

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ SPA ТА WELLNESS КОМПЛЕКСАМИ»



Рівень вищої освіти

Освітньо-професійні програми

Загальний обсяг

Тривалість викладання

Обсяг навчальних занять

у т.ч. аудиторні заняття

лекції

практичні

Мова викладання

другий (магістерський)

Готельно-ресторанний
бізнес

Туристична діяльність

4 кредити ЄКТС

2-й семестр, 3 чверть

120 год.

4 год/тиждень

2 години

2 години

українська

Кафедра, що викладає: туризму та економіки підприємства

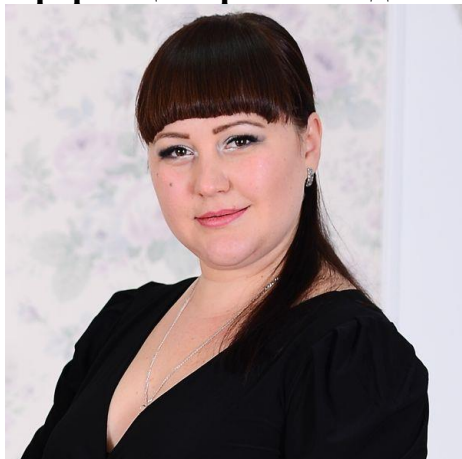
Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=5452>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – команда «Управління Spa та Wellness комплексами»

Інформація про викладача:



Безугла Людмила Сергіївна,

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри туризму та економіки
підприємства

Персональна сторінка:

<https://ep.nmu.org.ua/ua/teachers/bezugla.php>

E-mail:

bezuhla.l.s@nmu.one

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Дисципліна «Управління Spa та Wellness комплексами» належить до переліку вибірових навчальних дисциплін, що пропонуються в рамках циклу фахової підготовки здобувачам другого (магістерського) рівня вищої освіти для

спеціальностей J2 Готельно-ресторанна справа та кейтеринг та J3 Туризм та рекреація.

Дисципліна спрямована на формування у здобувачів знань, умінь і практичних навичок з організації, управління та розвитку Spa та Wellness комплексів. У межах курсу розглядаються сучасні концепції сервісного менеджменту, маркетингові інструменти управління, організація роботи персоналу, створення інноваційних програм послуг і формування клієнтського досвіду.

Цей курс побудовано на засадах студентоцентрованого підходу (Student-Centered Approach), який розглядає здобувача вищої освіти як суб'єкта з власними унікальними інтересами, потребами і досвідом, спроможного бути самостійним і відповідальним учасником освітнього процесу.

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – сформувати у здобувачів системні знання та практичні навички щодо організації, планування та управління діяльністю Spa та Wellness комплексів, розвинути компетентності у сфері сервісного менеджменту, маркетингу, фінансового та кадрового управління, а також здатність застосовувати сучасні інноваційні та креативні підходи для підвищення конкурентоспроможності, ефективності та якості обслуговування клієнтів.

Завдання курсу:

- визначати сутність понять «Spa» і «Wellness» та їх складові, аналізувати їх роль у сфері оздоровчих і релаксаційних послуг;
- досліджувати регіональні моделі Spa, порівнювати особливості організації та розвитку комплексів у різних країнах і регіонах;
- класифікувати SPA-процедури за типами, напрямками та терапевтичними ефектами, визначати їх цільові аудиторії та стандарти якості;
- застосовувати принципи менеджменту в Spa -індустрії для організації діяльності комплексів, планування процесів і управління персоналом;
- аналізувати особливості готельних Spa-центрів, визначати їх функції, бізнес-моделі та взаємодію з туристичними послугами;
- розробляти маркетингові стратегії для Spa та Wellness комплексів, використовуючи сучасні інструменти просування і формування бренду;
- оцінювати роль правильного харчування та фітнес-програм як складових Wellness індустрії, інтегруючи їх у комплекс послуг для клієнтів;
- проєктувати розвиток SPA та Wellness-туризму, визначати перспективні напрямки, туристичні маршрути та інноваційні послуги.

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:

Реалізація поставлених завдань дозволяє забезпечити наступні дисциплінарні результати навчання:

- володіти понятійним апаратом у сфері SPA та Wellness індустрії;

- володіти навичками менеджменту та маркетингу у сфері SPA та Wellness індустрії;
- аналізувати ринок SPA та Wellness послуг та розробляти стратегії розвитку;
- застосовувати інноваційні та креативні підходи у сфері SPA та Wellness індустрії.

