

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.834

Білик О.А.*кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету*

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті досліджено зарубіжний досвід вирішення проблеми фінансування житлового будівництва. Наведено структуру міського житлового фонду в різних країнах. Розглянуто депозитарну модель житлового фінансування. Досліджено схему фінансування житлового будівництва, заснованої на системі будівельно-ощадних кас. Описано досвід Франції та Великої Британії у формуванні моделі контрактних житлових заощаджень. Наведено досвід скандинавських країн в сфері житлового фінансування.

Ключові слова: житло, житлове будівництво, моделі фінансування, будівельно-ощадні каси, іпотечне кредитування, будівельні суспільства, житловий кооператив, житлова субсидія.

Билык А.А. ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье исследован зарубежный опыт решения проблемы финансирования жилищного строительства. Приведена структура городского жилищного фонда в разных странах. Рассмотрены депозитарной модель жилищного финансирования. Исследовано схему финансирования жилищного строительства, основанную на системе строительно-сберегательных касс. Описан опыт Франции и Великобритании в формировании модели контрактных жилищных сбережений. Приведен опыт скандинавских стран в сфере жилищного финансирования.

Ключевые слова: жилье, жилищное строительство, модели финансирования, строительно-сберегательные кассы, ипотечное кредитование, строительные общества, жилищный кооператив, жилищная субсидия.

Bylyk O.A. FINANCIAL MECHANISMS OF HOUSING: FOREIGN EXPERIENCE

In the article we investigated the foreign experience in the solving of the problem of housing finance. There is described the structure of urban housing in different countries. Depository model of housing finance is reviewed. There was studied housing finance scheme, based on a system of building-savings banks. The experience of France and Britain in forming a model contractual housing savings is described. There is shown the experience of the Nordic countries in the field of housing finance.

Keywords: housing, funding model, building-savings banks, mortgage loans, building societies, cooperative housing, housing subsidy.

Постановка проблеми. Житло є найважливішою потребою, що складає основу життя суспільства, визначає рівень його розвитку й добробуту. Житлові умови, як і умови праці, стан оточуючого середовища та розвиток соціальної інфраструктури, є основними складовими поняття «рівня життя», та переоцінити їх вплив на інтегральну характеристику якості життя практично неможливо.

Ефективне фінансування житлового будівництва – одна з найважливіших умов розвитку житлового господарства. До переходу до ринкових відносин в Україні основним джерелом фінансування житла були державний бюджет, грошові засоби підприємств та кооперативні засоби. В ринкових умовах на зміну бюджетним засобам та засобам підприємств приходять комерційні відносини на ринку житла.

На сьогодні в Україні виділяють низку проблем щодо залучення інвестицій у житлове будівництво. По-перше, правові, зокрема недосконалість законодавчої бази, що регулює залучення інвестицій. По-друге, організаційні, до яких відносять такі як: недостатня підтримка держави, недосконалі стратегія розвитку житлового будівництва, відсутність підтримки розвитку підприємництва та впровадження інновацій у житловому будівництві. По-третє, соціальні, зокрема низький рівень платоспроможності населення. Значну роль впливають фінансові обмеження, а саме складність процедури та висока вартість залучених інвестицій, обмеженість джерел залучення інвестицій [1].

Країни з ринковою економікою накопичили значний досвід у вирішенні житлових проблем та розробили низку фінансових механізмів та схем у будівельній галузі, які можуть бути використані у вітчизняній практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Запропоноване дослідження базується на наукових доробках таких вітчизняних та зарубіжних вчених як І.В. Лисов [2], який досліджує питання формування та реалізації державної житлової політики України та її регіонів; Ю.М. Сафонов, В.Г. Євтеєва [1], З.Ф. Блок [3], Ю.О. Суркова [4], які розглядають проблеми фінансування житлового будівництва в Україні та закордоном та інші.

