

**М.В. Гронська, канд. екон. наук, ст. викладач**  
**Одеська державна академія будівництва та архітектури**

## **МАРКЕТИНГОВА ОЦІНКА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЛІТНЬОГО ВІДПОЧИНКУ**

**Постановка проблеми.** Сфера відпочинку займає вагомe значення у розвитку міст, регіонів, а також цілих країн, про що свідчать їх показники. Населення України та іноземні громадяни в літку перевагу віддають відпочинку на узбережжі моря, у т.ч. Чорного, де є розвинена інфраструктура, помірні ціни, відповідна якість послуг за проживання, харчування, розваги тощо.

В сучасних складних фінансових умовах опинилося багато громадян нашої країни, які не в змозі задовольнити вказані потреби виїжджаючи до АР Крим, Туреччини, Болгарії та ін. держав з метою відпочинку. Як результат переорієнтація частини населення на відпочинок на узбережжі Чорного моря Одеської, Миколаївської та Херсонської областей. Тому маркетингова оцінка ринку послуг відпочинку є актуальною та своєчасною.

**Метою статті** є маркетингова оцінка ринку послуг літнього відпочинку на узбережжі Чорного моря, на прикладі смт Затока Білгород-Дністровського району Одеської області.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Туристичний бізнес розвивається досить швидкими темпами, змінюються вподобання людей, які прагнуть отримати максимальну кількість вражень, емоцій, задоволення, покращити здоров'я тощо. У зв'язку з цим питанням дослідження маркетингу ринку послуг з боку наукової спільноти відводиться особливе місце. Дані питання знайшли відображення в працях О.М. Азаряна, Н.Л. Жукової, О.А. Іщенко [1], І. Гонтаржевської [2], А.П. Дуровича [3, 6], Л.П. Дядечка [4] та ін.

Відпочинок у більшості частини населення асоціюється або з відпочинком на дачі, або з профілактичними заходами. Але потрібно не забувати про цілющий оздоровчий вплив на організм людини з боку вод Чорного моря, який на жаль є сезонним, тобто у літній період.

Дослідження американських соціологів засвідчили, що смт Затоці належить одне з провідних місць, поряд з такими відомими місцями відпочинку як с. Грибовка, с. Сергіївка, с. Коблево та ін. За їхніми даними

вартість послуг в смт Затока набагато нижчі, ніж в м. Одесі і м. Іллічівську, що й приваблює людей обирати саме вказане місце відпочинку [7].

Більшість наших співвітчизників, останнім часом, віддають перевагу закордонним курортам, але в даному дослідженні ми звернемо увагу на те, як відпочити на рідних теренах, а саме на Чорному морі, без зайвих витрат і капіталовкладень.

**Виклад основного матеріалу.** Маркетингова оцінка привабливості ринку часто ґрунтується па аналізі показників попиту, не враховуючи інших чинників, таких, як: фінансові ресурси підприємства, матеріальна база, кадрове забезпечення фірми, що володіє відповідними кваліфікаціями [5]. Найважливішими показниками, що визначають попит на послуги відпочинку з боку громадян можна назвати вартість і умови проживання, віддаленість до місця відпочинку (в даному випадку, до узбережжя Чорного моря), ціна і якість харчування, наявність атракціонів, тощо.

Приїхавши на курорт, в першу чергу необхідно звернути свою увагу, що крім жаркого, південного сонця, величезної кількості відпочиваючих і прекрасної природи, на очі потрапляють місцеві жителі, з табличками про здачу житла. У більшості місцевих жителів, основним заробітком є туристичний бізнес. За весь курортний сезон, люди заробляють собі на життя на цілий рік. Природно, із зростанням популяції таких бізнесменів, зростає і конкуренція, внаслідок чого, ціни на житло падають, а кінцевий користувач лише виграє від цього. Поговоривши з декількома орендодавцями, порівнявши ціни та підшукавши для себе найбільш зручне місце, можна здивуватися, наскільки просто і найголовніше, без витрачання зайвих грошей, можна відпочити. Причому відпочити з усіма зручностями і комфортом. Люди здають своє, власне житло, в якому проживають у поза курортне час. Душ, телевізор, зручні ліжка та багато іншого, до чого люди так звикли в повсякденному житті, все це буде завжди під рукою.

Наявність піщаного пляжу шириною 50 метрів і завдовжки 5 кілометрів зробило Затоку одним з популярних місць відпочинку жителів України, Молдови (в тому числі Придністров'я), Білорусі та Росії. У Затоці побудовані десятки організацій, що надають послуги з відпочинку, про що свідчать дані табл. 1.

Наведені дані характеризують досить розвинену інфраструктуру вказаного сегменту ринку. Велика кількість організацій, націлених на надання послуг з відпочинку, свідчить про спеціалізацію регіону як курортного. При чому переважну більшість становлять такі типи організацій як готелі, пансіонати та бази відпочинку з часткою 32,2%, 25,1% і 23,2% відповідно. Зазначимо, що поділ за типами є умовним,

оскільки одні й ті ж організації потрапляють до різних типів (як приклад можна назвати "Жемчужина Затоки", яка за даними сайту потрапила до 4-х із вказаних типів).