4. СТРУКТУРА КУРСУ

Лекції

Тема 1. Сутність, поняття «Spa» і «Wellness» та їх складові

- 1.1. Визначення та особливості Spa-індустрії.
- 1.2. Визначення та особливості Wellness-індустрії.
- 1.3. Характеристика та види клубних, готельних, медичних, природних, цільових, круїзних Spa-комплексів.
- 1.4. Профілактика захворювань. Фітнес-центри. Біологічно активні добавки. Косметологія та догляд за шкірою. Гомеопатія, акупунктура, детоксикація і виведення шлаків. Стресконтроль.

Тема 2. Регіональні моделі Spa.

- 2.1. Сутність, функції та еволюція Spa та Wellness-послуг в Україні
- 2.2. Характеристика європейської моделі Spa.
- 2.3. Характеристика американської моделі Spa.
- 2.4. Характеристика південно-східної моделі Spa.

Тема 3. Класифікація Spa -процедур.

- 3.1. Бальнеотерапія. Таласотерапія. Грязелікування.
- 3.2. Ароматерапія. Турецька баня. Сауна.
- 3.3. Обгортання. Пілінг.
- 3.4 Шотландський душ. Душ Віші. Гідротерапія. Озонотерапія.
- 3.5 Види масажу.

Тема 4. Особливості менеджменту в Spa-індустрії.

- 5.1. Система послідовного управління Spa -комплексом.
- 5.2. Функції управління у Spa-об'єктах.
- 5.3. Ключові компетенції персоналу Spa-центру та його функції.

Тема 5. Готельні Spa-центри.

- 4.1. Визначення сегментів споживачів Spa-послуг у готелях.
- 4.2. Функціональні зони Spa-центру у готелі.
- 4.3. Етапи створення Spa-комплексу у готелі.
- 4.4. Вибір дизайну Spa-центру в готелі.

Тема 6. Особливості маркетингової діяльності в Spa та Wellness комплексах.

- 6.1. Характеристика маркетингових інструментів Spa та Wellness центрів.
- 6.2. Фактори розвитку та стратегії ціноутворення Spa та Wellness-послуг.
- 6.3. Фірмові програми. Авторські процедури. Спеціальні акції. Знижки. Подарункові сертифікати.

Тема 7. Правильне харчування та фітнес як складові Wellness індустрії.

- 7.1. Натуральні продукти харчування. Збалансоване харчування. Дрібне та роздільне харчування.
- 7.2. Класифікація фітнес-процедур.

Тема 8. Розвиток Spa та Wellness-туризму.

- 8.1. Розвиток Spa та Wellness-туризму в Європейському макрорегіоні.
- 8.2. Розвиток Spa та Wellness-туризму в Азіатсько-Тихоокеанському макрорегіоні.
- 8.3. Розвиток Spa та Wellness-туризму в Американському та Близькосхідному макрорегіонах.
- 8.4. Сучасні тенденції розвитку Spa та Wellness-туризму.

Практичні заняття

- Тема 1. Сутність, поняття «Spa» і «Wellness» та їх складові.
- Тема 2. Регіональні моделі Spa.
- Тема 3. Класифікація Spa-процедур.
- Тема 4. Особливості менеджменту в Spa-індустрії.
- Тема 5. Готельні Spa-центри.
- Тема 6. Особливості маркетингової діяльності в Spa та Wellness комплексах.
- Тема 7. Правильне харчування та фітнес як складові Wellness індустрії.
- Тема 8. Розвиток Spa та Wellness-туризму.

Інформація для здобувачів заочної форми навчання. На сайті НТУ «ДП» розміщено графік навчального процесу. Протягом року передбачено заняття з викладачем відповідно до розкладу: 4 год. лекційних занять, 4 год. практичних занять, решту годин здобувач опановує самостійно. Під час сесії здобувачі виконують практичні та тестові завдання. Умови завдань розміщено на сторінці курсу на платформі Moodle та в Microsoft 365. Форма контролю – диференційований залік.

5. ТЕХНІЧНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА/АБО ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти на Office365.

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <http://surl.li/bgpuz>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувачів за дисципліною.

6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних здобувачів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

6.2. Засоби та процедури

Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного контролю та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Поточна успішність складається з успішності за одну контрольну роботу (максимально оцінюється у 40 балів), оцінок за роботу на практичних заняттях (оцінюється 8 занять по 5 балів, максимально здобувач може отримати 40 балів) та оцінок за виконання самостійної роботи (2 презентації, які захищаються на практичних заняттях, де кожна оцінюється максимально по 10 балів). Отримані бали за контрольну роботу, практичні заняття та виконання самостійної роботи додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач може набрати 100 балів.

