

УДК 338.487/488(477)

К.Г. Наумік-Гладка¹, М.С. Гіззатулліна²

¹Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Україна

²Туристична компанія "Smart-travel", Україна

РОЗВИТОК НІШОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто розвиток нішової діяльності туроператора для дайверів в Україні. Проаналізовано сильні та слабкі сторони такого бізнесу та його конкурентоспроможність на ринку туристичних послуг. Увагу приділено специфіці роботи у сфері дайвінгу та аналізу сервісу, який надають існуючі туроператори для дайверів в Україні.

Ключові слова: дайвінг, нішовий ринок, туроператор, турагент, туристичні послуги, дайвінг-сафари, дейлі-дайвінг.

Постановка проблеми

Туристична діяльність як прибуткова справа постійно розвивається в Україні. В національній туристичній галузі відповідно до КВЕД існує розподіл на такі види економічної діяльності як турагентства N 79.11 та туроператори N 79.12. Різниця в них полягає в тому, що перші слугують посередниками між туроператором та клієнтом та не потребують ліцензування, другі – укладають контракти з готелями та перевізниками, розробляють тури та мають відповідну ліцензію.

Прибутковість туризму в Україні досягається за рахунок ефекту масштабу. Масові тури з відносно малою рентабельністю не потребують особливих трудових витрат, так як приймаюча сторона розробила маршрут туру та відповідальна за нього. Але кількість турагентів в Україні як зростає з геометричною прогресією, так само швидко вони банкрутують. Це відбувається тому, що ринок туристичних послуг в Україні перенасичений посередниками між туроператором та клієнтом. Через брак туристів на одне агентство та малу комісію деякі компанії ледве покривають місячні витрати своїм прибутком. В даній ситуації виграє компанія, яка, не дивлячись на свої специфічні туристичні продукти, що, можливо, не такі затребувані серед туристів, займає окрему нішу зі стабільним клієнтом. В цей же час існує так званий нішовий ринок, на якому можна стати компанією-монополістом. Проте ефективна діяльність в такому сегменті вимагає глибокої спеціалізації у вузькій сфері. Одним із прикладів нішової туристичної діяльності є сфера дайвінгу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Вихід на ринок для невеликих нішових компаній досліджували Стадченко Л.М. в статті

«Маркетинг нішових товарів»[1], Віталіна Кравчук «Практика опанування малих форм»[2], Віталій Сірош «Як завоювати та утримати свою нішу»[3]. Опираючись на ці публікації та власний досвід роботи в нішовому туроператорі для дайверів, було проаналізовано сильні та слабкі сторони такого бізнесу та його конкурентоспроможність на ринку туристичних послуг.

Формулювання мети статті

У зв'язку з тим, що дайвінг-тури увійшли в число найпопулярніших запитів екстремального туризму, з'явилася потреба в спеціалізованих нішових компаніях, що могли б задовольнити споживача. Так як розробка туристичної фірми для дайверів вимагає поглибленого знання цієї сфери і володіння специфікою роботи, то метою статті є аналіз необхідних даних для потенційного власника такої компанії.

Виклад основного матеріалу

Дайвінг — це плавання під водою з пристроями та обладнанням, які забезпечують автономний запас повітря (або іншої газової суміші – Nitrox наприклад) для дихання під водою від декількох хвилин до 12 та більше годин, залежно від глибини, типу дихального апарату та використання дайвером газової суміші [4].

Історія дайвінгу, як масового захоплення, почалася у 1959 року із заснування Всесвітньої конфедерації підводної діяльності CMAS (фр. Confédération Mondiale des Activités Subaquatiques), яка першою розробила систему навчання непрофесійного плавання з аквалангом. Сьогодні CMAS — найбільша система підводників-аматорів у світі, яка включає в себе понад 90 національних федерацій і контролює всі види підводної

діяльності: навчання, різноманітні види спорту, наукові дослідження, фото- та відеозйомку та інші сфери [4]. Існує велика кількість інших комерційних систем, що проводять навчання по дайвінгу. Найбільш популярні організації для навчання дайверів у світі – це Professional Association of Diving Instructors (PADI), Scuba Schools International (SSI), National Association of Underwater

Instructors (NAUI), International Association of Nitrox and Technical Divers (IANTD) [5].