Постановка завдання. Основним завданням є дослідження зарубіжного досвіду вирішення проблеми фінансування житлового будівництва та адаптування його до вітчизняної практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усі міські житлові будинки в сучасних зарубіжних країнах (Західна Європа, США, Канада, Австралія) можна поділити на дві групи – приватні односімейні будинки (для однієї родини, котедж) та багатоквартирні (багатосімейні) будинки. В середньому по містах Західної Європи частка односімейних будинків складає біля 30% всього житлового фонду, в країнах південної Європи їх трохи більше – до 40%, в США та Канаді ще більше – до 50%. В великих містах частка цього сектору житлових будинків нижче, в невеликих трохи вище, але скрізь частка односімейних будинків в структурі.

У таблиці 1 наведено деякі дані, що характеризують структуру міського житлового фонду в різних країнах.

Таблиця 1
Структура міського житлового фонду
в різних країнах, %

Вид житлового будинку	США	Швеція	Англія	Австрія
Приватний односімейний будинок	40,0	26,0	35,0	40,0
Приватний доходний будинок	44,0	30,0	23,0	20,0
Кондомініум, кооператив	10,0	20,0	20,0	30,0
Муніципальний орендний будинок	6,0	24,0	22,0	10,0
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: [5]

У країнах з розвинутою ринковою економікою житлове будівництво здійснюється в основному за рахунок приватних інвестицій. За рахунок засобів населення (власних та позичених) будуються чи купуються індивідуальні або односімейні будинки, а також квартири в багатосімейних будинках. Більша частина фінансування складалася та складається з добровільних внесків фізичних та юридичних осіб, які вкладають засоби в житло з власної ініціативи. Виокремлюють три джерела добровільних внесків [6]. Перше джерело – це депозити в банках та організаціях, які займають заощадженнями. Ця модель називається депозитарною моделлю житлового фінансування.

Депозитарна модель житлового фінансування базується на залученні засобів самих громадян, які потребують в житлі. Основна схема фінансування представлена на рисунку 1. Ощадний банк накопичує грошові засоби одних громадян та видає суму накопичених засобів кредити іншим громадянам. Кредити, що повертаються, знову йдуть на рефінансування житла. За рахунок виплати відсотків за користування кредитом та страхових внесків збільшується вартість житла, що купується.

Депозитарна модель житлового фінансування збільшує вартість житла, що купується, але дозволяє громадянину отримати квартиру набагато раніше. Збільшення вартості житла залежить від рівнів відсоткової ставки по кредитах. У зарубіжній практиці депозитарна модель заохочується державою у вигляді податкових пільг по багаторічним накопичувальним депозитам та зниження відсоткових ставок за кредит, що дозволяє зробити даний тип кредитів значно дешевше вартості фінансових ресурсів на ринку країни.

Депозитарній моделі притаманні ризики як для громадян, так і для заощаджувальних банків. Ризик громадянина (клієнта банку) впливає з можливості банкрутства банку та втрати всіх або частини грошей, які внесені на депозит. Ризик банку (банкрутство) пов'язані з неповерненням взятих кредитів та невиклатою відсотків по ним, а також з можливістю зміни відсоткових ставок на ринку капіталу в довгостроковому періоді.

Інше джерело – контрактне кредитування житлових систем через кооперативні заощадження. Цей тип фінансування найбільш представлено в Австрії, Франції, Німеччині.

Третій важливий ресурс базується на довготермінових заощадженнях з систем пожиттєвого страхування та пенсійних схем. Ця схема досить швидко поши-

рюється, що пов'язано з наявністю приватних багатоскладових пенсійних фондів. Легко помітити, що для України такі джерела фінансування не є традиційними. Ця обставина стає однією з основних перешкод для використання досвіду розвинутих країн.

