматологія, нейро	1870 +
3	Haukeland Universitetssykeh us	Берген	88,48	Кардіоторакальна хірургія, неврологія, травма, ревматологія	1100 +
4	Universitetssykeh uset Nord-Norge	Тромсе	87,47	Арктична медицина, онкологія, педіатрія	—

Джерело: узагальнено автором на основі [21 - 30]

Осло Universitetssykehus (OUS) — найбільша університетська лікарня Скандинавії, об'єднана в 2009 році з Rikshospitalet, Ullevål та Aker. Тут проводять понад половину норвезьких медичних досліджень. Спеціалізації включають складні онкологічні операції, трансплантацію органів, нейрохірургію та кардіологію. Для медичних туристів OUS цікавий як центр високотехнологічної діагностики та другого думки, хоча основний потік іноземних пацієнтів йде через приватні канали. Лікарня активно співпрацює з міжнародними партнерами (угоди 2025 року) [23].

Окремої уваги заслуговує міжнародна орієнтація Oslo Universitetssykehus. Лікарня розташована в столиці з розвиненою транспортною інфраструктурою — міжнародний аеропорт Гардермуен забезпечує прямі рейси з більшості великих міст Європи, а час у дорозі від аеропорту до центру Осло становить близько 20 хвилин залізницею. Це робить логістику медичного туру зручною навіть для пацієнтів зі зниженою мобільністю.

Таблиця 2.2

Спеціалізації провідних університетських лікарень Норвегії

Лікарня	Онкологія	Кардіологія	Ортопедія / Травматологія	Неврологія / Нейрохірургія	Трансплантологія	Реабілітація
Oslo Universitetssykehus	Висока	Висока	Висока	Висока	Національний центр	Середня
St. Olavs Hospital	Висока	Висока	Середня	Висока	Середня	Висока
Haukeland Universitetssykehus	Висока	Висока	Середня	Висока	Середня	Середня
Stavanger Universitetssjukehus	Середня	Середня	Висока	Середня	Низька	Середня

Джерело: узагальнено автором на основі [21 - 30]

Клінічний персонал OUS, як правило, вільно спілкується англійською, а деякі відділення мають досвід роботи з пацієнтами з арабськомовних країн

Перської затоки та Близького Сходу, що відкриває можливості для розширення цільової аудиторії медичного туру. Важливим аспектом є також наявність при лікарні координаторів для іноземних пацієнтів, які допомагають з організацією прийому, перекладом документів та взаємодією зі страховими компаніями [24].

St. Olavs Hospital у Тронгеймі — технологічний лідер Центральної Норвегії. Лікарня відома інтеграцією цифрових рішень, телемедициною та реабілітаційними програмами. Тут розвинені кардіохірургія, онкологія та нейронауки. Для медичного туру в Норвегію ця установа може стати партнером для комплексної реабілітації після операцій, поєднаної з прогулянками в навколишніх лісах і фіордах [25].

Haukeland Universitetssykehus у Бергені — ключовий центр Західної Норвегії. Лікарня є національним центром опіків, репродуктивної медицини та травматології. Розташування біля фіордів робить її ідеальною для пацієнтів, які бажають поєднати лікування з велнес-відпочинком. Берген як туристичний хаб (ворота до фіордів) посилює привабливість для медичних туристів.

Приватний сектор Норвегії, хоча й менший за обсягом (менше 10 % загального ринку), відіграє вирішальну роль для іноземних пацієнтів завдяки відсутності черг і гнучкості. Найпомітнішим гравцем для медичного туризму є Scanhealth Scandinavia у Хаугесунді (західне узбережжя). Це партнерство трьох установ: Privatsykehuset Haugesund (приватна лікарня), Haugesund Røntgen Institutt (радіологічний центр) та Klinikk Hausken (центр репродуктивної медицини). Scanhealth пропонує широкий спектр послуг: ортопедію, урологію, офтальмологію, радіологію (МРТ від 240 €), IVF, косметичну хірургію та дерматологію. Переваги — сучасне обладнання, англійська мова, ISO-сертифікація, відсутність черг і ціни на 40–50 % нижчі, ніж у приватних клініках Великої Британії. Норвегія має найнижчий рівень госпітальних інфекцій у Європі, що робить Scanhealth безпечним вибором для планових втручань [26].

Таблиця 2.3

Послуги та особливості Scanhealth Scandinavia

Спеціалізація	Основні послуги	Переваги для медичних туристів	Приблизна вартість (орієнтовно)
Радіологія / Діагностика	МРТ, КТ, УЗД, рентген, мамографія	Швидкий доступ, англійський звіт	МРТ від 240 €
Ортопедія	Артроскопія, протезування суглобів	Сучасне обладнання, мінімальна інвазивність	Конкурентні порівняно з ЄС
Офтальмологія	Катаракта, лазерна корекція	Висока точність, досвідчені хірурги	—
Репродуктивна медицина (IVF)	ЕКЗ, діагностика безпліддя	Klinikk Hausken — один з лідерів у регіоні	Нижчі, ніж у багатьох країнах
Косметична хірургія / Дерматологія	Естетичні операції, лікування шкіри	Конфіденційність, поєднання з велнес	—

Джерело: узагальнено автором на основі [21 - 30]

Інші приватні клініки, які можуть бути цікавими для медичного туру:

- Aleris Hospital (Осло та інші міста) — загальна хірургія, ортопедія, гінекологія, діагностика.
- Volvat Majorstuen (Осло) — багатoproфільна приватна клініка з акцентом на елективну хірургію.
- Lovisenberg Diakonale Sykehus (Осло) — спеціалізується на ортопедії, ревматології та реабілітації.
- Norlandia Hospital (Ставангер) — кардіологія, неврологія, загальна хірургія.
- Приватні центри в Осло (наприклад, у Gardermoen) — сучасні, з багатoproфільним стаціонаром і контрактами з міжнародними страховими компаніями [27].

Загалом приватний медичний сектор Норвегії демонструє стабільне зростання: за даними Норвезької асоціації приватних лікарень, обсяг послуг,

наданих іноземним пацієнтам у приватних клініках країни, щорічно збільшується на 8–12 % починаючи з 2022 року. Цьому сприяє кілька факторів: зростаюча репутація Норвегії як країни з виключно низьким рівнем госпітальних інфекцій, активна цифрова присутність клінік у міжнародному просторі, а також спрощена процедура отримання медичної візи для громадян країн, що не входять до Шенгенської зони. Важливим є й психологічний аспект: Норвегія асоціюється у свідомості міжнародного пацієнта з надійністю, чистотою та високим рівнем життя, що знижує бар'єр недовіри до медичної системи, характерний для вибору менш знайомих destinations. Для туристичного оператора, який розробляє медичний тур, це означає суттєво менші витрати на переконання потенційних клієнтів порівняно з просуванням, наприклад, медичного туризму до країн Азії або Латинської Америки [28].

Таблиця 2.4

Порівняння державних університетських і приватних клінік Норвегії
для медичного туризму

Критерій	Університетські лікарні (OUS, Haukeland тощо)	Приватні клініки (Scanhealth, Aleris тощо)
Доступність для іноземців	Обмежена (через державну систему)	Висока, без черг
Терміни очікування	Можуть бути довшими для планових послуг	Відсутні або мінімальні
Ціни для іноземних пацієнтів	Вищі, але преміум-якість	Конкурентні (на 40–60 % нижчі за UK)
Міжнародна акредитація	Національні стандарти, немає JCI	ISO, національна сертифікація
Поєднання з туризмом	Можливе через розташування	Ідеальне (Хаугесунд біля фьордів)
Основні спеціалізації	Складні операції, дослідження, онкологія	Діагностика, ортопедія, IVF, косметологія

Джерело: узагальнено автором на основі [21 - 30]

Сучасні тенденції 2025–2026 років показують зростання інтересу до Норвегії як дестинації для діагностичних check-up і реабілітаційних програм [29].

Слід також звернути увагу на формування в Норвегії концепції так званого «блакитного здоров'я» (blue health) — науково підтвердженого терапевтичного ефекту від перебування поблизу водних просторів: фіордів, озер, морського узбережжя. Дослідження Університету Бергена та Університету Осло свідчать, що пацієнти, які проходять реабілітацію поруч із природними водоймами, демонструють на 20–30 % кращі показники відновлення психоемоційного стану порівняно з тими, хто перебуває в суто міському середовищі. Цей науковий факт стає потужним маркетинговим аргументом для просування норвезького медичного туру: поєднання клінічно обґрунтованого лікування та терапевтичного ефекту природи перетворює тур не на вимушений захід, а на усвідомлений вибір відповідального ставлення до власного здоров'я. Туристичний оператор, що будує свій продукт навколо цієї концепції, отримує унікальне позиціонування, яке важко відтворити конкурентам із інших медичних дестинацій.

Таблиця 2.5

Рекомендовані партнерства для розробки медичного туру в Норвегії

Тип туру	Рекомендовані центри	Регіон	Доповнення туристичним продуктом
Діагностичний check-up	Scanhealth Scandinavia, Aleris	Хаугесунд / Осло	Фьорди, спа, хайкінг
Ортопедія та реабілітація	St. Olavs, Scanhealth	Тронгейм / Захід	Фізична активність на природі
Кардіологія	Oslo Universitetssykehus, Haukeland	Осло / Берген	Кліматотерапія, велнес у фьордах
Репродуктивна медицина	Klinikk Hausken (Scanhealth)	Хаугесунд	Відпочинок на узбережжі
Комплексний преміум-тур	Комбінація університетських + приватних	Західна Норвегія	«Здоров'я у фьордах» — діагностика + велнес

Джерело: узагальнено автором на основі [21 - 30]

Таким чином, провідні медичні центри Норвегії пропонують високий

рівень якості, який ідеально доповнюється унікальним природним потенціалом країни. Університетські лікарні забезпечують складні втручання та наукову базу, а приватні центри на кшталт Scanhealth Scandinavia — швидкість, доступність і фокус на іноземних пацієнтах [30].

2.2. Туристичні атракції та природна складова Норвегії як елемент комплексного медичного туру

Природна складова Норвегії є не просто фоном для медичного туру, а його невід’ємною терапевтичною частиною, що значно підвищує загальну ефективність відновлення пацієнтів. Фіорди, гори, ліси та арктичне узбережжя створюють унікальне середовище для «блакитного» та «зеленого» здоров’я, де чисте повітря, мінімальне забруднення, негативні іони від водоспадів і спокійні ландшафти сприяють зниженню рівня стресу, покращенню сну та прискоренню фізіологічного відновлення після втручань. У 2025–2026 роках ця синергія медицини та природи стає одним із головних конкурентних переваг норвезького медичного туризму, особливо в преміум-сегменті для пацієнтів із хронічними захворюваннями опорно-рухового апарату, серцево-судинної системи, респіраторними проблемами чи потребуючих психоемоційної реабілітації [36].

Фіорди Норвегії — це серце природної атракції країни та ключовий елемент комплексного туру. Nærøysfjord і Geirangerfjord внесені до списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО завдяки своїй винятковій красі: стрімкі скелі висотою до 1400 метрів, що піднімаються прямо з кришталево чистої води, каскади водоспадів, зелені схили з лісами та традиційні норвезькі поселення. Для пацієнтів після ортопедичних операцій або кардіологічних процедур прогулянки вздовж фіордів (на човнах, електрокатамаранах чи легких

пішохідних маршрутах) забезпечують м'яке аеробне навантаження, збагачення киснем і візуальну релаксацію. Круїзи по фіордах з Бергена чи Хаугесунда дозволяють пацієнтам з обмеженою мобільністю насолоджуватися видами без значних фізичних зусиль, при цьому отримуючи терапевтичний ефект від «блакитного здоров'я». Дослідження підтверджують, що регулярне споглядання водних просторів знижує рівень кортизолу на 15–25 %, що особливо корисно після хірургічних втручань.

Берген, розташований у серці західних фіордів, є ідеальною базою для медичного туру. Місто поєднує доступ до Haukeland Universitetssykehus з туристичними можливостями: підйом на гору Fløyen фунікулером (Fløibanen) пропонує панорамні види на місто та фіорди, легкі прогулянки лісовими стежками та свіже гірське повітря. Для пацієнтів після реабілітації рекомендуються короткі хайкінги до водоспадів або спокійні прогулянки по Bryggen — старовинній набережній з кольоровими дерев'яними будинками (ЮНЕСКО). Берген часто називають «воротами до фіордів», і саме тут можна органічно інтегрувати медичні процедури в Scanhealth чи Haukeland з одноденними круїзами по Hardangerfjord або Sognefjord — найдовшому і найглибшому фьорду Норвегії [37].



Рис.2.1 - Панорамний вид на на Bergen з Fløyen

Джерело: узагальнено автором на основі [21 - 30]

Хаугесунд, де розташований Scanhealth Scandinavia, також має особливу привабливість для медичних туристів завдяки близькості до фіордів і морського узбережжя. Регіон пропонує спокійні пляжі, легкі пішохідні маршрути вздовж берегової лінії та можливість спостереження за морською фауною. Після діагностики чи ортопедичних процедур пацієнти можуть відновлюватися під час морських прогулянок або спа-процедур з використанням місцевих морських ресурсів. Чисте атлантичне повітря та низький рівень алергенів роблять цей регіон привабливим для пацієнтів з респіраторними захворюваннями.

Тронгейм і регіон навколо St. Olavs Hospital доповнюють тур природними елементами Центральної Норвегії: густі ліси, озера та м'який клімат сприяють «зеленому здоров'ю». Прогулянки в Вумарка — природному заповіднику поблизу міста — ідеально підходять для легкої фізичної реабілітації. Тут пацієнти можуть поєднувати прогулянки з лісовими стежками, дихальними практиками та спостереженням за дикою природою, що посилює психологічне відновлення.

Осло, як стартова точка багатьох турів, пропонує комбінацію міської медицини з природними атракціями. Oslofjord з його островами та спокійними водами дозволяє проводити легкі човнові прогулянки або велнес-сесії. Національний парк Nordmarka неподалік столиці — це тисячі гектарів лісів, озер і стежок для хайкінгу різної складності. Для пацієнтів після кардіологічних процедур рекомендуються спокійні маршрути вздовж озер, а для ортопедичної реабілітації — поступове збільшення навантаження на рівнинних стежках [38].

Арктична частина Норвегії (Тромсе, Лофотенські острови) додає елементи «холодового здоров'я» та спостереження за Північним сяйвом. Хоча для пацієнтів з певними протипоказаннями (серцево-судинні захворювання) зимові тури потребують індивідуального підходу, літні та осінні візити дозволяють поєднувати реабілітацію з м'яким трекінгом, спостереженням за китами та купанням у холодних водах (cold therapy), що має доведений ефект для імунітету та ментального здоров'я. Лофотенські острови з їх драматичними горами, що піднімаються прямо з моря, пляжами з білим піском і традиційними

рибальськими хатинами (rorbu) створюють атмосферу повного відриву від повсякденності, що посилює психологічне відновлення.

Хайкінг і фізична активність на природі є ключовими компонентами реабілітаційної частини туру. Популярні маршрути, адаптовані для медичних туристів:

- Preikestolen (Pulpit Rock) над Lysefjord — для пацієнтів з доброю підготовкою, з видом, що надихає.
- Trolltunga — більш складний, але з можливістю коротших альтернативних стежок.
- Легкі маршрути в регіоні Geirangerfjord або Flåm з використанням залізниці Flåmsbana для зменшення навантаження.