Для того, щоб мати можливість занурюватися у відкриту воду, необхідно здобути певні знання та навички. У схемі 1 наведені ступені майстерності, які пропонує організація PADI, котра на сьогоднішній день займає 75% світового ринку у навчаннях з дайвінгу [6].

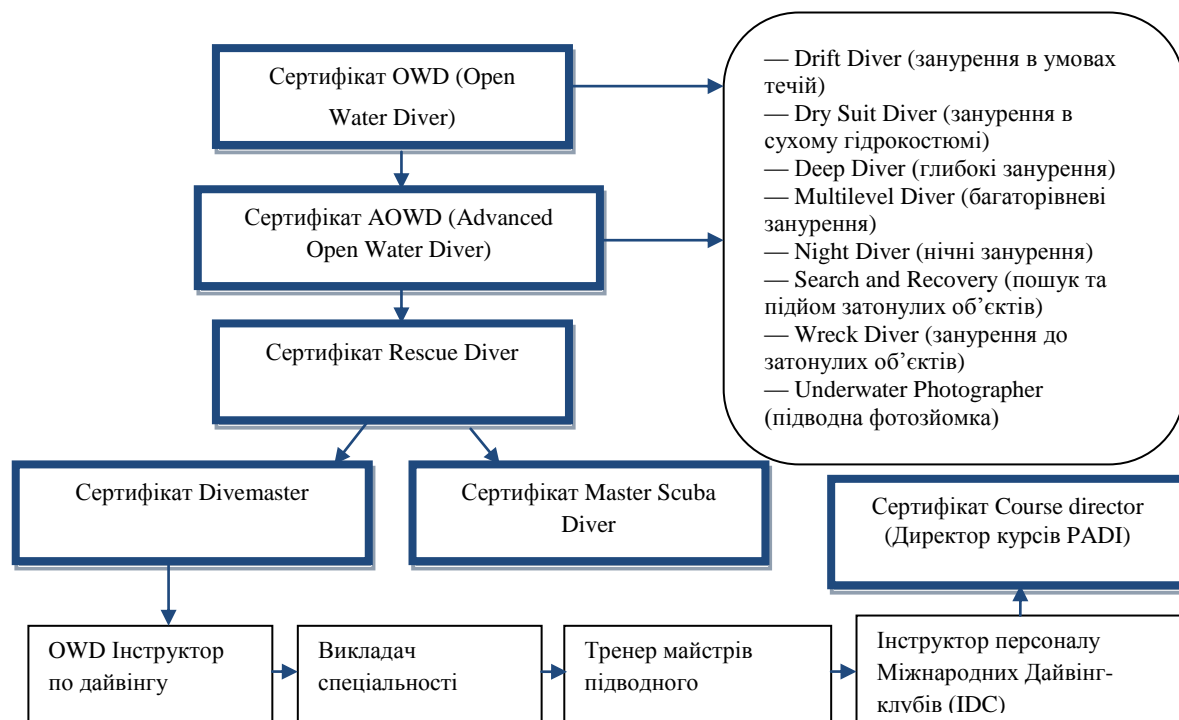


Рис. 1. Ступені майстерності дайвера згідно з організацією PADI

З попередньої схеми видно, що існує також багато видів дайвінгу, частину яких прийнято розглядати як розваги або спорт, тоді як інші є професійною діяльністю (таблиця 1).