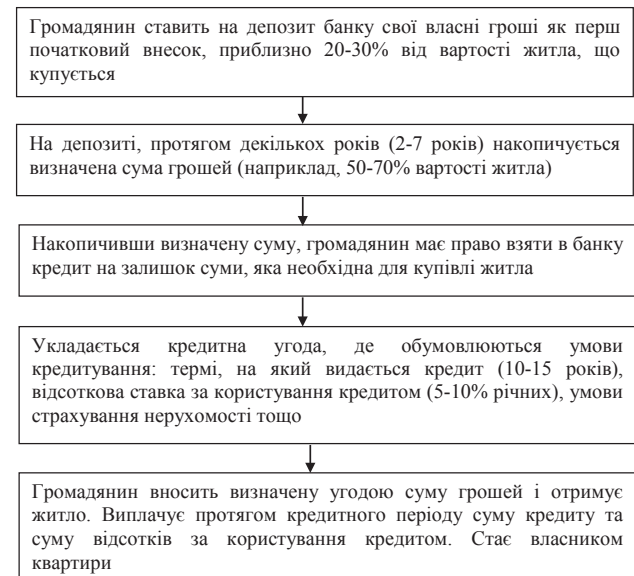


Рис. 1. Депозитарна модель житлового фінансування

Джерело: [7]

Важливою особливістю країн з розвинутою ринковою економікою в сфері відтворення житлового фонду є наявність розвинутого кредитно-фінансового механізму, який дозволяє людям з невисоким рівнем доходів будувати або купувати комфортне житло. Форми кредитування, розміри кредитів, терміни їх погашення мають значну диференціацію по країнам. Але можна виділити декілька подібних моментів. По-перше, розміри державного субсидування населення на придбання або будівництво житла пов'язані з такими соціальними аспектами, як житлові умови окремих груп громадян, кількість та вік членів родини, їх доходи. По-друге, майже в усіх країнах сьогодні зростає частка заповнених засобів при будівництві та купівлі житла. Так, наприклад, в США та більшості європейських країн ця частка досягає в середньому 80%, тобто початковий внесок того, хто купує або будує житло складає 20%. Але в окремих випадках для населення з низьким рівнем доходу частка позики може досягати 93-95% (США, Канада). В Австрії та Норвегії в окремих випадках надається повна позика громадянам, які не мають можливості зробити особистого внеску [2].

У Європі набула поширення німецька схема фінансування житлового будівництва, заснована на системі будівельно-ощадних кас (БОК). БОК займають близько 30% усієї німецької індустрії житла, в інших європейських державах цей відсоток дещо нижчий, але також значний [3]. При цьому розрізняють БОК у чистому вигляді, та схему, при якій задіяний банк. У цьому випадку банк з метою переконання в кредитоспроможності клієнта відкриває рахунок цій особі, на який здійснюють відрахування із зарплати та інших доходів. Приблизно за три роки на рахунку необхідно накопичити 30% вартості житла. В цьому випадку банк може виступити додатковою ланкою між БОК і клієнтом і прокредитувати залишок суми (термін кредитування – від 10

до 36 років, ставки від 5 до 7% річних). При цьому квартира на період погашення кредиту залишається у власності банку.

У випадку з БОК у чистому виді, квартира протягом усього процесу залишається у власності БОК до повної виплати покупцем суми. У Німеччині БОК користуються власними активами, не залучаючи фінансування ззовні. В інших європейських державах можливе залучення коштів інвесторів. БОК юридично є товариствами взаємного кредиту. Термін внесення передоплати – 5 років, передплата звичайно дорівнює від 30 до 40% від вартості житла. Максимальний термін кредитування – від 12 до 18 років, мінімального терміну не існує, штрафів за дострокове погашення не передбачено. Ставка коливається від 3 до 5% річних [8].