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку)	Визначення сумарного результату поточних контролів. У випадку коли здобувач отримав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку – складається залік у вигляді комплексної контрольної роботи, яка містить 20 тестів (вірна відповідь 1,5 бал) та 2 питання теоретичного спрямування, кожне з яких оцінюється по 35 балів за умови повного розкриття тематичного спрямування. Максимальна кількість балів за диференційований залік: 100 балів
Практичні заняття	Відбувається вирішення тестових завдань та дискусії-обговорення. Максимально оцінюються у 40 балів (8 занять × 5 балів).
Самостійна робота	Кожен здобувач повинен підготувати по 2 презентації, які необхідно захистити на практичних заняттях. Кожна презентація оцінюється по 10 балів. Максимально оцінюється в 20 балів (2 презентації × 10 балів).
Контрольні заходи	Максимально оцінюються у 40 балів (1 контрольна робота)

6.3. Критерії

6.3.1. Критерії оцінювання *практичного заняття*.

Кожне практичне завдання оцінюється за двома складовими: тестові завдання та участь у дискусіях.

Тестові завдання складаються з 6 тестів, де є одна правильна відповідь. За умови вірного вирішення одного тестового завдання здобувач отримує 0,5 балів. Максимальна кількість набраних балів за тестові завдання – 3 бали.

Участь у дискусіях максимально оцінюється в 2 бали, де:

2 бала – здобувач висловлює всю інформацію чітко, точно. Всі аргументи були доречними, вагомими, логічно сформовані. Кожна думка була добре підтверджена відповідними фактами/статистикою/прикладом.

1,5 бала – здобувач висловлює більшість інформації чітко, точно. Більшість аргументів були доречними, вагомими. Кожна думка була підтверджена відповідними фактами/статистикою/прикладом.

1 бал – здобувач висловлює більшість інформації чітко, проте інформація була не ретельно підбраною. Аргументи були доречними. Кожна думка була підтверджена відповідними фактами/статистикою/прикладом, проте актуальність деяких з них була сумнівною.

0,5 бала – здобувач не орієнтується в темі, аргументи не наводить, думки не підтверджуються відповідними фактами/статистикою/прикладом.

6.3.2. Критерії оцінювання *самостійної роботи*

Оцінювання самостійної роботи відбувається через захист презентацій на

практичних заняттях, причому:

10 балів – здобувач демонструє повне та глибоке розуміння теми; може точно і змістовно відповісти на всі запитання однокласників; активно ділиться власними думками з групою; говорить чітко і грамотно впродовж 100% часу, завжди коректно використовує терміни та лексику; розширює словниковий запас аудиторії, вводить нові поняття; уважно слухає однокласників, дає детальні відповіді на всі питання форми оцінювання, завжди обґрунтовує свої оцінки виключно на основі презентації.

9 балів – здобувач демонструє повне розуміння теми; може відповісти на всі запитання однокласників; говорить чітко і зрозуміло впродовж 95–99% часу, правильно застосовує лексику та терміни; розширює словниковий запас аудиторії; уважно слухає однокласників, детально відповідає на всі питання форми оцінювання, оцінки надає переважно на основі презентації.

8 балів – здобувач демонструє розуміння теми; відповідає на більшість запитань однокласників; говорить зрозуміло впродовж 90% часу, використовує правильні закінчення речень, допускає поодинокі помилки; застосовує відповідну лексику, іноді розширює словниковий запас аудиторії; слухає однокласників, відповідає майже на всі питання форми оцінювання, частково дає оцінки на основі презентації.

7 балів – здобувач демонструє розуміння теми; відповідає на більшість запитань, але не завжди повно; говорить зрозуміло впродовж 80–89% часу, використовує лексику з поодинокими неточностями; застосовує базові терміни; слухає однокласників, відповідає на більшість питань форми оцінювання, інколи оцінює не за презентацією, а за іншими факторами.

6 балів – здобувач демонструє загальне розуміння теми; відповідає лише на деякі запитання однокласників; говорить зрозуміло, проте допускає помилки у вживанні термінів; застосовує лексику з неточностями; слухає однокласників, іноді ставить уточнюючі питання.

5 балів – здобувач демонструє часткове розуміння теми; відповідає на окремі запитання, але з помилками чи неповними поясненнями; мова зрозуміла, проте часто використовуються слова помилково; слухає однокласників, рідко ставить уточнюючі питання.

4 бали – здобувач не демонструє достатнього розуміння теми; відповідає на деякі запитання однокласників, але поверхово; говорить зрозуміло, але часто невірно трактує терміни; використовує слова з помилками; слухає однокласників, але не ставить уточнюючих питань.