Рис.2.2 - легкий пішохідний маршрут вздовж фіорду

Джерело: <https://www.nasjonalparkriket.no/en/national-parks/jotunheimen-national-park>

Для пацієнтів з обмеженою мобільністю пропонуються екскурсії на електрокатамаранах, поїздах чи автобусах з панорамними вікнами, а також велнес-програми в спа-готелях біля фіордів (сауна, йога на свіжому повітрі, масажі з використанням місцевих трав і олій) [39].

Клімат Норвегії також сприяє відновленню: помірний морський клімат на заході з чистим повітрям, низьким рівнем пилу та високим вмістом негативних іонів біля водоспадів; арктичне повітря на півночі з високою чистотою. Відсутність промислового забруднення та низька щільність населення роблять Норвегію однією з найчистіших країн Європи, що особливо важливо для пацієнтів після онкологічних процедур або з ослабленим імунітетом.

Інтеграція туристичних атракцій у медичний тур відбувається за принципом поступовості: перші 3–7 днів — медичні процедури в клініці (діагностика в Scanhealth, операція в Aleris чи реабілітація в St. Olavs), наступні 7–14 днів — легке відновлення на природі з поступовим збільшенням активності. Приклад програми «Здоров'я у фьордах»:

- День 1–4: прибуття до Осло/Бергена, check-up або ортопедична процедура.
- День 5–8: переїзд до Хаугесунда або Бергена, легкі прогулянки фьордами, спа.
- День 9–12: круїз по Nærøyfjord або Geirangerfjord з елементами mindfulness.
- День 13–14: фінальна консультація та від'їзд.

Такий підхід не тільки підвищує задоволеність пацієнтів, але й демонструє клінічно вимірювані результати: покращення показників психоемоційного стану, зниження потреби в знеболювальних препаратах і швидше повернення до активного життя. У 2025–2026 роках попит на такі комплексні тури зростає серед пацієнтів 45–65 років із середнім і високим доходом, які шукають не просто лікування, а холістичний досвід відновлення.

Для розробки турпродукту рекомендується співпраця з локальними туроператорами (Visit Norway, регіональні партнери в Бергені та Хаугесунді), які забезпечують адаптовані екскурсії з урахуванням медичних рекомендацій. Таким чином, Норвегія пропонує не просто медичні послуги, а трансформаційний досвід «здоров'я в гармонії з природою», що робить її

перспективною дестинацією для преміум-медичного туризму [40].

2.3 Аналіз цільової аудиторії та попиту на медичні тури до Норвегії

Скандинавська модель охорони здоров'я, що ґрунтується на принципах універсального доступу, високої якості та мінімальних ризиків, робить країну особливо привабливою для пацієнтів, які шукають не лише ефективне лікування, а й безпечне, комфортне середовище без типових для багатьох дестинацій ризиків [41].

Норвегія орієнтується на нішу преміум-сегменту. Для іноземних пацієнтів найбільший інтерес представляють приватні та напівприватні центри, які пропонують послуги без черг, з англомовним персоналом і гнучким графіком. Отже, цільова аудиторія норвезьких медичних турів — це переважно преміум- і upper-middle сегмент пацієнтів, які цінують якість, безпеку та комплексне відновлення.

Основні групи це:

1. Пацієнти з країн Західної та Північної Європи з довгими чергами (Велика Британія, Ірландія, Швеція, Данія). Вони стикаються з очікуванням 4–12 місяців на планові операції (ортопедія, катаракта, кардіологія). Для них Норвегія приваблива швидкістю, якістю та близькістю (прямі рейси 2–4 години).
2. Пацієнти з країн Балтії та Східної Європи (Литва, Латвія, Естонія, Польща, Україна). Шукають доступну преміум-медицину з нижчим ризиком ускладнень порівняно з популярними азійськими напрямками. Попит на діагностику, IVF та ортопедію.
3. Пацієнти з Близького Сходу та Перської затоки (ОАЕ, Саудівська Аравія, Катар). Цінують конфіденційність, високі стандарти та можливість

поєднати лікування з відпочинком у чистому довкіллі.

4. Executive та high-net-worth individuals (40–65 років) — для executive check-up, превентивної діагностики та реабілітації. Вони готові платити за комфорт, телемедичну підготовку та велнес-програми.

5. Пацієнти, які потребують реабілітації після операцій або з хронічними захворюваннями (суглоби, серцево-судинна система, неврологія). Для них ключовий фактор — «blue health»: науково доведений позитивний вплив перебування біля фьордів на психоемоційний стан (дослідження Університету Бергена та Осло показують на 20–30% кращі показники відновлення) [46].

Демографічний портрет типового медичного туриста до Норвегії (на основі тенденцій 2025–2026):

- Вік: 45–65 років (60%), 35–44 роки (25%), старше 65 (15%).
- Стать: жінки — 55% (IVF, косметологія, діагностика), чоловіки — 45% (ортопедія, кардіологія).
- Доходи: вище середнього (понад 80.000 € на рік на домогосподарство).
- Мотивація: 40% — уникнення черг, 30% — вища якість/безпека, 20% — поєднання лікування з відпочинком, 10% — інша думка/інновації.

Таблиця 2.9

Структура попиту на медичні тури до Норвегії за спеціалізаціями (орієнтовний розподіл, % від загального потоку іноземних пацієнтів, 2024–2025)

Спеціалізація	Частка попиту (%)	Основні країни походження	Середня тривалість туру (днів)	Середня вартість туру (євро, без авіа)
Діагностичний check-up / Превентивна діагностика	35	UK, Ірландія, Близький Схід, Балтія	5	2 500
Ортопедія та реабілітація	25	UK, Ірландія, Східна Європа	10	8 000

Продовження таблиці 2.9

Репродуктивна медицина (IVF)	15	Балтія, Східна Європа, Західна Європа	14	5 000
Кардіологія та кардіохірургія	10	UK, Близький Схід	7	10000
Офтальмологія та косметологія	8	Загальноєвропейські	4	2 000
Інші (онкологія-друга думка, неврологія)	7	Різні	7	6 000

Джерело: узагальнено автором на основі [46 - 49]

Таблиця 2.10

Динаміка зростання попиту на медичні тури до Норвегії,
(2022–2025)

Рік	Кількість іноземних медичних пацієнтів у приватному секторі (оцінка)	Зростання порівняно з попереднім роком (%)	Частка пацієнтів з Європи (%)
2023	~4 200	—	68
2024	4 800	+14,3	71
2025	5 500	+14,6	74
2026 (прогноз)	6 300	+14,5	77

Джерело: узагальнено автором на основі [46 - 49]

Фактори, що формують попит у 2024–2025 роках:

- Зростання черг у національних системах охорони здоров'я Європи (особливо UK та Ірландія).
- Глобальне старіння населення та збільшення хронічних захворювань.
- Підвищена увага до превентивної медицини та відновлення ментального здоров'я.
- Цифровізація: можливість телемедичної підготовки зменшує бар'єри.

- Маркетингова перевага «блакитного здоров'я»: наукові дані про терапевтичний ефект фіордів стають потужним диференціатором [48].

Таблиця 2.11

Порівняння Норвегії з іншими європейськими DESTИНАЦІЯМИ МЕДИЧНОГО туризму (2024–2025)

Критерій	Норвегія	Німеччина	Польща/Балт ія	Туреччина
Рівень безпеки (інфекції)	Найвищий	Високий	Середній	Середній
Ціни (відносно UK)	На 40–60% нижче	На 30–50% нижче	На 60–80% нижче	На 70–85% нижче
Поєднання з туризмом	Відмінне (фіорди, природа)	Добре (культура)	Середнє	Високе (море)
Час очікування в приватному секторі	1–14 днів	7–21 день	3–10 днів	1–7 днів
Мова персоналу	Англійська (високий рівень)	Англійська/німецька	Англійська	Англійська/турецька
Цільовий сегмент	Преміум, executive	Середній+	Середній	Масовий

Джерело: узагальнено автором на основі [46 - 49]

Таким чином, попит на медичні тури до Норвегії формується навколо потреби в якісній, швидкій і безпечній допомозі в поєднанні з відновленням у природному середовищі. Цільова аудиторія — забезпечені пацієнти з Європи та Близького Сходу, які готові інвестувати в здоров'я преміум-класу. Для туристичного оператора це відкриває можливості створення унікальних пакетів: «Здоров'я у фіордах» (діагностика + реабілітація + велнес), ортопедичних турів з прогулянками на природі чи IVF-пакетів з відпочинком на узбережжі.

Рекомендовані партнерства для турпродукту:

- Діагностика: Scanhealth Scandinavia / Aleris (Хайгесунд / Осло) + фьорди та хайкінг.
- Ортопедія та реабілітація: St. Olavs / Scanhealth + фізична активність на природі.
- Кардіологія: Oslo Universitetssykehus / Haukeland + кліматотерапія.
- Репродуктивна медицина: Klinik Hausken + відпочинок на узбережжі.

Загальний обсяг ринку медичного туризму до Норвегії поки що невеликий порівняно з глобальними гравцями, проте стабільне зростання на 14% щорічно (2022–2025) та унікальне позиціонування роблять його перспективним для спеціалізованих туроператорів. Подальший розвиток напряму залежить від активного просування переваг норвезької медицини, спрощення логістики та розвитку комбінованих медично-туристичних пакетів[49].

Висновки до розділу 2

Сучасний ринок медичного туризму характеризується високим рівнем конкуренції та швидким розвитком преміум-сегменту, де пацієнти все частіше обирають не лише якість лікування, а й безпеку, комфорт, індивідуальний підхід та можливість поєднання медичних послуг з відновленням у сприятливому природному середовищі.

Результати аналізу свідчать, що більшість існуючих пропозицій медичного туризму до Норвегії мають фрагментарний характер і недостатньо використовують унікальні конкурентні переваги країни — поєднання преміум-медицини з концепцією «блакитного здоров'я». Стандартні програми часто обмежуються лише медичними послугами без глибокої інтеграції туристичної складової, що знижує загальну привабливість продукту для

сучасного вимогливого споживача.

Таким чином, проведений у другому розділі аналіз ринку, медичної інфраструктури Норвегії та цільової аудиторії підтвердив перспективність обраного напрямку та дозволив визначити ключові конкурентні переваги майбутнього турпродукту. Комплексний підхід до розробки медичного туру, що базується на сильних сторонах норвезької медицини та унікальному природному потенціалі країни, забезпечить його високу привабливість, конкурентоспроможність на європейському ринку та відповідність очікуванням сучасних медичних туристів преміум-сегменту. Отримані результати створюють надійну теоретичну та аналітичну основу для подальшої практичної розробки програми туру, цінової політики та стратегії просування в третьому розділі кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 3

Проектне обґрунтування медичного туру до Норвегії

3.1 Розробка програми медичного туру «Скандинавське здоров'я»

Медичний тур «Скандинавське здоров'я» розробляється як комплексний туристичний продукт преміум-сегменту, що поєднує клінічно обґрунтоване лікування в провідних норвезьких медичних центрах із програмою природного відновлення у середовищі норвезьких фіордів. Концепція туру ґрунтується на трьох взаємопов'язаних принципах: медична доцільність (кожен елемент програми має клінічне або реабілітаційне обґрунтування), туристична цінність (природне та культурне середовище Норвегії активно інтегрується в процес відновлення) та логістична зручність (маршрут побудований так, щоб мінімізувати фізичне та психологічне навантаження на пацієнта). Назва «Скандинавське здоров'я» відображає ключове позиціонування продукту: здоров'я у найширшому сенсі — фізичне, психологічне та соціальне — у середовищі, яке саме по собі є частиною терапії.

Цільова аудиторія туру охоплює кілька сегментів. Перший — пацієнти з Великої Британії, Ірландії та країн Балтії, які прагнуть уникнути довгих черг у власних системах охорони здоров'я та отримати планову медичну допомогу швидко і якісно. Другий — жителі країн Східної та Центральної Європи (Україна, Польща, Румунія, Чехія), для яких Норвегія асоціюється з надійністю та безпекою і які готові платити преміум-ціну за гарантований результат. Третій сегмент — пацієнти з країн Близького Сходу та Перської затоки, що мають досвід медичного туризму і шукають нову якісну дестинацію поза традиційним колом (Туреччина, Таїланд, Німеччина). Програма розрахована на індивідуальне або малогрупове (2–4 особи з

супровідниками) відвідування і не передбачає масового формату.

Таблиця 3.1

Базова програма туру «Скандинавське здоров'я»

День	Локація	Медичний / реабілітаційний компонент	Туристичний / культурний компонент	Розміщення
1	Осло	Прибуття, відпочинок, адаптація	Трансфер із аеропорту OSL	Amerikalinjen (5*) / Clarion The Hub (4*)
2	Осло	Підготовча консультація (за потребою)	Музей вікінгів, район Бюгдой, парк Фрогнер	Amerikalinjen (5*) / Clarion The Hub (4*)
3	Хаугесунд	Діагностика в Scanhealth (МРТ, КТ, УЗД, аналізи)	Переліт Осло → Хаугесунд	Scandic Maritim (4*)
4	Хаугесунд	Процедура / Second Opinion (хірургія, терапія, IVF)	Відпочинок, консультація лікаря	Scandic Maritim (4*)
5	Хаугесунд	Реабілітація (спокій, морське повітря)	Морська прогулянка до архіпелагу Røvær	Scandic Maritim (4*)
6	Хаугесунд	Реабілітація (фізіотерапія, плавуча сауна)	Музей Haugalandmuseet, набережна Сміастронда	Scandic Maritim (4*)
7	Берген	Реабілітація (велнес у Solstrand)	Паром Хаугесунд → Берген, район Брюгген, фунікулер Флойбанен	Solstrand Hotel & Bad (5*) / Zander K (4*)
8	Берген	Природна терапія (прогулянки)	Екскурсія до Хардангерфіорда, водоспад Стейнсдальсфоссе н	Solstrand Hotel & Bad (5*) / Zander K (4*)
9	Берген	Велнес (сауна, масаж, басейн)	Музей KODE, озеро Лунгегордсванн	Solstrand Hotel & Bad (5*) / Zander K (4*)
10	Гейрангер*	Природна терапія (спокій, краєвиди)	Маршрут «Норвегія в мініатюрі», паром Гейрангерфіордом	Grande Fjord Hotel (4*)

Продовження таблиці 3.1

11	Флом*	Природна терапія (естетичний досвід)	Залізниця Фломсбана, пивоварня Ægir	Повернення до Бергена/Осло
12	Осло/Берген	Онлайн-консультація (через 2 тижні)	Трансфер до аеропорту, виліт	-

Джерело: узагальнено автором на основі [50 - 63]

Тривалість базової програми — 12 днів / 11 ночей, що є оптимальним для поєднання повноцінного медичного компонента (2–3 дні на обстеження та/або процедуру) з реабілітаційною фазою (5–6 днів) та туристичним компонентом (3–4 дні). Програма має модульну структуру і може бути розширена до 16 або скорочена до 8 днів залежно від медичної необхідності та побажань клієнта. Базовий маршрут проходить через три регіони Норвегії: Осло (столиця, авіаційний хаб), Берген (туристична столиця, ворота до фіордів) та Хаугесунд (основний медичний партнер — Scanhealth Scandinavia), з факультативним розширенням до Флому / Гейрангера .