Стандартні умови контракту в БОК наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Типові умови контракту
в ощадно-будівельній касі Німеччини**

Показник	Значення
Початковий платіж	1% від суми контракту
Щомісячний вклад протягом періоду заощадження	0,4-0,5% від суми контракту
Мінімальний період заощадження	18 місяців
	40% від контрактної суми
Щомісячний платіж у погашення основної суми боргу і відсотків	0,6% від суми контракту
Середня тривалість до погашення	до 11 років

Джерело: [9]

Інші моделі контрактних житлових заощаджень функціонують у Франції та Великій Британії. У Франції є два види житлових ощадних рахунків: на першому (так звана ощадна книжка А) можна накопичувати до 20 тис. євро і після цього одержати пільговий житловий кредит у 30 тис. євро під 3,75% річних, при цьому щороку до цільового вкладу додається державна премія в розмірі 1,5 тис. євро; другий вид житлових ощадних рахунків так звані рахунки PEL (план житлових заощаджень), на яких можна накопичувати до 80 тис. євро і одержувати пільговий житловий кредит на суму до 120 тис. євро під 4,8% річних. Ставки по кредитах нижче ринкових на 4-5%. Найбільший земельний банк і його філія Контора підприємств надають позики землевласникам і будівельним компаніям на житлове та промислове будівництво. Іпотечні операції пов'язані з видачею середньострокових і довгострокових іпотечних позик в основному великим будівельним компаніям і землевласникам на житлове та промислове будівництво строком від 3 до 20 років [10].

У Великій Британії ще з минулого сторіччя успішно функціонує система будівельних суспільств (building society). Механізм їх роботи дещо схожий на діяльність німецьких, але для отримання житлового кредиту не обов'язково бути вкладником будівельного суспільства. В останні роки, у результаті лібералізації банківського законодавства Об'єднаного Королівства, функції цих суспільств усе ближче наближаються до функцій комерційних банків. Конкуренція вищевказаних структур приводить до їх зближення та зменшення кредитних ставок [11].

У Китаї існують житлові акціонерні товариства (ЖАТ), які дещо схожі на БОК. ЖАТ прийшли на

зміну житловим зобов'язанням державних підприємств перед своїми співробітниками. Це комерційні організації, незалежні від держави, яким державні підприємства передали свій житловий фонд. Житлові витрати виводяться з бюджету підприємства, житло або здається в оренду, або продається, а за рахунок виключення з бюджету підприємства витрат на придбання і утримання житла формується ресурс для підвищення зарплати співробітникам, що компенсує їм витрати на оренду чи придбання житла за ринковими цінами. Фінансування схем здійснюється комерційними банками. Роль держави полягає у прийнятті відповідних нормативно-законодавчих актів, які регламентують виключення житлових витрат з бюджету підприємства. Так формується ресурс для підвищення зарплати співробітникам, що компенсує їм витрати на оренду чи придбання житла за ринковими цінами.

У більшості розвинених країн світу використовується система фінансування будівництва житла за рахунок випуску облігацій житлово-будівельних субсидій. Особливого поширення ця практика набула у країнах ЄС. Зокрема, у Франції біля 25% населення отримують житлові субсидії, у Великобританії – 15%, у Швеції – 18% [4].

В скандинавських країнах в основному використовується три форми житлового фінансування:

- фінансування іпотечними інститутами;
- житлові кредити ощадних банків;
- різні форми, в яких держава відіграє ключову

роль.

У Швеції та Данії переважає житлове фінансування за рахунок кредитів іпотечних інститутів (близько 80%). В Фінляндії та Норвегії ощадні банки охоплюють близько 80% ринку житлового фінансування. Але схеми, що базуються на державному кредитуванні через Житловий Фонд в Фінляндії та Державний житловий банк в Норвегії, відіграють велику роль, особливо в фінансуванні ремонту та нового будівництва. Ісландія є виключенням, оскільки Житловий Фонд фінансування складає близько 85% загального обсягу житлового кредитування.

Звичайною практикою для Скандинавських країн є кредитування на суму, що не перевищує 65-80% від вартості житла, що є забезпеченням кредиту.

Гарантії, що надаються урядом або муніципалітетом, дуже важливі для позичальника, так як при цьому сума фінансування за рахунок власних засобів може бути скорочена. Іншою перевагою гарантій є те, що вони дають можливість кредитувати по більш низьким ставкам, оскільки скорочується надбавка кредитора за ризик.