3 бали – здобувач майже не демонструє розуміння теми; відповіді на запитання поверхові або неправильні; мова зрозуміла, але з численними помилками у термінах; не проявляє активності у дискусії; не ставить уточнюючих питань.

2 бали – здобувач демонструє лише загальне уявлення про тему; не відповідає на запитання однокласників; мова не завжди зрозуміла, значні помилки у термінах; слухає однокласників, але не взаємодіє з ними.

1 бал – здобувач практично не демонструє розуміння теми; відповіді відсутні або не пов'язані з темою; мова незрозуміла, постійні помилки; не

проявляє активності під час презентацій, не ставить уточнюючих питань, не слухає однокласників.

6.3.3. Критерії оцінювання *письмової контрольної роботи*:

Контрольна робота містить: 20 тестових завдань з чотирма варіантами відповідей, правильна відповідь оцінюється у 1 бал та два відкритих питання, де правильна відповідь оцінюється по 10 балів, причому:

10 балів – здобувач демонструє високий рівень викладення відповіді: повністю розкрито тему питання, логічно та структуровано викладено матеріал, наведено власний висновок щодо проблематики; відсутні помилки граматики та орфографії; текст чіткий, зрозумілий та оригінальний.

9 балів – здобувач демонструє високий рівень викладення відповіді: матеріал повністю відповідає питанню, зроблено власний висновок щодо проблематики; мінімальні незначні граматичні та/або орфографічні помилки, що не впливають на розуміння тексту; структура та логіка відповіді збережені.

8 балів – здобувач демонструє високий рівень викладення відповіді: відповідь повністю відповідає питанню, наявний власний висновок; можливі поодинокі помилки граматики або орфографії, які не спотворюють зміст; текст логічно структурований.

7 балів – здобувач демонструє середній рівень викладення: відповідь відповідає питанню, власний висновок присутній, але не деталізований; поодинокі граматичні та орфографічні помилки, структура відповіді зрозуміла.

6 балів – здобувач демонструє середній рівень викладення: відповідь відповідає питанню, власна думка не висловлена; присутні граматичні та орфографічні помилки, що незначно ускладнюють читання, але зміст залишається зрозумілим.

5 балів – здобувач надає відповідь, що відповідає предмету питання; власна думка відсутня; граматичні та орфографічні помилки присутні, текст читається з деякими труднощами.

4 бали – здобувач надає неповну або частково некоректну відповідь; суттєві граматичні та орфографічні помилки, що ускладнюють розуміння або спотворюють зміст.

3 бали – відповідь частково відповідає темі питання; помилки граматики та орфографії значно ускладнюють розуміння тексту; структура відповіді порушена.

2 бали – відповідь не відповідає темі питання; граматичні та орфографічні помилки ускладнюють розуміння; зміст викривлений або не відповідає предмету питання.

1 бал – відповідь не відповідає темі питання, повністю списана або некоректно відтворена з інших джерел; текст майже нечитабельний через численні граматичні та орфографічні помилки.

7. Політика курсу

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується «Положенням про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка»», <https://cutt.ly/mERLa5A>, Кодекс академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка», <https://cutt.ly/vERLfxF>. У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика.

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на день (щодня) поштової скриньки на Office365 та відвідування групи у Teams.

Протягом самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Управління Spa та Wellness комплексами».

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту або в чат Teams.

7.3. Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Відвідування занять

З 24.02.2022 р. реалізація освітньої діяльності відбувається в умовах правового режиму воєнного стану. Наявна низка небезпек: повітряні тривоги, ризики припинення енергозабезпечення, мобільного та Інтернет-зв'язку. Згідно з наказами по університету у 2025-2026 навчальному році освітня діяльність здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти всіх форм навчання здійснюється з використанням дистанційних технологій через синхронні та асинхронні комунікації. Відвідування онлайн лекцій та практичних занять реалізується через приєднання до «команди» Microsoft Teams. Під час повітряної тривоги заняття перериваються і продовжуються лише за умов перебування учасників освітнього процесу у захищених приміщеннях. Викладачем (за

технічної та безпекової можливості) здійснюється запис заняття для підтримки асинхронного формату навчання.

У випадках відсутності енергозабезпечення, мобільного та Інтернет-зв'язку викладачем забезпечується асинхронний формат навчання та комунікація зі здобувачами за допомогою каналів зв'язку, що функціонують. Про причини неможливості взяти участь в онлайн заняттях, ускладненні доступу до матеріалів на дистанційних платформах НТУ «ДП» тощо здобувач вищої освіти має повідомити викладача в особистих повідомленнях чатів Microsoft Teams, або листом на корпоративну е-пошту НТУ «ДП», або через старосту чи представника адміністрації факультету.