### 1. Склад та структура організацій, що надають послуги літнього відпочинку на узбережжі Чорного моря в смт Затока Білгород-Дністровського району Одеської області у 2014 р.

Тип організацій	Кількість, од.	Структура, %
Бази відпочинку	85	23,2
у т.ч.: класу економ	61	16,7
Пансіонати	92	25,1
Готелі	118	32,2
у т.ч.: міні-готелі	86	23,5
Санаторії	10	2,7
Приватний сектор	61	16,7
Всього	366	100,0

\* Джерело: Побудовано за даними порталу <http://zatoka-ua.com>.

Особа, яка бажає відпочивати, відає перевагу одному або іншому типу організації залежно від наявних у неї грошових коштів. Важливим також є вибір періоду відпочинку, оскільки ціни мають велику амплітуду коливання. Нижче розглянемо пропозиції підприємців на вказаному сегменті ринку залежно від типу організації (табл. 2-5).

### 2. Умови та вартість проживання на базі відпочинку "Дача" у 2014 р.

Період відпочинку	Тип номера і вартість проживання за добу, грн			
	Номер "Стандарт" (2-3-4х-місний зі зручностями на поверсі) за одну особу	Номер "Комфорт" (2-місний зі зручностями в номері) за одну особу	Будиночок "Напівлок" 2х-кімнатний (з кухнею, терасою і своєю територією)	Будиночок "Напівлок" 3х-кімнатний (з кухнею, терасою і своєю територією)
До 20.06.2014 (будні / вихідні)	38 / 50	56 / 80	360 / 500	470 / 650
01.05-03.05 / 21.06-31.08	70	145	800	900
з 1.09.14	50	80	500	650

В даному закладі дітям до 6 років без надання додаткового місця – безкоштовно. Можна також отримати знижку на проживання сплативши за номер більш ніж за місяць до першого дня заїзду. Всі додаткові послуги на базі відпочинку – безкоштовні, а саме прокат побутової техніки (електрочайників, фена, вентилятора, електроплити, праски), користування інтернетом Wi-fi, мангалами, альтанками, шезлонгами і т.д.

На іншій базі відпочинку – "Солнечная" – номери розташовані на трьох поверхах і розподілені за категоріями (стандарт, напів-люкс, люкс та VIP). Вони бувають як одно-, так і двокімнатними і можуть вміщати в себе від 2-х до 6-ти чоловік. Ціна проживання в номері коливається залежно від періоду відпочинку від 250 до 1500 грн (травень і вересень), 300-2000 грн (червень) і 350-2500 грн (липень-серпень).

### 3. Умови та вартість проживання в пансіонаті "Бриз Делюкс" у 2014 р.

Період відпочинку	Тип номера і вартість проживання за добу, грн			
	Клас «ЛЮКС»	«Делюкс» 1-кімнатні	«Делюкс» 2-кімнатні	«VIP» 3-кімнатний
1.06-27.06; 25.08-15.09	220	220/240/250	800 / 1000	1300
27.06-10.07	250	250/270/290	1000 / 1200	1600
10.07-25.08	275	280/300/330	1100 / 1400	1800

Охочі відпочити в пансіонаті при замовленні номеру з видом на море повинні доплатити 50 грн за номер на добу. У святкові, вихідні дні, проживання до 3-х діб – ціна договірна. Знижки на проживання: діти до 6-ти років – безкоштовно (без надання місця), з місцем – 50 грн; діти до 16 років – 20 %. Знижки поширюються за умови, що дитина третя чи четверта.

### 4. Умови та вартість проживання в міні-готелі "Bless" у 2014 р.

Період відпочинку	Тип номера і вартість проживання за добу, грн		
	Номер Club	Номер FAMILY	Номер SAVANA
06.06-30.06	450	740	650
01.07-24.08	620	940	780
25.08-25.09	450	740	650

Керівництво надає також наступні послуги:

- за додаткове місце в номері – доплата 200 грн незалежно від категорії номера;
- діти віком до 6-ти років розміщуються безкоштовно (без місця), сніданок і додаткове спальне місце – 100 грн;
- діти віком 6-13 років – 100 грн за додаткове місце (обов'язково).

Номери категорії Club мають одну кімнату на двох проживаючих; категорії FAMILY – дві кімнати на 3-4 проживаючих; категорії SAVANA – дві кімнати на двох проживаючих.

Перевагами для відпочиваючих є: шикарні дерев'яні лаковані меблі, двох і полуторні ліжка з ортопедичними матрацами, шкіряні крісла, LCD-телевізори з супутниковим і кабельним ТБ, панорамне скління, кондиціонери, бра, тумбочки, світильники, санвузол (душова кабіна, умивальник, туалет, цілодобово холодна і гаряча вода).