Гарантії отримали найбільше розповсюдження в Ісландії, де майже всі кредити, що надаються Фондом житлового фінансування гарантуються державою або урядом. В Фінляндії такого виду гарантії охоплюють біля 20% кредитів на нове житлове будівництво та 40% кредитів на будівництво житла, що призначено для здачі в оренду. В Швеції майже все житлове будівництво може отримати гарантії держави, але на практиці це застосовується лише для 10% житла, що будується, і не може бути використаний для угод з існуючим приватним фондом.

У Данії муніципалітети надають гарантії тільки для будівництва житла для цілей соціального найму. В Норвегії державні гарантії майже не застосовуються, і кредитування здійснюється Норвежським державним житловим банком.

Застосування державних та муніципальних гарантій має ряд проблем, пов'язаних з можливими втра-

тами при неякісному прийнятті рішень. Ще однією проблемою гарантій є недостатня відповідальність структур, що приймають рішення за якість будівельного проекту і робіт, під які надаються гарантії.

Існують певна різниця та схожі риси в політиці субсидування, яка реалізується Скандинавськими країнами. Найбільш важливою рисою виступає поєднання субсидій та житлове будівництво та реконструкцію з субсидіями, які стимулюють житлові витрати. Спільною рисою є наявність в усіх країнах системи житлового субсидування. Розрізняються також масштаби субсидування. Приблизно 20% домогосподарств в Данії, Фінляндії та Швеції отримують житлові субсидії. В Ісландії та Норвегії субсидії охоплюють близько 5% домогосподарств. Істотну роль в системі субсидування грають податкові пільги, які полягають в тому, що з бази оподаткування вираховуються відсотки за іпотечними кредитами. Це право діє в усіх Скандинавських країнах, крім Ісландії.

Головними формами субсидування виступають, по-перше, надання державних житлових кредитів з відсотковою ставкою, зниженою порівняно з ринковою (Фінляндія та Норвегія), по-друге, субсидування відсоткової ставки за кредитами на ринку (Данія, Фінляндія та Швеція).

Однією з причин розвитку системи субсидування житлового будівництва є недостатність житлового будівництва з метою надання в оренду і особливо житлового будівництва для студентів та людей похилого віку.

Незначна кількість країн використовують для фінансування житлово-комунального господарства державні ресурси, переважно податки. Це типово для країн, в яких зберігаються в тій чи іншій мірі елементи планової економіки. Варіантом такого підходу стає вимога до підприємства з боку держави забезпечувати своїх робітників. В Китаї фінансування житлової сфери здійснюється на основі податку на заробітну плату та податків, якими обкладаються приватні банки.

Основним інструментом включення податкових засобів до обороту житлового господарства є надання позик під ризик інвестору або під нерухомість, що будується. Простіший інструмент використання таких засобів – ощадні вклади, як надаються на різних умовах та з різними обмеженнями. Іншим інструментом є облігації, які можуть бути захищені позиками під нерухомість (іпотечними позиками) або негарантованими зобов'язаннями. Можливість використання даної схеми в нашій країні досить сильно обмежена, оскільки населення не довіряє таким фінансовим схемам та надають перевагу тому, щоб тримати заощадження поза сферою економічних інститутів.

Поряд з добровільними внесками в ряді країн фінансування житлової сфери здійснюється через інституціолізовані внески, тобто внески організацій, які акумулюються поза сферою житлового господарства.

У ряді розвинених країн світу при будівництві житла за державної підтримки земельні ділянки надаються забудовникам в довгострокову оренду чи власність абсолютно безкоштовно. При цьому існує одна чітка умова: продавати житло або здавати його в оренду необхідно за узгодженими з муніципалітетом фіксованими цінами. Зі свого боку муніципалітет і держава беруть на себе обов'язок щодо створення транспортної інфраструктури, електромереж, газопроводів, адже тепло-, водопостачання та каналізація там практично скрізь автономні. Окрім того, практикується надання гарантій органами влади за зобов'язаннями громадян при купівлі житла. У бага-

тьох розвинених країнах світу такі гарантії надає місцева влада (Австрія, Бельгія, Данія, Франція, Німеччина, Угорщина, Ірландія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина) та центральний уряд (Фінляндія, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Литва, Люксембург, Словаччина, Словенія, Швеція).