7.5. Бонуси.

Здобувачі вищої освіти, які приймають участь у конференціях, конкурсах, олімпіадах тощо отримують додатково 5 балів до підсумкової оцінки.

7.6. Участь в анкетуванні.

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, які дозволять оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни «Управління Spa та Wellness комплексами».

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Лекційні заняття мають інтерактивний, науково-пізнавальний характер. На практичних заняттях застосовуються методи евристичних питань, діалогового спілкування, обговорення та вирішення проблеми, аналізу ситуацій (метод Дельфі, кейс-метод, метод сценаріїв, метод проектної роботи, метод мозкових атак та інші). Самостійна робота супроводжується опитуванням та підготовкою індивідуальних завдань.

9. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Басюк Д.І., Заєць В.С. Збірник нормативних документів з питань регулювання туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Кам'янець-Подільський: Абетка, 2018. 220 с.
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: Книги-XXI, 2016. 300 с
3. Мальська М. Бордун О. Медичний туризм. Теорія та практика. Навчальний посібник.. К.: Центр навчальної літератури, 2018. 128 с
4. Організація сервісної діяльності. Частина І: Підручник / І. С. Гращенко, Я. В. Лісун, В. В. Хмурова. К.: КНУТД, 2015. 410 с.
5. Шаповалова О.О., Сапа Ю.А. Сучасні тенденції розвитку «SPA» і «WELLNESS» туризму. *Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна*. 2013. № 1042. С. 154-158.

6. Союз професіоналів SPA, курортів та Wellness об'єктів України. URL: <https://soyuz-spa.com/standarti-spa-wellness-ukra%D1%97ni.html>
7. Марченко Н.І., Дітріх І.В. Перспективи застосування Wellness-інновацій в індустрії гостинності. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: технічні науки*. 2020. Том 31 (70) Ч.2 № 6, С.65-69.
8. Устименко Л.М. Розвиток wellness-туризму та його вплив на трансформацію туристичної індустрії України. *Вісник Київського національного університету культури і мистецтв. Серія: Туризм*. 2019. Т. 2. № 1. С. 49–59.
9. Eight Dimensions of Wellness. 2019. Center for Psychiatric Rehabilitation. URL: <https://cpr.bu.edu/living-well/eightdimensions-of-wellness>.
10. Пересічна С.М. Тенденції розвитку СПА-індустрії в Україні. *Гостинність, сервіс, туризм: досвід, проблеми, інновації: тези доповідей VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, Київ, 9–10 квіт., 2020 р. Київ : Вид. центр КНУКіМ, 2020. С. 50–53
11. Соверда І., Пасічняк Л., Ткачук В. Характеристика спектру надання “Spa” та “Wellness” послуг у фітнес-індустрії. *Вісник Прикарпатського університету. Серія: Фізична культура*. 2019. № 31. С. 147-152
12. Міжнародний туристичний журнал «Міжнародний туризм» URL: <https://intour.com.ua/statti/spa-wellness?start=5>
13. Безугла, Л.С. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємств санаторно-курортного туризму в Україні. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: «Економіка і управління»*. 2019. Том 30 (69). №3. С.67-74. URL: http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2019/30_69_3/13.pdf
14. Miloš Zrnić¹, Filip Đoković , Jelena Košutić , Saša Mašić, Viana Hassan. Planning and development of Spa & Wellness tourism Sitcon 2021. Spa&Wellness tourism – development, perspectives, and experiences: conference papers. doi: 10.15308/sitcon-2021-60-68
15. Безугла Л., Пилипенко Г., Бондаренко Л. Імплементация управління якістю в туристичному підприємстві. *Інновації та технології в сфері послуг і харчування*, 2022. 1(5), 33-38. <https://journals.chdtu.ck.ua/index.php/itsf/article/view/41>
16. Безугла Л.С., Белобородова М.В., Герасименко Т.В. Формування інклюзивно-реабілітаційного туризму в Україні. *Інновації та технології в сфері послуг і харчування*. 2022. 2(6), С. 20-25. DOI: [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(6\).2022.4](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(6).2022.4)
17. Смесова В.Л., Безугла Л.С., Захарова С.Г. Інноваційні моделі розвитку готельно-ресторанних і туристичних підприємств. *Development Service Industry Management*. 2024. №. 4. С. 35–42. DOI: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-8\(6\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-8(6)).