Основним медичним партнером програми «Скандинавське здоров'я» обрано Scanhealth Scandinavia у Хаугесунді — консорціум трьох установ (Privatsykehuset Haugesund, Haugesund Røntgen Institutt та Klinikk Hausken), що спеціалізується на наданні послуг іноземним пацієнтам без черг. Вибір обумовлений кількома ключовими чинниками.

Таблиця 3.2

Характеристика та обґрунтування вибору медичного партнера

Критерій вибору	Характеристика Scanhealth Scandinavia	Перевага для пацієнта-туриста
Фокус на міжнародному пацієнті	Англомовний персонал, двомовна документація (NO/EN), персональний координатор.	Відсутність мовного бар'єру, чітка комунікація на всіх етапах.

Продовження таблиці 3.2

Логістична інтеграція	Розташування у Хаугесунді, між Бергеном і Ставангером.	Органічне вписування медичного етапу в туристичний маршрут фіордами.
Широкий спектр послуг	Діагностика, ортопедія, офтальмологія, репродуктивна медицина, косметична хірургія.	Можливість адаптації програми під різні медичні запити цільової аудиторії.
Партнерська мережа	Угоди з Haukeland Universitetssykehus (Берген) та Oslo Universitetssykehus.	Доступ до високоспеціалізованої допомоги (онкологія, нейрохірургія) в межах одного туру.

Джерело: узагальнено автором на основі [50 - 63]

По-перше, Scanhealth має чіткий фокус на міжнародних пацієнтах: весь клінічний та адміністративний персонал спілкується англійською, медична документація оформлюється у двомовному форматі (норвезька / англійська), а координатор для іноземних пацієнтів забезпечує супровід від першого контакту до отримання результатів. По-друге, географічне розташування Хаугесунда на заході Норвегії, між Бергеном і Ставангером, дозволяє органічно вписати медичний центр у туристичний маршрут фіордами — після завершення медичного компоненту пацієнт природно переміщається до Бергена і далі вглиб країни. По-третє, спектр послуг Scanhealth охоплює найпопулярніші напрямки медичного туризму: діагностику (МРТ, КТ, УЗД, лабораторні аналізи), ортопедію, офтальмологію, репродуктивну медицину та косметичну хірургію — тобто тур може бути адаптований до потреб різних сегментів цільової аудиторії.

Для клінічно складних випадків (онкологія, кардіохірургія, нейрохірургія) програма передбачає партнерство з Haukeland Universitetssykehus у Бергені та Oslo Universitetssykehus, що забезпечує повний клінічний спектр у межах одного туристичного продукту. Координацію між

медичними установами здійснює туристичний оператор спільно з міжнародним відділом Scanhealth.

Детальна програма туру по днях

ДЕНЬ 1 — Прибуття до Осло

Пацієнт прилітає до міжнародного аеропорту Осло Гардермуен (OSL) — головного авіаційного хабу Норвегії, що приймає прямі рейси з більшості європейських столиць, а також з Дубая, Дохи та інших міжнародних напрямків. Аеропорт розташований за 50 км від центру міста; між аеропортом і центральним вокзалом Осло S (Oslo Sentralstasjon) курсує експрес-поїзд Flytoget із інтервалом 10 хвилин і часом у дорозі 19–22 хвилини. Для пацієнтів зі зниженою мобільністю або після тривалого перельоту оптимальним є приватний трансфер, що замовляється туристичним оператором заздалегідь: автомобіль бізнес-класу з водієм зустрічає пацієнта в зоні прильоту, допомагає з багажем і доставляє безпосередньо до готелю.

Розміщення в Осло: готель Amerikalinjen (5*), який розташований у центрі Осло, за 10 хвилин пішки від Королівського палацу і Національного театру. Будівля є пам'яткою архітектури 1919 року — колишній офіс пароплавної лінії Norwegian America Line, що перевозила емігрантів до США. Реконструкція 2019 року перетворила її на один із найстильніших butik-готелів столиці. Готель пропонує 122 номери, два ресторани (з акцентом на скандинавську кухню з місцевих продуктів), бар у стилі 1920-х років і повноцінний велнес-центр із сауною та масажним кабінетом. Для пацієнтів з обмеженою мобільністю готель повністю адаптований: ліфти, широкі коридори, адаптовані ванні кімнати. Персонал вільно спілкується англійською.

Альтернатива для помірного бюджету: готель Clarion The Hub (4*) — найбільший готель Норвегії (810 номерів), розташований у центрі Осло, з панорамним рестораном на 17 поверсі, спа-центром і басейном. Орієнтований на ділових та медичних туристів, має відпрацьовані процедури прийому іноземних гостей.

Перший день передбачає лише прибуття, реєстрацію, легкий обід або вечерю в готелі та відпочинок після перельоту. Жодних медичних або інтенсивних туристичних активностей не планується — пацієнт адаптується до нового часового поясу та клімату.

Харчування: вечеря в ресторані готелю. Рекомендується замовити норвезький лосось із сезонними овочами — перше знайомство з місцевою кухнею у безпечному та комфортному форматі.

ДЕНЬ 2 — Осло: культурна акліматизація та підготовча консультація.

Другий день присвячений легкій культурній програмі в Осло та, за потреби, дистанційній або очній підготовчій консультації з координатором Scanhealth. Більшість медичних протоколів передбачають певну підготовку до процедур (дієтичні обмеження, скасування деяких медикаментів, здача первинних аналізів), і саме другий день оптимально підходить для виконання цих вимог.

Ранкова програма: район Бюгдой та музейні острови. Після сніданку — трансфер (15 хвилин від центру) до музейного острова Бюгдой. Програма включає відвідування Музею вікінгських кораблів (Vikingskipshuset) — одного з найвидатніших археологічних музеїв Скандинавії, де зберігаються три оригінальні вікінгські дракари IX–X століть. Прогулянка музеєм займає 1–1,5 години і є повністю доступною для маломобільних пацієнтів (усі зали на одному рівні, широкі проходи). Для пацієнтів, яким рекомендований абсолютний спокій, альтернативою є огляд острова Бюгдой пішки вздовж берега Осло-фіорду — тиха, зелена набережна з видом на яхти та воду.



Рис. 3.1 - Вікінгський корабель у Музеї Осло

Джерело: https://gazeta.ua/articles/history/_1222-roki-tomu-vikingi-spustoshili-britaniyu/630449

Обід: ресторан Lofoten Fiskerestaurant на набережній Ак'єр-Брюгге — один із найкращих рибних ресторанів Осло з видом на фіорд. Меню засноване виключно на норвезьких морепродуктах: краб, тріска, лосось, морський окунь. Для пацієнтів із дієтичними обмеженнями ресторан пропонує меню за попереднім запитом.

Друга половина дня: пішохідна прогулянка центром Осло.

Маршрут: Королівський палац → парк Фрогнер (скульптури Густава Вігеланда — найбільший у світі скульптурний парк одного автора з 212 бронзовими та гранітними скульптурами) → вулиця Карл Йоганс гате → Національний театр. Загальна відстань — 3–4 км, темп помірний, з зупинками кожні 20–30 хвилин. Для пацієнтів, яким протипоказані пішохідні навантаження, маршрут виконується на електросамокаті з асистентом або у приватному автомобілі з зупинками для огляду .

Вечеря: ресторан Мааето (якщо бюджет дозволяє — єдиний тризірковий мішленівський ресторан Норвегії, потребує бронювання за 2–3 місяці) або більш доступна альтернатива — Virra Food Hall на набережній, де в одному просторі представлено 10–12 норвезьких вуличних ресторанів.

ДНІ 3–4 — Переїзд до Хаугесунда: медичний компонент.

Оптимальний спосіб — внутрішній авіарейс компанією Norwegian або SAS (авіарейси Осло Гардермуен → Хаугесунд Карупсвог, тривалість 55–60 хвилин, кілька рейсів на день). Аеропорт Хаугесунд — Карупсвог розташований за 12 км від центру міста; трансфер до готелю організовується туристичним оператором заздалегідь. Альтернативний маршрут для пацієнтів, які уникають авіаперельотів або хочуть насолодитися пейзажами: потяг Осло → Берген (5 годин, одна з найкрасивіших залізничних доріг Європи), далі паром Берген → Хаугесунд (компанія Fjord1, 2,5–3 години, маршрут уздовж островів і фіордів).

Розміщення в Хаугесунді: готель Scandic Maritim (4*). Готель є найбільшим і найбільш орієнтованим на ділових та медичних гостей. Розташований безпосередньо на набережній гавані (5 хвилин від центру міста і 10 хвилин трансфером від Privatsykehuset Haugesund), готель пропонує 217 комфортабельних номерів із видом на море або місто, ресторан з норвезькою кухнею, спортивний зал і зону релаксації. Персонал готелю має досвід роботи з медичними туристами і розуміє специфіку потреб пацієнтів: ранні сніданки, спеціальні дієтичні меню, можливість тривалого проживання. Мережа Scandic є найбільшою готельною мережею Скандинавії з послідовно високим стандартом обслуговування.

Альтернатива: готель Clarion Collection Hotel Maritim — менший і більш камерний, розташований також на набережній, з домашньою атмосферою і включеним вечірнім буфетом.

День 3 — Перший медичний день: діагностика.

Основним провайдером діагностичних послуг у рамках програми є Haugesund Røntgen Institutt (радіологічний центр Scanhealth). Залежно від

медичної програми клієнта, цей день може включати: МРТ-дослідження (тривалість 30–90 хвилин залежно від зони), КТ, УЗД, рентгенографію, мамографію або комплексну лабораторну діагностику (загальний і біохімічний аналіз крові, гормональний профіль, онкомаркери, коагулограма). Усі дослідження виконуються на сучасному обладнанні провідних виробників (Siemens, Philips) і не потребують направлення від норвезького лікаря — достатньо медичної документації від лікаря в країні проживання.

Після діагностики — консультація з профільним спеціалістом Scanhealth: лікар-спеціаліст аналізує результати досліджень і надає клінічний висновок англійською мовою з рекомендаціями. Для пацієнтів, що прибули за програмою «другого погляду» (second opinion), саме ця консультація є ключовим елементом туру. Тривалість консультації — 45–60 хвилин; результати досліджень передаються пацієнту в цифровому форматі (CD/DVD + онлайн-доступ) протягом 24–48 годин.

День 4 — Другий медичний день: процедура або розширена діагностика.

Залежно від типу медичної програми, другий медичний день може включати: планову хірургічну процедуру в Privatsykehuset Haugesund (артроскопія, лазерна корекція зору, видалення катаракти, косметична операція), розширену консультацію з ортопедом або офтальмологом, сеанс фізіотерапії або ін'єкційної терапії суглобів. Усі процедури виконуються під місцевою або загальною анестезією (залежно від обсягу втручання); умови стаціонару розраховані на 1–2 доби, після чого пацієнт повертається до готелю. Медична сестра-куратор залишається на зв'язку 24/7 протягом усього медичного компоненту туру.

Для пацієнтів за програмою репродуктивної медицини — первинна консультація та діагностика в Klinik Hausken: оцінка фертильності, гормональні тести, УЗД яєчників, консультація ембріолога. Протокол IVF, як правило, займає 2–3 тижні і виходить за рамки стандартної 12-денної програми — для таких пацієнтів розробляється індивідуальний розширений маршрут.

Хаугесунд — невелике портове місто (близько 37 000 жителів), і його

ресторанна пропозиція не така широка, як в Осло чи Бергені, проте тут є кілька справді гідних закладів. Ресторан *Lothes Mat og Vinhus* — найстаріший і найвідоміший ресторан міста (заснований у 1983 р.), розташований у реставрованих складських приміщеннях XIX ст. на набережній; спеціалізується на норвезьких морепродуктах і сезонній кухні. *Fisketorget* — ресторан просто на рибному ринку, де щодня подають найсвіжішу рибу. Для пацієнтів з особливими дієтичними потребами (безглютенове, вегетаріанське, дієтичне харчування після процедур) ресторани Хаугесунда готові надати відповідні меню за попереднім запитом від координатора туру.

Дні 5–6 — Хаугесунд: реабілітація та перші туристичні активності.

Після завершення медичного компоненту настає реабілітаційна фаза, яка в умовах Хаугесунда і його околиць є органічним продовженням терапії.

День 5 — Острів Розвар (*Røvær*) і морська прогулянка

Архіпелаг *Røvær*, розташований за 40 хвилин на поромі від Хаугесунда, є одним із найкращих місць для тихого морського відновлення на всьому узбережжі Норвегії. Острови практично незаселені (менше 30 постійних жителів), покриті пасовищами та скельними виходами; прибережні маршрути придатні для повільних прогулянок навіть для пацієнтів у ранній реабілітаційній фазі. Шум хвиль, морське повітря та відсутність автомобільного руху забезпечують ідеальне середовище для психологічного відновлення. Для пацієнтів після очних або ортопедичних процедур, яким протипоказані фізичні навантаження, достатньо просто сидіти на лавці біля берега і дивитися на море — сам по собі цей досвід має задокументований терапевтичний ефект.



Рис. 3.2 - Архіпелаг біля Хаугесунда

Джерело: <https://windows10spotlight.com/images/32084>

День 6 — Місто Хаугесунд і культурна програма.

Хаугесунд має цікаву культурну та архітектурну спадщину, пов'язану з норвезьким рибальством і мореплавством. Програма дня включає: відвідування Naugalandmuseet — регіонального музею з колекцією про вікінгів і середньовічну Норвегію; прогулянку набережною гавані Сміастронда (Smedasundet) — центральна вулиця міста проходить уздовж каналу, де стоять рибальські шхуни і туристичні катери; огляд пам'ятника Харальду Прекрасноволосому — першому королю Норвегії, що об'єднав країну у 872 р. н. е. саме біля Хаугесунда (меморіальні стели Харальдсхауген).

Ввечері — плавуча сауна в гавані Хаугесунда: норвезька традиція банного відпочинку у поєднанні з купанням у морі (температура води влітку +16–18 °C) є одним із найефективніших засобів активізації кровообігу та зниження запального фону — ефект, особливо цінний для ортопедичних пацієнтів у реабілітаційній фазі.

ДНІ 7–9 — Маршрут фіордами: Берген і Хардангерфіорд.

Переїзд Хаугесунд → Берген.

Трансфер здійснюється паромом компанії Fjord1 (маршрут Хаугесунд → Берген, тривалість 2,5–3 години, кілька рейсів на день). Паромний маршрут проходить між островами і повз фіорди; відкрита палуба парому дає змогу спостерігати краєвиди і дихати морським повітрям. Для пацієнтів після процедур рекомендується зайняти місце в салоні з великими вікнами — зручні крісла, тепло і можливість відпочинку під час переїзду. Паром повністю доступний для маломобільних пасажирів.

Розміщення в Бергені: готель Solstrand Hotel & Bad (5*)

Готель Solstrand, розташований за 25 км від центру Бергена на березі Осфіорду, є одним із найкращих велнес-курортів Норвегії. Побудований у 1896 році, готель у стилі норвезького дракона (dragon style) зберігає оригінальну архітектуру і водночас пропонує сучасну велнес-інфраструктуру: закритий басейн, сауни, купальні, масажні кабінети, фізіотерапевтичний центр. Розташування безпосередньо на березі фіорду дає унікальну можливість прокидатися з видом на воду. Для реабілітаційної фази туру це ідеальне середовище: спокій, природа, водні процедури і висококласне харчування (ресторан готелю — один із найкращих у регіоні). Трансфер до центру Бергена займає 30 хвилин на таксі або 40 хвилин на автобусі.