На сучасному розвитку у будь-якої моделі фінансування житлового будівництва в розвинутих країнах виокремлюють чотири основні функції:

- надання кредитів;
- випуск цінних паперів;
- обслуговування (організація) процесу наповнення фондів засобами;
- управління ризиками.

Головною тенденцією розвитку моделей стає виокремлення кожної з функцій в діяльність окремих організацій. Досягнення узгодженості дій інститутів, відповідальних за реалізацію кожної з функцій, це ще одна проблема реалізації західного досвіду в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження історії формування західних моделей фінансування житлового будівництва є одним з перспективних шляхів пошуку відповіді на питання, який з шляхів розвитку вибрати в нашій країні. Сучасні моделі фінансування житлової сфери в розвинутих країнах можна типізувати за декількома критеріями. Діяльність закладів, які фінансують будівництво або придбання житла, може бути спрямована виключно на забезпечення житлової сфери (як іпотечні банки або будівельні страхові товариства) або мати більш широку спрямованість (як комерційні та ощадні банки). Розвиток фінансування житлової сфери відрізняється все більшим домінуванням спеціалізованих закладів, які фокусуються виключно на житловій сфері. Роль інших фінансових інститутів поступово знижується. Ці тенденції треба брати до уваги країнам перехідного періоду, в тому числі Україні, які намагаються перейняти усі моделі фінансування одночасно і без належної адаптації.

Можна виділити систему вимог до реалізації будь-якої інституційної моделі фінансування житлово-комунального комплексу:

- вимоги до законодавчої бази (наявність законів, які забезпечують безпеку довгострокових внесків; регулюючих взаємодію різних фінансових інститутів);
- вимога до економічної стабільності держави (стійкість національної валюти, регулювання процесів інфляції);
- вимога до політичної стабільності (незалежність процесів фінансування житлового комплексу від політичних змін);
- вимога до стабільності та стійкості доходів населення.

Значення цих вимог підвищується в моделях, що орієнтовані на довготермінові внески населення, які набувають все більшу вагу в розвинутих країнах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сафонов Ю.М., Євєєва В.Г. Про механізми залучення та джерега фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні // Інвестиції: практика та досвід. – № 16. – 2013. – С. 18-21. – http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2013/6.pdf
2. Державна житлова політика України та її регіони: теорія, методологія, практика: монографія / І.В. Лисов; Акад. муніцип. упр. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 399 с. – Бібліогр.: с. 355-378.
3. Блок З.Ф. Будовадкати: заощадження – в каси, іпотеку – в маси / З. Ф. Блок // УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/27754>.

4. Суркова Ю.О. Проблеми впровадження елементів зарубіжного досвіду фінансування житлового будівництва в Україні [Електронний ресурс] / Ю.О. Суркова. – Режим доступу: <http://www.icp-ua.com/ru/problemi-vprovadzheniya-element%D1%96v-zarub%D1%96zhnogo-dosv%D1%96du-f%D1%96nansuvannya-zhitlovogo-bud%D1%96vnitstva-v-ukra%D1%97>
5. Жилищные и градостроительные принципы, традиции, концепции и подходы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusdb.ru/dom/researches/town-planning_principles/#_gl_1.
6. Diamond D. The Transition in Housing Finance in Central Europe and Russia: 1989-1999/ D. Diamond //Urban Institute, November, 1999.
7. Жилищный вопрос как проблема социальной политики // Институт международных экономических и политических исследований. – Москва, – 2004.
8. Ірхіна С.В. Оцінка світового досвіду будівництва доступного для населення житла: можливості застосування в Україні [Електронний ресурс] / С.В. Ірхіна // Державне управління: удосконалення та розвиток. – № 12. – 2011. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=376>.
9. Economic commission for Europe: Housing finance systems for countries in transition. Principles and examples / ECE / HBP. – N.Y. and Geneva: United Nations Publication, 2005. – P. 25.
10. Цылина Г.А. Институциональная структура современного рынка ипотечного кредита и ее тенденции / Г.А. Цылина // Жилищное строительство. – 2000. – № 11. – С. 21.
11. Ісаєнко Д. Житлове будівництво за кордоном: досвід для України [Електронний ресурс] / Д. Ісаєнко // Держава і ринок. – С. 146-151. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-3/doc/3/05.pdf>.