Інший готельний комплекс «Бригантіна» пропонує наступні умови для проживання: 1) однокімнатні номери з зручностями, лоджіями, що виходять на море (2 чол.) – 400 грн (01.06-25.06, з 28.08), 600 грн (26.06-15.07), 750 грн (16.07-28.08); 2) однокімнатні номери з зручностями, лоджіями, що виходять у двір (2 чол.) – 350, 525 і 650 грн відповідно. Додаткове проживання у номерах однієї особи залежно від періоду становить 100, 150 і 150 грн. Діти до 5-ти років, без надання додаткового спального місця проживають безкоштовно, але не більше однієї дитини на номер. Дітям до 12-ти років на додаткове спальне місце – знижка на проживання 50 %. На базі також є зона паркування автомобіля (одне авто на добу) – 20 грн/добу, прокат шезлонга (на добу) – 15 грн/добу.

## **5. Вартість оренди в приватному секторі "Вілла Лагуна" у 2014 р.**

Період	01.04-30.04	01.05-15.06	16.06-31.07	01.08-31.08	01.09-30.09
Вартість, грн за добу	800	1000	1200	800	500

Проживання в апартаментах за 1 добу залежно від періоду відпочинку, незалежно від кількості осіб (максимально – 6 чоловік), що займають власність. Максимальна кількість спальних місць в одних апартаментах – 6. Якщо розміщується понад 6 чоловік, то доплата за кожного наступного – 150 грн на добу. Мінімальна кількість ночей – 3. У разі меншого терміну проживання (1 або 2 ночі) – доплата становитиме

160 грн одноразово. Проживання в період 30 жовтня – 1 квітня – ціна і умови обговорюються додатково.

Більшість номерів підвищеної комфортності оснащені кондиціонерами, Wi-Fi тощо. Усі організації мають стоянки для автомобілів, плата за авто коливається від 15 грн. і вище. В багатьох з вказаних організацій вбудовані камери відеоспостереження, що підвищує соціальний спокій відпочиваючих людей.

Майже більшість організацій пропонують додаткові послуги: бар, ресторан, дискотека, продуктові магазини, платна стоянка автомобіля, прокат пляжного інвентарю, спортивні й дитячі майданчики, екскурсії, дайвінг, морська рибалка тощо. Серед переваг й близьке розташування продовольчого й сувенірних ринків.

**Висновки.** Таким чином, проведені дослідження показали, що населення, яке бажає відпочити на узбережжі Чорного моря, має широкий вибір серед різних типів організацій.

Наявні організації за категоріями номерів (будинків) можна класифікувати на: економ, стандарт, напівлюкс, люкс і VIP. Від останніх залежать не тільки умови проживання, а й вартість, при чому остання є визначальною при виборі вказаних номерів (будинків).

Перевагами вказаних організацій є близькість до узбережжя моря, наявність великого асортименту послуг, у т.ч. безкоштовних, пропонованих підприємцями, безкоштовне проживання дітей до 5-6 років та пільги для дітей віком 12-16 років. До недоліків потрібно віднести наступне: відсутність зручностей в кімнатах та будинках відпочинку категорії економ, оплата за вигляд на море, за номер або будинок більше однієї доби, відсутність знижок постійним клієнтам, застарілі меблі й побудова техніки, умови проживання, що не завжди відповідають вказаним на сайті організацій.

В цілому необхідно зазначити, що умови проживання не завжди висувуються людьми на перший план. Головне – це зручність розташування об'єкту, набір мінімально необхідних безкоштовних послуг для проживання, задовільна вартість за проживання.

**Бібліографічний список:** 1. Азарян О.М. Аналіз комплексу маркетингу на міжнародному ринку туристичних послуг: монографія / [О.М. Азарян, Н.Л. Жукова, О.А. Іщенко та ін.] – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 135 с. 2. Гонтаржевська Л.І. Ринок туристичних послуг в Україні: навч. посібник / Л.І. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – 180 с. 3. Дурович А.П. Маркетинг в туризмі: учеб. пособие / А.П. Дурович. – 4-е изд., стер. – Мн.: Новое знание, 2004. – 496 с.

4. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу: навч. посібник / Л.П. Дядечко. – К.: Центр навч. л-ри, 2007. – 224 с. 5. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг: навч. посібник / Н.Є. Кудла. – К.: Знання, 2011. – 351 с. 6. Организация туризма: учеб. пособие / Под общ. ред. А.П. Дуровича. – 3-е изд., стер. – Мн.: Новое знание, 2006. – 640 с. 7. Отдых в Затоке 2014 (Исследования американских социологов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zatoka.com/>.

**Гронська М.В. Маркетингова оцінка ринку туристичних послуг літнього відпочинку.** Визначено чому населення віддає перевагу відпочинку на узбережжі Чорного моря. Досліджено пропозиції підприємців, які пропонують житло та інші супутні послуги. Встановлено, які переваги та недоліки притаманні основним типам організацій, що надають послуги літнього відпочинку на узбережжі Чорного моря.

**Gronska M. Marketing evaluation of tourism market of summer holidays.** It is define why people prefer to vacation on the Black Sea. They research business deals that offer accommodation and other related services. It was established that the advantages and disadvantages inherent basic types of organizations that provide summer holiday on the Black Sea.