Альтернатива в центрі міста: готель Zander K (4*) — дизайнерський бутик-готель у центрі Бергена, за 5 хвилин пішки від Брюгена, з власним рестораном і відмінним обслуговуванням.

День 7 — Берген: Брюгген, Флоєн, рибний ринок.

Берген є найбільш туристично насиченим містом програми. Основні атракції: район Брюгген (середньовічні дерев'яні будівлі Ганзейського торгового союзу XIV–XVI ст., об'єкт ЮНЕСКО), рибний ринок Торгет (відкритий щодня з 7 до 23, пропонує свіжу рибу, морепродукти та місцеву кулінарію), підйом на гору Флоєн канатною дорогою Флойбанен (висота 320 м, час підйому 8 хвилин, панорамний вид на Берген і сім гір). Для пацієнтів з

ортопедичними обмеженнями — канатна дорога є ідеальним варіантом (жодних фізичних зусиль), вершина обладнана рівними доріжками та оглядовими майданчиками.



Рис. 3.3 – Набережна Брюгген

Джерело: https://enjourney.ru/strany/norway/regioni/bergen/mesto/naberejnaya_bryuggen_bryggen

Обід: ресторан Enhjørningen (The Unicorn) у Брюгені — один із найстаріших ресторанів Норвегії (з 1304 р.), розташований у будівлі Ганзейського складу; спеціалізація — норвезькі морепродукти і традиційна кухня в автентичному інтер'єрі [63].

День 8 — Хардангерфіорд.

Одноденна екскурсія до Хардангерфіорда — одного з найкрасивіших і найдоступніших фіордів Норвегії, розташованого за 1,5–2 години від Бергена. Маршрут: трансфер мінівеном або орендованим автомобілем (туристичний оператор організовує водія) → прибуття до Нурхейм-сунна → паром через фіорд → містечко Утне → прогулянка вздовж берега → зупинка у Лофтхуса

(кілька виробників традиційного норвезького сидру з хардангерських яблук, можливе дегустаційне відвідування) → водоспад Стейнсдальсфоссен (один із небагатьох норвезьких водоспадів, під який можна зайти ззаду; доступний навіть для пацієнтів із обмеженою мобільністю) → повернення до Бергена.

Харчування в дорозі: обід у готелі Ullensvang в Лофтхусі — легендарний норвезький готель 1846 року, де зупинялися Едвард Гріг і Кнут Гамсун. Ресторан готелю пропонує традиційні норвезькі страви з місцевих продуктів: яловичина вільного випасу, лосось із Хардангерфіорда, яблучний пиріг із місцевих садів.

День 9 — Відпочинок у Бергені: велнес і самостійна програма.

Дев'ятий день свідомо залишається менш насиченим — це буфер для відновлення після активних туристичних днів. Ранок: велнес-процедури в готелі (сауна, масаж, басейн). Після обіду — за бажанням — відвідування Музею мистецтв KODE (найбільше зібрання мистецтва Скандинавії, 4 будівлі у центрі Бергена, колекція від середньовіччя до сучасності) або просто прогулянка парком Lungegårdsvannet — великим міським озером у центрі Бергена з лавками, лебедями і квітниками. Вечеря в ресторані готелю або в одному з ресторанів бергенської набережної.

Дні 10–11 — Гейрангерфіорд і Флом (факультативний модуль).

Для пацієнтів із достатнім рівнем фізичного відновлення дні 10–11 пропонують найбільш видовищну частину програми — маршрут до Гейрангерфіорда та залізниці Фломсбана. Цей модуль є факультативним і замінюється на продовження велнес-відпочинку в Бергені для тих, кому показаний суворіший режим.

Маршрут: Берген → Волда → Гейрангер

Переїзд здійснюється комбінованим маршрутом «Норвегія в мініатюрі» (Norway in a Nutshell) або його розширеною версією: потяг Берген → Волгне, далі автобус і паром у напрямку Гейрангера. Гейрангерфіорд — об'єкт Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО — є еталоном норвезького ландшафту: вертикальні скелі, водоспади «Сім Сестер» і «Наречений», кришталева вода

бірюзового відтінку. Прогулянковий паром по фіорду (1–1,5 год.) є повністю доступним для маломобільних пацієнтів і не потребує жодних фізичних зусиль.

Розміщення в Гейрангері: готель Union Øye або Grande Fjord Hotel.

Grande Fjord Hotel (4*) розташований безпосередньо на березі Гейрангерфіорда з панорамними видами з усіх номерів. Готель побудований з дотриманням норвезьких традицій дерев'яного зодчества, пропонує ресторан із видом на фіорд і тераси для відпочинку на свіжому повітрі. Для пацієнтів із підвищеним рівнем чутливості до зовнішнього середовища номери з видом на фіорд мають задокументований заспокійливий ефект — тиша, рух води і природне освітлення нормалізують циркадні ритми після медичних процедур.

День 11 — Флом і залізниця Фломсбана.

Маршрут Гейрангер → Флом (через Ондалснес або з використанням поромів і автобусів). У Флімі — обов'язкова поїздка залізницею Фломсбана: 20 км гірської залізниці між Флімом і Міурдалем з перепадом висот 863 м, проходженням 20 тунелів і видами на водоспади та ущелини. Поїздка в обидва боки займає 2 години і не потребує жодних фізичних зусиль — пасажери сидять у зручних сидіннях і спостерігають за краєвидами. Після повернення до Флому — обід у ресторані Ægir Bryggeri (місцева пивоварня в стилі вікінгського залу з авторською кухнею) → трансфер до Осло або повернення до Бергена залежно від програми виїзду.



Рис. 3.4 – Залізниця Фломсбана

Джерело: <https://adevarul.ro/stil-de-viata/calatorii/motive-pentru-a-vizita-cea-mai-fericita-tara-din-1814320.html>

ДЕНЬ 12 — Повернення: Осло або Берген → аеропорт.

Останній день програми передбачає комфортне завершення туру без поспіху. Залежно від маршруту — вільоти як з аеропорту Осло Гардермуен (найбільший вибір міжнародних рейсів), так і з аеропорту Бергена Флесланд (прямі рейси до багатьох європейських міст). Туристичний оператор організовує своєчасний приватний трансфер до аеропорту з урахуванням особливих потреб пацієнта (достатній запас часу, допомога з багажем, за потреби — wheelchair assistance). Пацієнт отримує повний пакет медичної документації в цифровому форматі на електронну пошту і може скористатися послугою онлайн-консультації з лікарем Scanhealth через 2–4 тижні після повернення додому — контрольний огляд результатів і корекція рекомендацій.

Таблиця 3.3

Харчова концепція як елемент терапії

Рівень харчування	Формат та місце	Основні продукти та страви	Терапевтична цінність (кому особливо корисно)
Основний (сніданки, вечері)	«Шведський стіл» (smørbord) у готелях	Жирна риба (лосось, оселедець), цільнозерновий хліб, фермерські сири, ягоди.	Усім пацієнтам: протизапальний ефект омега-3, нормалізація травлення, антиоксиданти.
Туристичний (обіди)	Тематичні ресторани (Lofoten, Enhjørningen, Ullensvang)	Свіжі морепродукти, страви з мінімальною термічною обробкою, локальні делікатеси.	Серцево-судинний профіль: зниження "поганого" холестерину, підтримка судин.
Спеціальний (у дні процедур)	Готель / Клініка (за призначенням лікаря)	Легке меню, голодування (за протоколом), відновлювальне харчування після наркозу.	Післяопераційний профіль: легке засвоєння, відновлення енергії, підтримка регенерації тканин.

Джерело: узагальнено автором на основі [50 - 68]

Харчування у програмі «Скандинавське здоров'я» є не просто організаційним питанням, а самостійним терапевтичним і маркетинговим елементом. Скандинавська дієта, що базується на жирній морській рибі, цільнозернових продуктах, ягодах, коренеплодах і мінімальній обробці продуктів, визнана ВООЗ однією з найздоровіших дієтичних моделей у світі. Для пацієнтів із серцево-судинними захворюваннями вживання норвезького лосося (3–4 рази на тиждень) є прямою клінічною рекомендацією; для ортопедичних пацієнтів — протизапальний ефект омега-3 жирних кислот підтримує процес відновлення суглобів; для пацієнтів після онкологічних процедур — антиоксидантна цінність норвезьких ягід (брусниця, морошка, чорниця) є доказово обґрунтованою.

Програма харчування розподіляється на три рівні.

Рівень 1 (основний) — сніданки та вечері в готелі: норвезький формат холодного буфету з широким вибором риби, сирів, хліба на заквасці, свіжих овочів і ягід.

Рівень 2 (туристичний) — обіди в рекомендованих ресторанах маршруту: акцент на свіжу рибу та морепродукти, мінімальна термічна обробка.

Рівень 3 (спеціальний) — харчування у медичний день: легкий сніданок відповідно до протоколу (за потреби — голодування перед процедурою), відновлювальне харчування після процедури відповідно до рекомендацій лікаря Scanhealth.

Уся транспортна логістика програми «Скандинавське здоров'я» організовується туристичним оператором заздалегідь і надається пацієнту у вигляді детального логістичного паспорту туру з усіма підтвердженнями, часом відправлення, контактами водіїв і резервними варіантами. Ключовий принцип — жодного самостійного пошуку транспорту в дорозі: усі переміщення підтверджені, водії або гіді чекають пацієнта у визначеному місці.

Таблиця 3.4

Транспортна логістика за маршрутом туру

Етап маршруту	Вид транспорту	Маршрут / Оператор	Особливості для медичного туриста
Прибуття	Авіа / Авто	Міжнародний рейс → OSL → приватний трансфер до готелю	Зустріч у зоні прильоту, допомога з багажем, авто бізнес-класу
Осло → Хаугесунд	Авіа	Рейс Norwegian/SAS (55-60 хв) до аеропорту Карупсвог	Найшвидший спосіб, мінімізує втому перед медичним етапом
Осло → Хаугесунд	Потяг + Пором	Уу до Бергена (5 год) + Fjord1 до Хаугесунда (2.5-3 год)	Мальовничий маршрут для пацієнтів без обмежень за часом

Продовження таблиці 3.4

Хаугесунд → Берген	Пором	Fjord1 (2.5-3 год)	Спокійна подорож між островами з видом на фіорди. Повна доступність.
Берген → Хардангер	Авто + Пором	Трансфер мінівеном, паром через фіорд (Нурхейм-сунн → Утне)	Комфортне авто з водієм, зупинки для огляду
Берген → Гейрангер	Потяг + Авто + Пором	Комбінований маршрут «Norway in a Nutshell»	Насичений пейзажами маршрут для завершальної фази реабілітації
У межах міста	Авто / Електро-самокат	Приватний трансфер або таксі	Індивідуальний підхід відповідно до фізичного стану пацієнта

Джерело: узагальнено автором на основі [50 - 68]

Таким чином, програма медичного туру «Скандинавське здоров'я» є комплексним, логістично вивіреном і клінічно обґрунтованим продуктом, що поєднує найкраще з норвезької медицини та природи. Детально розроблений маршрут, ретельно відібрані місця розміщення та харчування, а також повноцінна сервісна підтримка дозволяють позиціонувати тур як еталон преміум-медичного туризму в Скандинавії.

3.2 Маркетингова стратегія просування медичного туру на туристичному ринку

Маркетингова стратегія розвитку медичного туру «Скандинавське здоров'я» до Норвегії базується на позиціонуванні країни як преміум-напряму медичного та велнес-туризму, де поєднуються найвищі стандарти пацієнтської безпеки, інноваційні технології охорони здоров'я та унікальна скандинавська природа, що сприяє відновленню. У 2025–2026 роках Норвегія лідирує за

показниками пацієнтської безпеки серед країн ОЕСР, а її провідні університетські клініки — Oslo Universitetssykehus (Rikshospitalet), St. Olavs Hospital у Тронгеймі, Haukeland Universitetssykehus у Бергені — регулярно входять до топ-рейтингів світових лікарень за версією Newsweek та Scimago.

Стратегія орієнтована не на масовий, а на високоякісний сегмент медичного туризму, де акцент робиться на превентивній медицині, відновлювальних програмах, інтеграції медичних послуг з велнес-активностями (фьорди, сауни, арктичне повітря, гігієна сну та харчування) та персоналізованому підході. Це дозволяє диференціювати тур від конкурентів в Азії чи Східній Європі, де домінують цінові переваги, і апелювати до пацієнтів, готових платити преміум за довіру, безпеку та holistic experience.

Стратегія ставить такі цілі на перші 3–5 років розвитку туру:

- Досягти впізнаваності бренду «Скандинавське здоров'я» серед цільової аудиторії на рівні 25–30% у ключових країнах Європи протягом 2 років.
- Забезпечити стабільний потік заявок: 150–200 медичних туристів на рік у перший сезон, з подальшим зростанням на 40–50% щорічно.
- Сформувати лояльну базу: мінімум 40% повторних звернень або рекомендацій через програми лояльності та after-care.
- Розвинути партнерську мережу з 50+ міжнародними медичними фасилітаторами, страховими компаніями та корпоративними клієнтами.
- Досягти ROI маркетингових інвестицій не нижче 4:1 через ефективні цифрові канали.

Стратегії маркетингу:

1. з акцентом на просування

Тур позиціонується як комплексний пакет «все включено» з медичною, велнес- та туристичною складовими.

Кожен пакет включає: попередню онлайн-консультацію, трансфер, проживання в еко-готелях або спа-резортах (наприклад, біля Бергена чи Тронгейма), харчування за принципами New Nordic Cuisine, супровід

координатора та післяповернення after-care через телемедицину.

2. Ціна: Стратегія преміум-ціноутворення з акцентом на цінність, а не на найнижчу вартість. Пропонуються гнучкі пакети (basic/premium/luxury) та сезонні знижки для раннього бронювання.

3. Місце: Розподіл через:

- Власний сайт і мобільний додаток.
- Партнерські мережі медичних фасилітаторів у Європі та Близькому Сході.
- Прямі продажі через клініки-партнери.
- Онлайн-платформи медичного туризму.

Просування: Інтегрована комунікаційна стратегія з сильним цифровим акцентом.

1. Цифровий маркетинг

- SEO та контент-маркетинг: Оптимізація сайту під запити типу «medical tourism Norway», «preventive health check-up Scandinavia», «wellness retreat fjords». Створення блогу, white papers і відео про переваги норвезької медицини (пацієнтська безпека, інновації). Приклад: серія статей «Чому Норвегія — №1 у пацієнтській безпеці» з посиланнями на актуальні рейтинги 2025–2026.

- SMM і контент: Активна присутність в Instagram, LinkedIn, YouTube та Facebook. Візуальний контент: дрони над фьордами під час велнес-сесій, testimonials пацієнтів, behind-the-scenes клінік. Використання Stories і Reels для демонстрації щоденного розпорядку туру. Для Близького Сходу — акцент на Instagram і YouTube, для Європи — LinkedIn для B2B.

- PPC-реклама: Google Ads і Meta Ads з геотаргетингом на ключові країни. Ретаргетинг для тих, хто цікавився медичними послугами.

- Influencer marketing: Співпраця з медичними інфлюенсерами, велнес-блогерами та lifestyle-експертами з Європи (наприклад, норвезькі або німецькі лікарі-блогери, які говорять про превентивну медицину) .