УДК 640.41

Кізима В.Л.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму*

Львівського національного університету імені Івана Франка

Бортник Н.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу*

Львівського національного університету імені Івана Франка

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ І ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Статтю присвячено визначенню потреб споживача туристичних і готельних послуг в Україні, а також вивченню поведінки вітчизняних туристів. З'ясовано ставлення українців до вітчизняного туристичного продукту та готельних послуг, окреслено цільові аудиторії української туристичної галузі і потенційних споживачів готельної послуги в Україні.

Ключові слова: туристичний ринок, туристичний продукт, готельне підприємство, туристичне підприємство.

Кизыма В.Л., Бортник Н.В. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ И ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ

Статья посвящена определению потребностей потребителя туристических и гостиничных услуг в Украине, а также исследованию поведения отечественных туристов. Выяснено отношение украинцев к отечественному туристическому продукту и гостиничным услугам, определены целевые аудитории украинской туристической отрасли и потенциальные потребители гостиничных услуг в Украине.

Ключевые слова: туристический рынок, туристический продукт, гостиничное предприятие, туристическое предприятие.

Kizyma V.L., Bortnik N.V. MARKETING RESEARCH OF TOURIST AND HOTEL SERVICES MARKET IN UKRAINE

The article is devoted to defining of consumer needs in tourism and hotel services in Ukraine, as well as studying the behavior of local tourists. The attitude of Ukrainians to domestic tourism product and hotel services is clarified and target audiences of Ukrainian tourist industry and potential consumers of hotel services in Ukraine is outlined.

Keywords: tourism market, tourism product, hotel business, travel company.

Постановка проблеми. Формування попиту на готельний продукт є складним процесом, який вимагає від туристичної діяльності узгоджених дій. Враховуючи те, що основним завданням діяльності ринку готельних послуг є доправлення готельного продукту від виробника готельних послуг до споживача, важливу роль у цьому процесі відіграють підприємства – партнери і посередники з їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетинговий аналіз сфери послуг у своїх працях розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці та практики: Ф. Котлер, А.М. Костюченко, Е.В. Новаторов та ін. Серед науковців, які досліджували маркетингові аспекти сфери готельної та туристичної діяльності, слід згадати таких, як Н.С. Кудла, Ю.М. Правик, І.М. Школа та ін. Дослідження даних учених ґрунтуються на глибокому аналізі сутності, проблем та перспектив маркетингу туристичних та готельних послуг.

Мета статті полягає у вивченні поведінки споживачів туристичних і готельних послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки туристичні агентства реалізують програмний продукт і працюють на ринку, де не можуть працювати готелі, дуже важливо сформувати між суб'єктами туристичної діяльності партнерські взаємини, залучити ефективні механізми взаємодії.

Ефективність обраної схеми взаємодії у діяльності готелів проявляється у забезпеченні доступності готельних послуг ширшому колу споживачів, ніж за їх реалізації без посередників. Своєю чергою, туристичні агентства мають змогу більш ефективно задовольняти споживачів туристського ринку і завдяки цьому отримати конкурентні переваги на ринку туристичних послуг.

Реалізуючи пакет туристичних послуг, туристичні агентства повинні враховувати рекомендації,