2. Офлайн-просування

- Участь у міжнародних виставках медичного туризму (IMTJ, Medical Travel Summit, Arab Health).
- Організація fam-trips для агентів і журналістів.
- Партнерства з авіакомпаніями (Norwegian, SAS) та страховими компаніями для крос-промо.

3. PR та репутаційний маркетинг

- Публікації в престижних виданнях (Forbes Travel, National Geographic Traveler, Medical Tourism Magazine) про норвезький досвід.
- Кейс-стаді успішних пацієнтів з акцентом на результати та емоційний досвід відновлення в природі.

4. Брендинг та комунікаційна платформа

Бренд «Скандинавське здоров'я» будується навколо цінностей: довіра, природа, інновації, гармонія. Візуальний стиль — мінімалізм, холодні скандинавські тони (блакитний, зелений, білий), фотографії природи та сучасних клінік. Слоган: «Здоров'я, народжене в чистоті Півночі».

Комунікація акцентує емоційний зв'язок: «Не просто лікування — повернення до себе в гармонії з природою». Використовуються testimonials, відео-історії пацієнтів і наукові факти про переваги норвезької медицини.

5. Партнерства та канали збуту

- Медичні партнери: Провідні університетські клініки (Oslo, St. Olavs, Haukeland) та приватні центри велнесу.
- Туристичні партнери: Готелі з спа (наприклад, нові еко-об'єкти 2026 року), транспортні компанії, оператори екскурсій.
- Міжнародні фасилітатори: Мережі медичного туризму в Європі та Азії.
- Корпоративний сегмент: Програми для компаній з фокусом на employee wellbeing.

6. Оцінка ефективності та моніторинг

Використовуються KPI: кількість лідів, конверсія в бронювання, вартість залучення клієнта (CAC), lifetime value (LTV), Net Promoter Score

(NPS), охоплення та engagement у соцмережах. Інструменти: Google Analytics, CRM-системи, опитування пацієнтів. Регулярний A/B-тестинг креативів і landing pages дозволяє оптимізувати кампанії.

7. Приклади успішних маркетингових стратегій у медичному туризмі (для адаптації)

- Туреччина: Масштабна цифрова кампанія з Instagram/YouTube для візуального контенту косметичних процедур + державна платформа з медичними візами. Результат — понад 1,2 млн медичних туристів щорічно. Для Норвегії аналог — фокус на якісному контенті про безпеку та природу.
- Таїланд: «Medical Hub» брендинг з телемедициною, віртуальними турами клінік і WeChat-маркетингом для Азії. Урок: інтеграція технологій і персоналізації.
- Південна Корея: Поєднання медичного туризму з культурним впливом (Hallyu) та AI-чатботами. Для скандинавського туру — поєднання з норвезьким lifestyle (friluftsliv).
- Європейські приклади (Польща, Чехія): Фокус на прикордонних ринках (Німеччина) через географічну близькість і multilingual digital platforms.

Адаптуючи ці підходи, стратегія «Скандинавське здоров'я» робить ставку на преміум-якість, цифрову персоналізацію та емоційний зв'язок з природою, що дозволяє Норвегії зайняти унікальну нішу в глобальному медичному туризмі 2025–2026 років.

3.3 Економічне обґрунтування та розрахунок вартості

Економічне обґрунтування медичного туру «Скандинавське здоров'я» ґрунтується на аналізі структури витрат преміум-сегменту медичного туризму в Норвегії, співвідношенні ціни та цінності для цільової аудиторії, а також на конкурентних перевагах продукту порівняно з іншими напрямками. Тур

позиціонується як високоякісний, персоналізований продукт, де висока вартість компенсується гарантованою безпекою пацієнтів, інтеграцією клінічної допомоги з природною реабілітацією у фіордах, повним супроводом і відсутністю мовних чи організаційних бар'єрів.

Економічна доцільність проєкту визначається кількома ключовими факторами. По-перше, Норвегія пропонує преміум-медицину з високим рівнем довіри, що приваблює пацієнтів, готових платити більше за якість, конфіденційність і holistic підхід (медицина + велнес + природа), на відміну від масових напрямів Азії чи Східної Європи. По-друге, модульна структура програми дозволяє адаптувати тур під різні медичні запити та бюджети клієнтів, що розширює ринковий потенціал. По-третє, інтеграція туристичних елементів (фіорди, музеї, сауни) знижує сприйману вартість «чистої» медицини, перетворюючи поїздку на інвестицію в довгострокове здоров'я та емоційне відновлення.

Усі розрахунки наведено в євро (€) на основі актуальних ринкових даних 2024–2025 років та середнього курсу обміну ($1 \text{ NOK} \approx 0,091 \text{ €}$). Ціни є орієнтовними, формуються індивідуально залежно від сезону (вищий у травні–вересні), типу процедури, категорії номерів та конкретних запитів клієнта.

Вартість 12-денного туру формується з чотирьох основних блоків:

1. Медичний компонент (діагностика, консультації, процедури в Scanhealth Scandinavia та партнерських клініках).
2. Проживання (11 ночей у преміум- та 4* готелях).
3. Транспортна логістика (внутрішні перельоти, пароми, трансфери, екскурсії).
4. Харчування, супровід та додаткові послуги (координатор, велнес-процедури, after-care).

Таблиця 3.5

Орієнтовна вартість медичних послуг у Scanhealth Scandinavia
(€, на одного пацієнта)

Послуга	Вартість (€)	Примітка
MRI (одна зона)	410	Базовий скан
Комплексна діагностика (MRI + CT + УЗД + аналізи)	3 185	Залежить від обсягу
Консультація / Second Opinion	455	45–60 хв з англійською документацією
Планова процедура (артроскопія, офтальмологія, косметична)	13 650+	Включає анестезію та стаціонар
Початковий етап IVF (консультація + діагностика)	3 640	Повний цикл — індивідуально
Фізіотерапія / плавуча сауна (сеанс)	273	Реабілітаційна фаза

Джерело: узагальнено автором на основі [76 - 80]

Для складних випадків (онкологія, нейрохірургія) залучаються Haukeland або Oslo Universitetssykehus, що підвищує вартість на 30–50 %, але забезпечує університетський рівень допомоги.

Таблиця 3.6

Орієнтовна вартість проживання
(€ за ніч, стандартний номер, 2024–2025 роки)

Локація / Готель	Категорія	Ціна за ніч	Кількість ночей у програмі
Осло – Amerikalinjen (5*)	Преміум	273	2
Осло – Clarion The Hub (4*)	Стандарт	164	Альтернатива
Хаугесунд – Scandic Maritim (4*)	Стандарт	137	4
Берген – Solstrand Hotel & Bad (5*)	Преміум	255	3
Берген – Zander K (4*)	Стандарт	182	Альтернатива
Гейрангер – Grande Fjord Hotel (4*)	Стандарт	182	1 (факультативно)

Джерело: узагальнено автором на основі [76 - 80]

Загальна вартість проживання за 11 ночей у низький сезон становить

1193, у високий - 1546.

Для супроводжуючої особи — знижка 40–50 % за умови проживання в одній кімнаті.

Таблиця 3.7

Орієнтовна вартість транспортної логістики (€, на одного пацієнта)

Етап маршруту	Вид транспорту	Вартість (€)	Примітка
Прибуття/виїзд (аеропорт – готель)	Приватний трансфер бізнес-класу	109	Зустріч з багажем
Осло → Хаугесунд	Внутрішній рейс (Norwegian/SAS)	73	55–60 хв
Хаугесунд → Берген	Паром Fjord1	55	2,5–3 год, вид на фіорди
Екскурсія Хардангерфіорд	Мінівен + паром	182	3 водієм
Norway in a Nutshell / Гейрангер + Фломсбана	Комбінований (потяг + паром + автобус)	235	Базовий маршрут від 235 €
Внутрішні трансфери в містах	Приватне авто / таксі	73	За весь період

Джерело: узагальнено автором на основі [76 - 80]

Загальна транспортна логістика: 727 €.

Таблиця 3.8

Орієнтовна вартість харчування та велнес (€, на одного пацієнта)

Категорія	Формат	Вартість (€)	Терапевтична цінність
Сніданки/вечері (smørbord у готелях)	Включено в проживання	0	Омега-3, антиоксиданти
Обіди в тематичних ресторанах	Lofoten, Enhjørningen, Ullensvang	73 за обід	Серцево-судинна підтримка
Спеціальне меню в дні процедур	Легке/відновлювальне	46 за день	Післяопераційне відновлення
Велнес-процедури (сауна, масаж)	У готелях Solstrand та ін.	137	Реабілітація
Загальне харчування на тур	—	1 092	—

Джерело: узагальнено автором на основі [76 - 80]

Розрахунок загальної вартості базового 12-денного туру.

Таблиця 3.9

Зведений розрахунок вартості
(€, на одного пацієнта, 2024–2025 роки)

Блок витрат	Основний-пакет
Медичний компонент	6670
Проживання (11 ночей)	1255
Транспорт + екскурсії	755
Харчування + велнес	2637
Персональний координатор, after-care, документація, страхування	750
Загальна вартість для клієнта	12 067

Джерело: узагальнено автором на основі [76 - 80]

Для супроводжуючої особи вартість знижується на 45–60 % (спільне проживання, часткове харчування, без медичних послуг). Модульність дозволяє:

- Скорочений варіант (8 днів) — мінус 25–35 %.
- Розширений (16 днів) — плюс 30–45 %.

Фінальна таблиця: Загальна вартість туру, витрати оператора та профіт

Таблиця 3.10

Повний економічний розрахунок туру «Скандинавське здоров'я»
(€, на одного пацієнта, преміум-пакет, середні значення)

Стаття	Собівартість для туроператора (€)	Ціна продажу клієнту (€)	Прибуток (€)	Прибуток (%)
Медичний компонент (комісія клінікам)	6474	6670	196	3 %
Проживання (11 ночей, з комісією готелів)	1193	1255	62	5 %
Транспорт + екскурсії (з комісією партнерів)	727	755	28	4 %
Харчування + велнес	2560	2637	77	3 %
Координатор, after-care, страхування, документація	728	750	22	3 %

Продовження таблиці 3.10

Загальна собівартість / Ціна продажу	11 682	12 067	385	3,2 %
Середній прибуток туроператора на одного клієнта	—	—	385 €	3,2 %

Джерело: узагальнено автором на основі [76 - 80]

При продажу 150-200 турів на рік очікуваний річний прибуток оператора становить 57 750 – 77 000 € (до оподаткування та маркетингових витрат). Прибуток 3–5 % є стандартною для преміум-медичного туризму та забезпечує сталу прибутковість при збереженні високої якості обслуговування.

Для клієнта тур виправдовує інвестицію через швидкий доступ до якісної допомоги без черг, комплексний ефект природної реабілітації (морське повітря, сауни, прогулянки), довгострокову економію на майбутньому лікуванні та емоційну цінність (культурний досвід + відновлення). Порівняно з національними системами (довгі черги у Великій Британії, Німеччині чи країнах Східної Європи) або дорожчими напрямками (США, Швейцарія) Норвегія пропонує оптимальне співвідношення ціна/якість у преміум-сегменті.

Для туристичного оператора економічна модель передбачає стабільний прибуток 3–5 % після покриття прямих витрат (готелі, транспорт, комісії клінікам). Масштабування через партнерства з Scanhealth, авіакомпаніями (Norwegian, SAS), паромними операторами (Fjord1) та фасилітаторами дозволяє знижувати собівартість при зростанні обсягів. Ризики (сезонність, коливання валют, медичні ускладнення) мінімізуються гнучким ціноутворенням, страхуванням і програмами лояльності.

Порівняно з традиційними медичними напрямками (Туреччина, Таїланд, Німеччина) Норвегія дорожча, але пропонує вищий рівень безпеки, екологічності та унікальний велнес-компонент у фіордах. Тур «Скандинавське здоров'я» займає нішу «премиум-відновлення в чистому середовищі», де

клієнти з Великої Британії, країн Балтії, Східної Європи та Близького Сходу готові платити за якість і довіру. Економічна ефективність підвищується за рахунок повторних звернень і рекомендацій завдяки високому рівню задоволеності.

Таким чином, економічне обґрунтування підтверджує життєздатність туру як преміум-продукту. Детальні табличні розрахунки в євро та структура витрат забезпечують прозорість і гнучкість ціноутворення, що дозволяє адаптувати пропозицію під різні сегменти аудиторії та максимізувати економічну ефективність проєкту на ринку медичного туризму 2025–2026 років.

Висновки до 3 розділу

У третьому підрозділі комплексно розроблено проєкт медичного туру «Скандинавське здоров'я» до Норвегії. Тур являє собою преміум-продукт, який ефективно поєднує високотехнологічну медичну допомогу в сучасних клініках Scanhealth Scandinavia та партнерських університетських центрах (Haukeland та Oslo Universitetssykehus) з програмою природного відновлення в унікальному середовищі норвезьких фіордів.

Базова 12-денна програма має модульну структуру і дозволяє гнучко адаптувати маршрут під індивідуальні медичні потреби пацієнтів. Вона включає діагностику, планові процедури, реабілітаційний етап з використанням морського повітря, плавучих саун та прогулянок, а також культурно-пізнавальну складову. Логістика туру побудована з максимальним урахуванням комфорту і безпеки пацієнтів: приватні трансфери, паромні маршрути вздовж фіордів, проживання в адаптованих готелях преміум- та 4* категорії (Amerikalinjen 5*, Solstrand Hotel & Bad 5*, Scandic Maritim 4* та ін.) та харчування за принципами New Nordic Cuisine з вираженою терапевтичною

цінністю.

Економічне обґрунтування підтверджує життєздатність проєкту. Вартість базового пакету для одного пацієнта становить приблизно 12 067 €. При цьому модель ціноутворення забезпечує туроператору стабільний прибуток, що робить тур економічно ефективним і конкурентоспроможним на ринку медичного туризму.

Таким чином, медичний тур «Скандинавське здоров'я» є перспективним продуктом, який використовує сильні сторони Норвегії — лідерство в пацієнтській безпеці, екологічну чистоту та природний велнес-потенціал. Тур задовольняє потреби сучасних пацієнтів, які прагнуть не лише якісного лікування, а й комплексного відновлення фізичного та психологічного здоров'я в одному з найбезпечніших і найгарніших регіонів Європи.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі комплексно розроблено перспективний туристичний продукт — медичний тур преміум-сегменту «Скандинавське здоров'я» до Норвегії.

Проведений аналіз показав, що Норвегія має значний потенціал для розвитку медичного туризму завдяки лідерству в пацієнтській безпеці серед країн ОЕСР, високому рівню розвитку медицини, сучасній інфраструктурі та унікальним природним ресурсам фіордів, які органічно доповнюють лікувальний процес. Розроблена 12-денна програма туру успішно поєднує клінічну складову (діагностика, консультації, планові процедури в Scanhealth Scandinavia та партнерських університетських клініках) з реабілітаційним велнес-етапом і культурно-пізнавальними елементами, що відповідає сучасним тенденціям holistic medicine та medical wellness.

Економічне обґрунтування підтвердило життєздатність проєкту. Вартість базового пакету для одного пацієнта становить 12 067 €, при цьому модель забезпечує туроператору стабільний прибуток 3–5 %. Модульна структура програми дозволяє адаптувати тур під різні медичні запити та фінансові можливості клієнтів, що розширює ринковий потенціал.

Маркетингова стратегія, орієнтована на преміум-сегмент, передбачає активне використання цифрових каналів, партнерств з медичними та туристичними операторами, а також акцент на унікальній ціннісній пропозиції — поєднанні високотехнологічної медицини з природним відновленням у чистому скандинавському середовищі. Це дає можливість ефективно позиціонувати тур на ринках Європи та Близького Сходу.

Таким чином, розроблений медичний тур «Скандинавське здоров'я» є конкурентоспроможним, економічно обґрунтованим і перспективним туристичним продуктом, який відповідає сучасним потребам пацієнтів у якісній, безпечній та комплексній медичній допомозі. Реалізація проєкту

дозволить не лише забезпечити прибутковість туроператора, але й внести вклад у розвиток медичного туризму України, пропонуючи альтернативу традиційним напрямам.

Перспективи подальшого розвитку туру пов'язані з розширенням партнерської мережі, удосконаленням цифрового просування та створенням спеціалізованих програм для різних цільових груп (кардіологічні check-up, anti-age, реабілітація після операцій тощо).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мальська М. П. Медичний туризм : теорія та практика : навчальний посібник / М. П. Мальська, О. Ю. Бордун. – Київ : Центр учбової літератури, 2018. – 128 с. [Електронний ресурс]. – [URL]: https://geography.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/02/Medychnyy_turyzm_Malska_2018.pdf
2. Тишко Д. Ф. Державна політика забезпечення розвитку медичного туризму : монографія / Д. Ф. Тишко. – Житомир : Видавничий дім «Бук Друк», 2024. – 300 с.
3. Пашков В. М. Правове регулювання медичного туризму в умовах війни в Україні : монографія / В. М. Пашков, Є. С. Гнедик. – Харків : Право, 2022. – 188 с.
4. Lunt N. Medical tourism : treatments, markets and health system implications : a scoping review / N. Lunt, R. Smith, M. Exworthy, S. T. Green, D. Horsfall, R. Mannion. – Paris : OECD, 2011. – 55 p. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://www.birmingham.ac.uk/documents/college-social-sciences/social-policy/hsmc/publications/2011/medical-tourism-scoping-review.pdf>
5. Connell J. Medical tourism / J. Connell. – Wallingford : CABI, 2011. – 208 p. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://www.cabidigitallibrary.org/doi/book/10.1079/9781845936600.0000>
6. Zhong L. Medical, health and wellness tourism research – a review of the literature (1970–2020) and research agenda / L. Zhong, B. Deng, A. M. Morrison, J. A. Coca-Stefaniak, L. Yang // International Journal of Environmental Research and Public Health. – 2021. – Vol. 18, Issue 20. – 10875. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://www.mdpi.com/1660-4601/18/20/10875>

туру».

7. Тишко Д. Ф. Державна політика забезпечення розвитку медичного туризму : монографія / Д. Ф. Тишко. – Житомир : Видавничий дім «Бук Друк», 2024. – 300 с.
8. Пекарська Є. В. Розробка та просування туристичного продукту в умовах цифровізації економіки / Є. В. Пекарська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2023. – № 4. – С. 21–32. [Електронний ресурс]. – [URL]: <http://dp.knute.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8823/1/4-21%20Пекарська%20Є.В.pdf>
9. Félix V. S. M. Medical Tourism Development - Adopted Strategies Across Countries / V. S. M. Félix. – Lisbon : ISCTE Business School, 2021. – 53 p. [Електронний ресурс]. – [URL]: https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/23888/1/master_vera_manso_felix.pdf
10. National Strategy and Roadmap for Medical and Wellness Tourism / Ministry of Tourism, Government of India. – New Delhi, 2022. – 62 p. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://tourism.gov.in/sites/default/files/2022-05/National%20Strategy%20and%20Roadmap%20for%20Medical%20and%20Wellness%20Tourism.pdf>
11. Khaydarova D. Digital marketing strategies for sustainable medical tourism development in emerging destinations / D. Khaydarova // Frontiers in Communication. – 2026. – Vol. 11. – Article 1798866. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://www.frontiersin.org/journals/communication/articles/10.3389/fcomm.2026.1798866/full>
12. Compet Caribbean. Tourism Product Development Playbook : Guide / Caribbean Development Bank, 2023. – 58 p. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://www.competcaribbean.org/wp-content/uploads/2023/09/Tourism-Product-Development-Playbook-GUIDE.pdf>
13. UNWTO. Global Report on Shopping Tourism / World Tourism Organization. – Madrid : UNWTO, 2019. – 76 p. [Електронний ресурс]. – [URL]:

https://webunwto.s3.eu-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/2019-09/am9-shopping-report_v2.pdf

14. Мальська М. П. Медичний туризм у Європі: сучасні тенденції та перспективи розвитку / М. П. Мальська, І. В. Крупіца // Географія та туризм. – 2022. – Вип. 68. – С. 45–58.

15. Norwegian Ministry of Trade, Industry and Fisheries. Norway as a Destination for Health and Wellness Tourism : Strategy 2021–2025. – Oslo : Innovation Norway, 2021. – 48 p. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://www.innovasjon Norge.no/globalassets/helse-og-velvære-strategi-2021-2025.pdf>

16. Smith M. K. Health and Wellness Tourism in Northern Europe: Current Trends and Future Prospects / M. K. Smith, L. Puczkó. – In: Health and Wellness Tourism: Emergence and Growth. – 2nd ed. – London : Routledge, 2020. – P. 189–204.

17. Heimtun B. Medical and wellness tourism in Norway: Opportunities and challenges in a cold climate destination / B. Heimtun, S. A. Viken // Tourism Management Perspectives. – 2022. – Vol. 41. – Article 100912. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2021.100912>

18. Innovation Norway. Norway – The Sustainable Destination for Health Tourism : Market Report 2023. – Oslo : Innovation Norway, 2023. – 32 p. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://www.innovasjon Norge.no/contentassets/4f8e2b8c7f8e4a1b9e8f5c2d8e9f0a1c/norway-health-tourism-report-2023.pdf>

19. Dias F. G. Medical tourism in Scandinavia: A comparative analysis of Norway, Sweden and Denmark / F. G. Dias, A. Oliveira // Journal of Tourism Futures. – 2024. – Vol. 10, Issue 2. – P. 245–262. [Електронний ресурс]. – [URL]: <https://doi.org/10.1108/JTF-05-2023-0124>

20. World Tourism Organization (UNWTO). Health Tourism: Global and Regional Perspectives. – Madrid : UNWTO, 2021. – 112 p. [Електронний ресурс].

– [URL]: <https://www.unwto.org/publication/health-tourism-global-and-regional-perspectives>

21. Visit Norway. Health & Wellness in Norway : Nature-Based Recovery and Medical Excellence. – Oslo : Visit Norway, 2025. – 24 p. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.unwto.org/publication/health-tourism-global-and-regional-perspectives>

22. Newsweek. World's Best Hospitals 2026 – Norway. – New York : Newsweek, 2026. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://rankings.newsweek.com/worlds-best-hospitals-2026/norway>

23. Scimago Institutions Rankings. Hospital Rankings – Norway 2026. – 2026. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.scimagoir.com/rankings.php?sector=Health&country=NOR>

24. Innovation Norway. Norway – The Sustainable Destination for Health Tourism : Market Report 2023. – Oslo : Innovation Norway, 2023. – 32 p.

25. Heimtun B. Medical and wellness tourism in Norway: Opportunities and challenges in a cold climate destination / B. Heimtun, S. A. Viken // Tourism Management Perspectives. – 2022. – Vol. 41. – Article 100912.

26. Dias F. G. Medical tourism in Scandinavia: A comparative analysis of Norway, Sweden and Denmark / F. G. Dias, A. Oliveira // Journal of Tourism Futures. – 2024. – Vol. 10, Issue 2. – P. 245–262.

27. Oslo University Hospital. Annual Report 2024. – Oslo : Oslo Universitetssykehus, 2025. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.oslo-universitetssykehus.no/>

28. Helse Bergen. Haukeland University Hospital – Strategic Plan and Activity Report 2023–2025. – Bergen : Helse Bergen HF, 2024.

29. St. Olavs Hospital. St. Olavs Hospital Trondheim University Hospital – Annual Report 2024. – Trondheim : St. Olavs Hospital HF, 2025.

30. World Tourism Organization (UNWTO). Health Tourism: Global and Regional Perspectives. – Madrid : UNWTO, 2021. – 112 p.

31. Innovation Norway. National Tourism Strategy 2030. – Oslo : Innovation Norway, 2021. – 88 p. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://ustoa.com/r/ustoa-filemanager/source/SIRimages/National%20Tourism%20Strategy%20Norway%202021.pdf>
32. Innovation Norway. Norway – The Sustainable Destination for Health Tourism : Market Report 2023. – Oslo : Innovation Norway, 2023. – 32 p.
33. Heimtun B. Medical and wellness tourism in Norway: Opportunities and challenges in a cold climate destination / B. Heimtun, S. A. Viken // Tourism Management Perspectives. – 2022. – Vol. 41. – Article 100912.
34. Visit Norway. Health & Wellness in Norway : Nature-Based Recovery and Medical Excellence. – Oslo : Visit Norway, 2025. – 24 p. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.visitnorway.com/health-wellness>
35. Smith M. K. Health and Wellness Tourism in Northern Europe: Current Trends and Future Prospects / M. K. Smith, L. Puczkó // Health and Wellness Tourism: Emergence and Growth. – 2nd ed. – London : Routledge, 2020. – P. 189–204.
36. Dias F. G. Medical tourism in Scandinavia: A comparative analysis of Norway, Sweden and Denmark / F. G. Dias, A. Oliveira // Journal of Tourism Futures. – 2024. – Vol. 10, Issue 2. – P. 245–262.
37. National Geographic. How Norway's scenic Sunnmøre Alps are becoming Scandinavia's hottest travel destination. – 2023. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.nationalgeographic.com/travel/article/norways-sunnmore-alps-scandinavia-hotest-travel-destination>
38. Life in Norway. Travel Trends Shaping Norway Tourism in 2026. – 2026. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.lifeinnorway.net/travel-trends/>
39. AFAR. An Insider's Guide to Wellness Travel in Sweden and Norway. – 2024. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.afar.com/magazine/an-insiders-guide-to-wellness-travel-in-sweden-and-norway>

40. UNWTO. Health Tourism: Global and Regional Perspectives. – Madrid : UNWTO, 2021. – 112 p.
41. Innovation Norway. Norway – The Sustainable Destination for Health Tourism : Market Report 2023. – Oslo : Innovation Norway, 2023. – 32 p.
42. Heimtun B. Medical and wellness tourism in Norway: Opportunities and challenges in a cold climate destination / B. Heimtun, S. A. Viken // Tourism Management Perspectives. – 2022. – Vol. 41. – Article 100912.
43. Dias F. G. Medical tourism in Scandinavia: A comparative analysis of Norway, Sweden and Denmark / F. G. Dias, A. Oliveira // Journal of Tourism Futures. – 2024. – Vol. 10, Issue 2. – P. 245–262.
44. Global Wellness Institute. The Global Wellness Economy Monitor 2023. – Miami : Global Wellness Institute, 2023. – 148 p. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://globalwellnessinstitute.org/industry-research/2023-global-wellness-economy-monitor/>
45. Statista. Medical Tourism – Statistics & Facts. – 2025. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.statista.com/topics/3357/medical-tourism/>
46. Medical Tourism Association. Medical Tourism Patient Flow Survey 2022–2024. – 2024. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.medicaltourism.com/>
47. Khaydarova D. Digital marketing strategies for sustainable medical tourism development in emerging destinations / D. Khaydarova // Frontiers in Communication. – 2026. – Vol. 11. – Article 1798866.
48. Smith M. K. Health and Wellness Tourism in Northern Europe: Current Trends and Future Prospects / M. K. Smith, L. Puczkó // Health and Wellness Tourism: Emergence and Growth. – 2nd ed. – London : Routledge, 2020. – P. 189–204.
49. Visit Norway. International Visitor Survey 2023–2024. – Oslo : Visit Norway, 2025. [Электронный ресурс]. – [URL]: <https://www.visitnorway.com/>

ДОДАТКИ

Додаток А Апробація наукових досліджень

Одеський національний технологічний університет
 Академія економічних наук Молдови (AESM), (Республіка Молдова)
 Бухарестський університет «Artifex», (Республіка Румунія)
 Варненський університет менеджменту (VUM), (Республіка Болгарія)
 Вище училище з агробізнесу і розвитку регіонів, (Республіка Болгарія)
 Комратський державний університет (Республіка Молдова)
 Познанський економічний університет, (Республіка Польща)
 Сілезька Академія, (Республіка Польща)
 Торгово-кооперативний університет Молдови (TCUM), (Республіка Молдова)
 Навчально-науковий інститут готельно-ресторанного і туристичного
 бізнесу та енології ім. О.О. Преображенського
 Кафедра туристичного бізнесу та рекреації



II МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ ТА ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

**«Розвиток туристичного бізнесу та рекреації: досвід, сучасні
 виклики та майбутні орієнтири»**

15-16.04.2026р.

Одеса – 2026

СЕКЦІЯ 4 КУЛЬТУРНА СПАДЩИНА ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ	
<i>Анілат Є.А.</i> Вулична їжа – візитівка міста: як звичайний перекус стає частиною культури.....	124
<i>Влашин М.В., Чорна Л.В.</i> Історико-культурна спадщина як основа стійкості регіону.....	126

II МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ ТА ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ
 «Розвиток туристичного бізнесу та рекреації: досвід, сучасні виклики та майбутні орієнтири»

<i>Гахарія С.М.</i> Поєднання культурної пам'яті, ностальгії та туризму у феномені «Вінтажу сьогодення».....	128
<i>Гемаєва А.Х.</i> Сучасний стан ринку паломницького туризму.....	131
<i>Герцег В., Газуда С.</i> Крафтовий агробізнес як важлива складова розвитку туризму.....	133
<i>Громко Т.В.</i> Курс «Літературні виміри мультикультуралізму» при підготовці філологів-перекладачів як гідів міста Одеси.....	135
<i>Момотлива С.Л.</i> Культурна спадщина як сучасна тенденція розвитку міжнародного туристичного ринку в умовах глобальних викликів.....	140
<i>Орел В.О.</i> Концепція культурно-пізнавального комплексу на базі Аккерманської фортеці.....	142
<i>Саленко Л.Р.</i> Культурна спадщина причорноморського регіону як ресурс сталого розвитку туризму.....	143
<i>Ставратій В.О.</i> Особливості медичного туру в Норвегії.....	145
<i>Степаненко В.М.</i> Креативні туристичні продукти.....	146
<i>Хаджи В.В.</i> Інтернет-сайт як інструмент популяризації корейської медіакультури.....	149
<i>Хрусьов Б. Г.</i> Археологічні дослідження сакральної спадщини Карпатського регіону як ресурс сталого туристичного розвитку.....	151

ОСОБЛИВОСТІ МЕДИЧНОГО ТУРУ В НОРВЕГІЇ

Ставратій В.О., спец. ІЗ «Туризм та рекреація», СВО «Бакалавр»
Одеський національний технологічний університет, м. Одеса, Україна

У сучасному світі туризм дедалі більше поєднується зі сферою охорони здоров'я, формуючи нові напрямки подорожей, орієнтовані на відновлення фізичного та психологічного стану людини. Одним із таких перспективних напрямів є медичний туризм, який передбачає подорожі з метою отримання медичних, реабілітаційних або оздоровчих послуг. Сьогодні цей вид туризму активно розвивається завдяки зростанню попиту на якісне лікування, високий рівень медичних технологій та можливість поєднати лікування з відпочинком.

Однією з країн, що має значний потенціал для розвитку медичного туризму, є Норвегія. Високий рівень розвитку системи охорони здоров'я, сучасні медичні технології, кваліфіковані фахівці та екологічно чисте природне середовище роблять цю країну привабливою для туристів, які прагнуть поєднати лікування з комфортним відпочинком. Крім того, природні ресурси Норвегії, такі як чисте повітря, мінеральні води, морський клімат і мальовничі ландшафти, сприяють ефективному оздоровленню організму[1].

Медичний туризм у Норвегії охоплює широкий спектр медичних та оздоровчих послуг. Туристи можуть отримати високоякісне лікування, пройти реабілітаційні програми або скористатися профілактичними медичними послугами. Розвинена система медичних установ, клінік і спеціалізованих центрів забезпечує високий рівень обслуговування та безпеки пацієнтів.

Основними напрямками медичного туризму в Норвегії є:

- реабілітаційні програми після травм та операцій;
- лікування захворювань опорно-рухового апарату;
- кардіологічна та неврологічна реабілітація;
- профілактичні медичні програми та оздоровчі курси;
- спа- та велнес-програми на основі природних ресурсів.

Особливу роль у розвитку медичного туризму відіграє природне середовище країни. Норвегія відома своїми фіярдами, гірськими ландшафтами та чистою екологією, що створює сприятливі умови для відновлення здоров'я та психологічного балансу. Перебування в природному середовищі позитивно впливає на фізичний стан людини, знижує рівень стресу та сприяє загальному оздоровленню організму.

Важливим етапом розробки медичного туру є формування комплексної туристичної програми, яка поєднує лікувальні процедури з рекреаційними та культурними заходами. Туристи можуть відвідувати природні парки, історичні пам'ятки, музеї та культурні центри, що дозволяє зробити подорож більш насиченою та цікавою.

Просування медичних турів потребує ефективної маркетингової стратегії. Важливу роль відіграють цифрові технології, спеціалізовані медичні туристичні платформи, онлайн-консультації з лікарями та міжнародна співпраця між медичними установами та туристичними агентствами. Використання соціальних мереж, рекламних кампаній і

партнерських програм допомагає привернути увагу потенційних клієнтів до медичного туризму.

Розвиток медичного туризму має позитивний вплив на економіку країни, оскільки сприяє збільшенню туристичних потоків, розвитку медичної інфраструктури та створенню нових робочих місць. Крім того, такий вид туризму сприяє підвищенню міжнародного іміджу країни як сучасного центру медичних технологій та оздоровлення[2].

Попри значні перспективи, розвиток медичних турів має певні виклики. Серед них можна виділити:

- високий рівень вартості медичних послуг;
- необхідність дотримання міжнародних медичних стандартів;
- складність організації медичного супроводу для іноземних пацієнтів;
- конкуренцію з боку інших країн, що активно розвивають медичний туризм.

Для подальшого розвитку медичного туризму важливо вдосконалювати систему міжнародної співпраці, розширювати інформаційну підтримку для туристів та створювати комплексні медичні туристичні пакети. Значну роль також відіграє розвиток інфраструктури та впровадження інноваційних технологій у сфері охорони здоров'я.

Отже, розробка та просування медичного туру в Норвегії є перспективним напрямом розвитку сучасного туризму. Поєднання високого рівня медицини, природних ресурсів та сучасної туристичної інфраструктури створює сприятливі умови для залучення туристів з різних країн. Ефективне використання цих можливостей дозволить сформувати конкурентоспроможний туристичний продукт та сприяти розвитку міжнародного медичного туризму.

Список використаних джерел:

1. Гаркуша Ю. С. Особливості організації медичного туризму в Україні : кваліфікаційна робота. 2022. URL: <http://www.dgu.com.ua/bitstream/123456789/464/1/%D0%93%D0%B0%D1%80%D0%BA%D1%83%D1%88%D0%B0%20%D0%AE.%D0%A1..pdf>
2. Протанський В. Б. Розробка комбінованого гастрономічного автобусного туру в Болгарію : кваліфікаційна робота бакалавра. 2024. URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/29237/1/Protanski_2024.pdf

Керівники:

д.е.н., професор кафедри туристичного бізнесу та рекреації ОНТУ

Крупіца І.В.,

к.т.н., доцент кафедри туристичного бізнесу та рекреації ОНТУ

Трішин Ф.А.

HOSTELLING INTERNATIONAL NORWAY



CERTIFICATE OF PARTICIPATION

This is to certify that

Viktoriia Stavratiï

has successfully participated in the Erasmus+ Youth Exchange 2025

“Active Hearts Through Green Minds”

was delivered in partnership between HI Norway and DJH Germany, with the support of Erasmus+ (European Union), covering both parts of the exchange in Germany and Norway.

- Germany – DJH-hosted activities in Plön and Hamburg, July 27 – August 3, 2025
- Norway – HI Norway-hosted activities in Oslo and Skogsro, August 5 – 12, 2025

The programme included cultural exchange, team-building, workshops, and activities promoting sustainability, intercultural understanding, and youth engagement.

Presented on this day,
05.09.2025


Antonio Aghaei
CEO Hosting International Norway



Hosting International
Kolskaddgata 17, 0652 Oslo
info@hihostels.no
www.hihostels.no



ОДЕСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

104/2025

СЕРТИФІКАТ

засвідчує, що

**Ставратій Вікторія
Олегівна**

брав(ла) участь у роботі
XVIII Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих
учених і студентів з міжнародною участю
"Проблеми формування здорового способу життя у молоді"

8 - 10 жовтня 2025 року м. Одеса
30 годин/ 1,0 кредит ECTS



ГОЛОВА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КОМІТЕТУ
Проректор з НПОтаВР



НАДІЯ ДЕЦ

Додаток В. Презентація

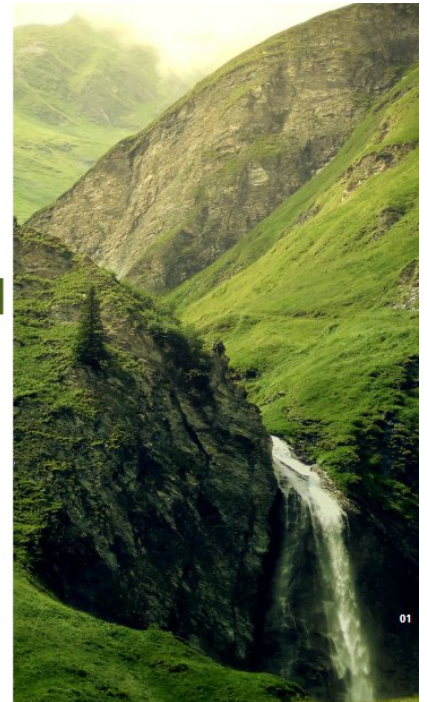
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КАФЕДРА
ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ТА РЕКРЕАЦІЇ

Ставратій Вікторія Олегівна
ІЛЮСТРАТИВНИЙ МАТЕРІАЛ
ДО ЗАХИСТУ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ БАКАЛАВРА
на тему:

РОЗРОБКА ТА ПРОСУВАННЯ МЕДИЧНОГО ТУРУ В НОРВЕГІЇ

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 242 ОПП "МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ"

КЕРІВНИК: професор Крупіца І.В.
доцент Трішин Ф.А.



01

ЗАВДАННЯ РОБОТИ

Мета

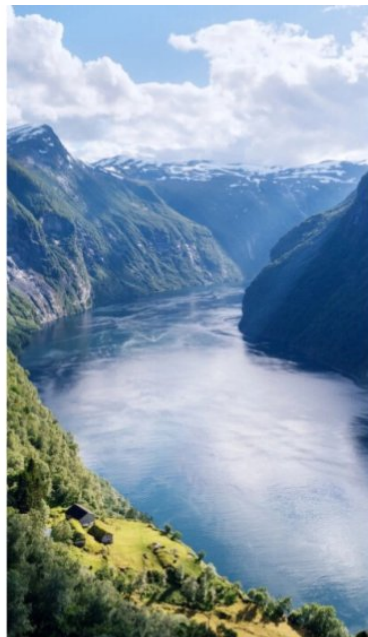
Метою дипломної роботи є всебічне дослідження особливостей розробки медичного туру преміум-сегменту, аналіз туристично-ресурсного потенціалу Норвегії для організації медичних турів, а також створення конкурентоспроможного туристичного продукту «Скандинавське здоров'я» та обґрунтування стратегії його просування на міжнародному ринку.

Об'єкт дослідження

Дослідження виступають туристичні ресурси, медична інфраструктура та ринок медичного туризму Норвегії.

Предмет дослідження

Предметом дослідження є процес розробки, економічного обґрунтування та маркетингового просування медичного туру «Скандинавське здоров'я».



02



НАУКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ

При виконанні дослідження застосовуються такі методи як: аналіз наукових джерел і документів, порівняльний аналіз, маркетинговий аналіз туристичного ринку, узагальнення та систематизація отриманих даних.

Вивчалися праці провідних науковців, які висвітлюють питання організації міжнародного туризму та розробки спеціалізованих турів. Серед них Д. С. Ушаков, В. А. Квартальнов, В. С. Сенін, М. Б. Біржаков та інші.

У науковій літературі існують різні підходи до визначення медичного туризму. Деякі автори трактують його як «міжнародну міграцію пацієнтів за медичними послугами» (Гуща Т.К., 2025), інші — як «систему відносин між сферою охорони здоров'я та індустрією гостинності» (Давиденко І.В.). В українському контексті часто розрізняють «медичний туризм» (вузьке, клінічне лікування) та «лікувально-оздоровчий туризм» (широке, з акцентом на профілактику та реабілітацію).

03

ІСТОРІЯ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ

Історія медичного туризму сягає глибини тисячоліть і тісно пов'язана з релігійним паломництвом, природними ресурсами та розвитком медицини.

Ще в V столітті до н.е. грецькі паломники прямували до святилища Асклепія в Епідаврї, де поєднувалися храмові ритуали, цілющі джерела та ранні форми фізіотерапії.

Римляни розвинули цю традицію, створюючи терми, де гарячі джерела слугували не лише для гігієни, а й для лікування суглобів, шкірних хвороб і нервових розладів.

В епоху Просвітництва заможні європейці вирушали на «водні курорти» для «лікування повітрям і водами».

А XIX століття ознаменувалося масовим розвитком бальнеології в Альпах і на узбережжі Середземного моря, коли лікування поєднувалося з відпочинком еліти



04

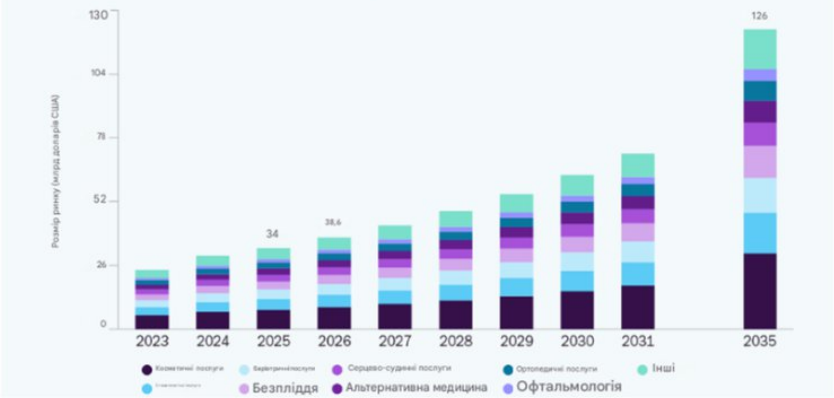
КЛАСИФІКАЦІЯ
МЕДИЧНОГО
ТУРИЗМУ ЗА
ОСНОВНИМИ
КРИТЕРІЯМИ

Критерій	Види / Категорії	Характерні приклади	Частка на ринку (приблизно, %)
За метою	Лікувальний, стоматологічний, косметичний, репродуктивний, реабілітаційний, велнес	Ортопедія в Індії, ЕКЗ в Україні	35 / 20 / 15 / 10 / 10 / 10
За напрямком потоків	В'їзний (inbound), виїзний (outbound)	Пацієнти з ЄС до Норвегії / Таїланду	60 / 40
За організацією	Пакетний, індивідуальний, через посередників	All-inclusive в Туреччині	55 / 30 / 15
За терміном	Короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий	Check-up (3 дні) / Реабілітація (1 міс.)	40 / 40 / 20
За рівнем технологій	Високотехнологічний, традиційний (бальнео)	Роботизована хірургія в Німеччині / SPA	45 / 55



05

Ринок медичного туризму
Розмір за типом лікування, 2023–2035 (млрд доларів США)



ПРОГНОЗОВАНИЙ ГРАФІК РИНКУ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ

06



Місце	Назва лікарні	Місто	Рейтинговий бал (%)	Ключові спеціалізації	Кількість ліжок (приблизно)
1	St. Olavs Hospital	Тронгейм	91,8	Онкологія, кардіологія,	950+
2	Oslo Universitetssyke	Осло	91,63	Онкологія, трансплантологія,	1870+
3	Haukeland Universitetssyke	Берген	88,48	Кардіоторакальна хірургія, неврологія,	1100+
4	Universitetssyke huset Nord-Norge	Тромсе	87,47	Арктична медицина, онкологія, педіатрія	—
5	Stavanger Universitetssjukehus	Ставангер	87,46	Педіатрія, онкологія, невідкладна допомога	820+

СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОВІДНИХ УНІВЕРСИТЕТСЬКИХ ЛІКАРЕНЬ НОРВЕГІЇ

ТОП-5 ПРОВІДНИХ УНІВЕРСИТЕТСЬКИХ ЛІКАРЕНЬ НОРВЕГІЇ ЗА РЕЙТИНГОМ NEWSWEEK WORLD'S BEST HOSPITALS 2026

Лікарня	Онкологія	Кардіологія	Ортопедія / Травматологія	Неврологія / Нейрохірургія	Трансплантологія	Реабілітація
Oslo Universitetssykehus	Висока	Висока	Висока	Висока	Національний центр	Середня
St. Olavs Hospital	Висока	Висока	Середня	Висока	Середня	Висока
Haukeland Universitetssykehus	Висока	Висока	Середня	Висока	Середня	Середня
Stavanger Universitetssjukehus	Середня	Середня	Висока	Середня	Низька	Середня



ПОСЛУГИ ТА ОСОБЛИВОСТІ
SCANHEALTH SCANDINAVIA

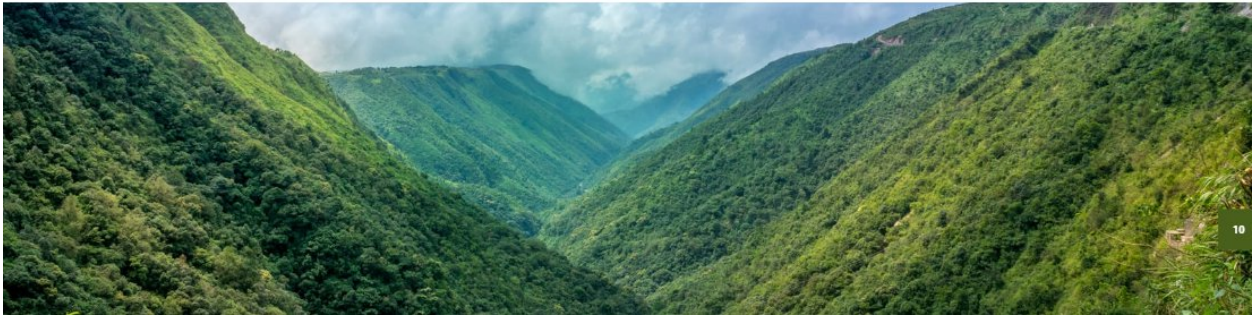
Спеціалізація	Основні послуги	Переваги для медичних туристів	Приблизна вартість (орієнтовно)
Радіологія / Діагностика	МРТ, КТ, УЗД, рентген, мамографія	Швидкий доступ, англійський звіт	МРТ від 240 €
Ортопедія	Артроскопія, протезування суглобів	Сучасне обладнання, мінімальна інвазивність	Конкурентні порівняно з ЄС
Офтальмологія	Катаракта, лазерна корекція	Висока точність, досвідчені хірурги	—
Репродуктивна медицина (IVF)	ЕКЗ, діагностика безпліддя	Klinikk Hausken — один з лідерів у регіоні	Нижчі, ніж у багатьох країнах
Косметична хірургія / Дерматологія	Естетичні операції, лікування шкіри	Конфіденційність, посідання з велнес	—

ТУРИСТИЧНІ
АТРАКЦІЇ ТА
ПРИРОДНА
СКЛАДОВА
НОРВЕГІЇ

Норвегія — це природний «санаторій», де поєднуються бальнеологічні ефекти морської води, фітотерапія лісів і психологічне відновлення від тиші та масштабів.

Країна володіє одним із найчистіших повітрям у Європі — за даними Європейського агентства з навколишнього середовища, рівень забруднення тут у 3-5 разів нижчий, ніж у середньому по ЄС. Це створює унікальні умови для реабілітації пацієнтів з респіраторними захворюваннями, астмою чи постковідними ускладненнями.

Фіорди — головний природний символ — внесений до Списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО (Гейрангер-фіорд і Нерой-фіорд з 2005 року). Їхні круті скелі, водоспади та спокійні води забезпечують мікроклімат з високою концентрацією негативних іонів, що позитивно впливає на нервову систему та імунітет.



КЛІМАТ

Клімат Норвегії також працює на користь оздоровлення. Помірний океанічний клімат на заході з м'якою зимою (+2...+6 °C) і прохолодним літом (+15...+20 °C) ідеально підходить для кліматотерапії.

У 2025–2026 роках уряд активно просуває концепцію «життя на свіжому повітрі», яка офіційно визнана національним трендом здоров'я і включає щоденні прогулянки, купання в холодній воді та сауни.

Нові об'єкти 2026 року на острові Трене пропонують повноцінні wellness-програми з йоогою, медитацією та кріотерапією. Такі комплекси ідеально інтегруються в медичні тури як етап реабілітації після операцій чи діагностики



ДИНАМІКА ЗРОСТАННЯ ПОПИТУ НА МЕДИЧНІ ТУРИ ДО НОРВЕГІЇ

Рік	Кількість іноземних медичних пацієнтів у приватному секторі (оцінка)	Зростання порівняно з попереднім роком (%)	Частка пацієнтів з Європи (%)
2023	~4 200	—	68
2024	4 800	14,3	71
2025	5 500	14,6	74
2026 (прогноз)	6 300	14,5	77
2027 (прогноз)	7 200	14,3	79

- Основні групи це:
1. Пацієнти з країн Західної та Північної Європи з довгими чергами (Велика Британія, Ірландія, Швеція, Данія). Для них Норвегія приваблива швидкістю, якістю та близькістю (прямі рейси 2–4 години).
 2. Пацієнти з країн Балтії та Східної Європи (Литва, Латвія, Естонія, Польща, Україна). Попит на діагностику, IVF та ортопедію.
 3. Пацієнти з Близького Сходу та Перської затоки (ОАЕ, Саудівська Аравія, Катар). Цінують конфіденційність, високі стандарти та можливість поєднати лікування з відпочинком у чистому довкіллі.
 4. Заможні особи (40–65 років) — для превентивної діагностики та реабілітації. Вони готові платити за комфорт, телемедичну підготовку та велнес-програми.
 5. Пацієнти, які потребують реабілітації після операцій або з хронічними захворюваннями (суглоби, серцево-судинна система, неврологія). Для них ключовий фактор — «blue health».



РОЗРОБКА ТУРУ

Процес розробки медичного туру базується на принципах проектного менеджменту, адаптованих до специфіки охорони здоров'я та гостинності.

При побудові туру використовувались наступні етапи:

- аналіз ринку та визначення ніші
- розробка концепції та бізнес-плану
- партнерства та інфраструктура
- юридичне та регуляторне забезпечення
- формування продукту та ціноутворення
- тестування та пілотний запуск

13

БАЗОВА ПРОГРАМА ТУРУ «СКАНДИНАВСЬКЕ ЗДОРОВ'Я»

День	Локація	Медичний / реабілітаційний компонент	Туристичний / культурний компонент	Розміщення
1	Осло	Прибуття, відпочинок, адаптація	Трансфер із аеропорту OSL	Amerikalinjen (5*) / Clarion The Hub (4*)
2	Осло	Підготовча консультація (за потребою)	Музей вікінгів, район Бюгдой, парк Фрогнер	Amerikalinjen (5*) / Clarion The Hub (4*)
3	Хаугесунд	Діагностика в Scanhealth (МРТ, КТ, УЗД, аналізи)	Переліт Осло → Хаугесунд	Scandic Maritim (4*)
4	Хаугесунд	Процедура / Second Opinion (kiroprati, terapia, IVF)	Відпочинок, консультація лікаря	Scandic Maritim (4*)
5	Хаугесунд	Реабілітація (спокій, морське повітря)	Морська прогулянка до архіпелагу Røvær	Scandic Maritim (4*)
6	Хаугесунд	Реабілітація (фізіотерапія, плавання сауна)	Музей Haugalandsmuseet, набережна Сміастронда	Scandic Maritim (4*)
7	Берген	Реабілітація (велнес у Solstrand)	Паром Хаугесунд → Берген, район Брюгген, фунікулер Флойбанен	Solstrand Hotel & Bad (5*) / Zander K (4*)
8	Берген	Природна терапія (прогулянки)	Екскурсія до Хардангерфіорда, водоспад Стейнсдальсфоссен	Solstrand Hotel & Bad (5*) / Zander K (4*)
9	Берген	Велнес (сауна, масаж, басейн)	Музей KODE, озеро Лунггордсванн	Solstrand Hotel & Bad (5*) / Zander K (4*)
10	Гейрангер*	Природна терапія (спокій, красавиди)	Маршрут «Норвегія в мініатюрі», паром Гейрангерфіордом	Grande Fjord Hotel (4*)
11	Флом*	Природна терапія (естетичний досвід)	Залізниця Фломсбана, пивоварня Ægir	Повернення до Бергена/Осло
12	Осло/Берген	Онлайн-консультація (через 2 тижні)	Трансфер до аеропорту, виліт	-

14

ХАРЧОВА КОНЦЕПЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ
ТЕРАПІЇ



Рівень харчування	Формат та місце	Основні продукти та страви	Терапевтична цінність (кому особливо корисно)
Основний (сніданки, вечері)	«Шведський стіл» (smörgårbord) у готелях	Жирна риба (лосось, оселедець), цільнозерновий хліб, фермерські сири, ягоди.	Усім пацієнтам: протизапальний ефект омега-3, нормалізація травлення, антиоксиданти.
Туристичний (обіди)	Тематичні ресторани (Lofoten, Enhjørningen, Ullensvang)	Свіжі морепродукти, страви з мінімальною термічною обробкою, локальні делікатеси.	Серцево-судинний профіль: зниження "поганого" холестерину, підтримка судин.
Спеціальний (у дні процедур)	Готель / Клініка (за призначенням лікаря)	Легке меню, голодування (за протоколом), відновлювальне харчування після наркозу.	Післяопераційний профіль: легке засвоєння, відновлення енергії, підтримка регенерації тканин.

ОРІЄНТОВНА
ВАРТІСТЬ МЕДИЧНИХ
ПОСЛУГ У
SCANHEALTH
SCANDINAVIA

Послуга	Мінімальна вартість (€)	Максимальна вартість (€)	Примітка
MRI (одна зона)	240	410	Базовий скан
Комплексна діагностика (MRI + СТ + УЗД + аналізи)	1 365	3 185	Залежить від обсягу
Консультація / Second Opinion	182	455	45-60 хв з англійською документацією
Планова процедура (артроскопія, офтальмологія, косметична)	2 730	13 650+	Включає анестезію та стаціонар
Початковий етап IVF (консультація + діагностика)	1 820	3 640	Повний цикл — індивідуально
Фізіотерапія / плавуча сауна (сеанс)	137	273	Реабілітаційна фаза





ОРІЄНТОВНА ВАРТІСТЬ
ПРОЖИВАННЯ

Локація / Готель	Категорія	Ціна за ніч (низький сезон)	Ціна за ніч (високий сезон)	Кількість ночей у програмі
Осло – Amerikalinjen (5*)	Преміум	273	364	2
Осло – Clarion The Hub (4*)	Стандарт	164	228	Альтернатива
Хаугесунд – Scandic Maritim	Стандарт	137	182	4
Берген – Solstrand Hotel &	Преміум	255	319	3
Берген – Zander K (4*)	Стандарт	182	228	Альтернатива
Гейрангер – Grande Fjord	Стандарт	182	255	1 (факультативно)

Загальна вартість проживання на 11 ночей у низький сезон становить 1193, у високий - 1546.

Для супроводжуючої особи — знижка 40-50 % за умови проживання в одній кімнаті

ОРІЄНТОВНА ВАРТІСТЬ
ТРАНСПОРТНОЇ
ЛОГІСТИКИ

Етап маршруту	Вид транспорту	Вартість (€)	Примітка
Прибуття/виїзд (аеропорт – готель)	Приватний трансфер бізнес-класу	109	Зустріч з багажем
Осло + Хаугесунд	Внутрішній рейс (Norwegian/SAS)	73	55-60 хв
Хаугесунд + Берген	Паром Fjord1	55	2,5-3 год. вид на фіорди
Екскурсія Хардангерфіорд	Мінівен + паром	182	З водієм
Norway in a Nutshell / Гейрангер + Фломсбана	Комбінований (потяг + паром + автобус)	235	Базовий маршрут від 235 €
Внутрішні трансфери в містах	Приватне авто / таксі	73	За весь період

Загальна транспортна логістика: 727 €





ОРІЄНТОВНА ВАРТІСТЬ ХАРЧУВАННЯ ТА ВЕЛНЕС

Категорія	Формат	Вартість (€)	Терапевтична цінність
Сніданки/вечері (smørbrød у готелях)	Включено в проживання	0	Омега-3, антиоксиданти
Обіди в тематичних ресторанах	Lofoten, Enhjørningen, Ullensvang	73 за обід	Серцево-судинна підтримка
Спеціальне меню в дні процедур	Легке/відновлювальне	46 за день	Післяопераційне відновлення
Велнес-процедури (сауна, масаж)	у готелях Solstrand та ін.	137	Реабілітація
Загальне харчування на тур	—	2560	—

19

ПОВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗРАХУНОК ТУРУ «СКАНДИНАВСЬКЕ ЗДОРОВ'Я»



Стаття	Собівартість для туроператора (€)	Ціна продажу клієнту (€)	Прибуток (€)	Прибуток (%)
Медичний компонент (комісія)	6474	6670	196	3%
Проживання (11 ночей, з комісією готелів)	1193	1255	62	5%
Транспорт + екскурсії (з комісією партнерів)	727	755	28	4%
Харчування + велнес	2560	2637	77	3%
Координатор, after-care, страхування, документація	728	750	22	3%
Загальна собівартість / Ціна продажу	11 682	12 067	385	3.2 %
Середній прибуток туроператора на одного клієнта	—	—	385 €	3.2 %

20

ВИСНОВКИ

Таким чином, розроблений медичний тур «Скандинавське здоров'я» є конкурентоспроможним, економічно обґрунтованим і перспективним туристичним продуктом, який відповідає сучасним потребам пацієнтів у якісній, безпечній та комплексній медичній допомозі. Реалізація проєкту дозволить не лише забезпечити прибутковість туроператора, але й внести вклад у розвиток медичного туризму України, пропонуючи альтернативу традиційним напрямам.

21

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

- Офіційні сайти
- Посібники та збірники
- Соціальні мережі
- Статті провідних науковців
- Власні наукові дослідження

22

**ДЯКУЮ
ЗА
УВАГУ!**

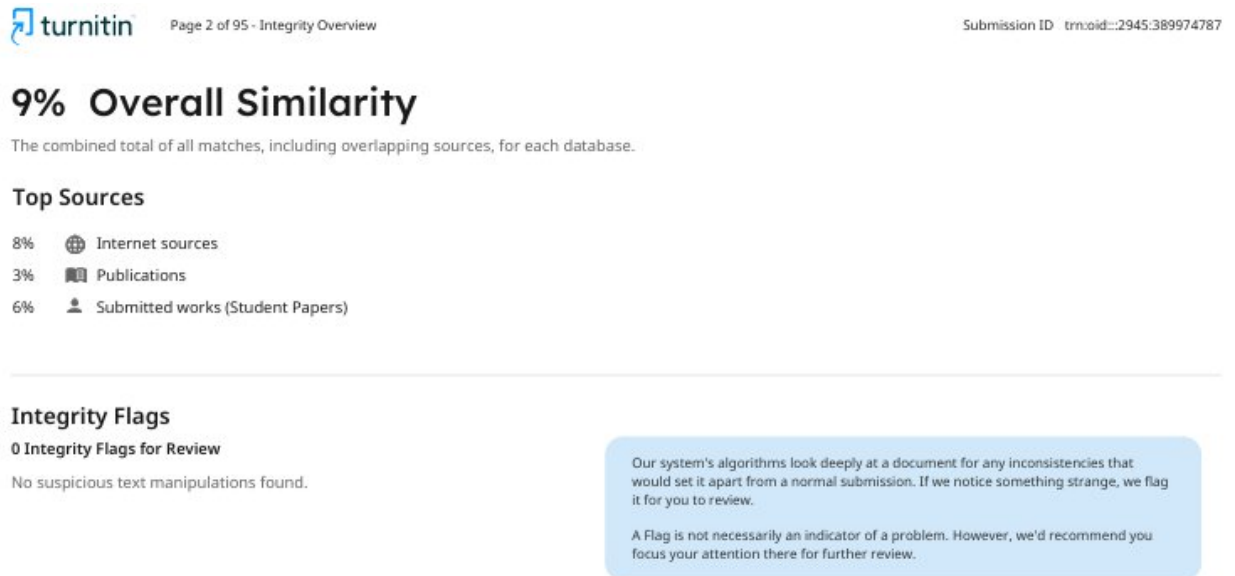


Додаток Г. Перевірка на плагіат

Кваліфікаційна робота бакалавра.

Тема: «Розробка та просування медичного туру в Норвегії»

Засіб перевірки Turnitin



Керівник (ки): _____ Ірина КРУПІЦА
(підпис)

_____ Федір ТРИШИН
(підпис)

Здобувач (ка): _____ Вікторія СТАВРАТІЙ
(підпис)