Таблиця 1

Види дайвінгу

Назва	Характеристика	Умови реалізації \ надання
Фрідайвінг	Занурення на затримці дихання	Не потребує акваланга
Скуба-дайвінг	Занурення з аквалангом	Сертифікат OWD/ AOWD обов'язковий
Професійний (водолазні роботи)	Занурення зі спеціальним обладнанням та газовими сумішами	Дозвіл, освіта
Технічний	Занурення на глибину більше 40 м	Сертифікат AOWD Tech+ обов'язковий
Рекреаційний	Занурення на глибину менше 40 м	Сертифікат OWD/ AOWD обов'язковий
Нічний	Занурення за годину до заходу сонця	Сертифікат OWD/ AOWD Night diver обов'язковий
Сноркелінг	Плавання на поверхні води з маскою та дихальною трубкою	Сертифікат не обов'язковий
Підводний спорт	Офіційні міжнародні змагання	Дозвіл, сертифікат
Підводне полювання	Полювання на морську живність на затримці дихання	Дозвіл, сертифікат
Кейв-дайвінг	Занурення у печери	Сертифікат AOWD Cavern diver обов'язковий
Рек-дайвінг	Занурення до затонулих суден чи об'єктів	Сертифікат OWD/ AOWD Wreck diver обов'язковий
Дайвінг-сафарі	Групові	Проживання на яхті
Дейлі-дайвінг	Групові	Не потребує ночівлі
Соло-дайвінг	Самостійні занурення (без тренера чи партнера)	Дозвіл, сертифікат [7]

Розглянемо деякі з наведених вище видів дайвінгу. На відміну від технічного, рекреаційний дайвінг – це підводне плавання для відпочинку й задоволення. Цей вид занурення обмежений глибиною 40 метрів. Наявність сертифіката не є обов'язковою для здійснення таких занурень, проте його відсутність спричиняє певні труднощі при отриманні спорядження в аренду, участі в групових зануреннях або дайвінг-сафарі.

Дайвінг-сафарі — це подорож, організована з метою відвідин віддалених від берега чи порту місць для занурення. Характеризується постійним проживанням на яхті, обладнаній спеціально для дайверів. Частота занурень на дайвінг-сафарі складає від 2 до 5 в день. Яхта з аквалангістами виходить в море від декількох днів до тижня чи двох, під час яких дайвери занурюються у великій кількості різних місць, які називають дайвінг-сайти. При цьому яхта в обов'язковому порядку зобов'язана мати аптечку і балон з киснем для надання першої медичної допомоги аквалангістам у разі виникнення такої необхідності.

Дейлі-дайвінг – це морська подорож, організована на короткий період (менше 1 дня) з метою відвідин віддалених від берега дайвінг-сайтів.

Для ринку туристичних послуг в Україні характерна тенденція копіювання одних і тих самих турів, однакових туристичних напрямків та одноманітність туристичного продукту в цілому. Такий лінійний асортимент значно ширший по різноманітності, ніж у туроператора для дайверів, проте він зобов'язує володіти великою кількістю інформації щодо усіх існуючих напрямів. Розподіл обов'язків на окремі регіони для кожного співробітника – хороший вихід із ситуації, але не для малого туристичного агентства, в якому працює одна чи дві людини.

В компанії, що спеціалізується на нішовому продукті, схожої проблеми не виникає, адже набагато легше вивчити досконально тільки дайвінг та деякі пов'язані з ним галузі, ніж розпилятися на неймовірну кількість різних країн, а тим паче на всі існуючі готелі в світі. У галузі дайвінгу з проживанням справи ідуть легше, бо існує не так багато флотів, що надають яхти туристам з метою відвідань дайвінг-сафарі чи дейлі-дайвінгу.

Так як туристу-дайверу необхідні особливі умови, нетипові для звичайних туристичних компаній, туроператор для дайверів стане єдиним рішенням для такого клієнта. Отже, займаючись 1-2 напрямками на масовому ринку та здобувши собі стабільну клієнтську базу, можна стати більш успішним та рентабельним підприємством, ніж відомі туроператори.

Для вдалого прикладу можна назвати компанію ТОВ «Safari Maris»[8] – першого в Україні туроператора для дайверів, який успішно працює на Українському ринку туристичних послуг вже 10 років. Також при аналізі потенційних конкурентів у цьому сегменті можна побачити такі компанії, як «Умка» [9], «Impala travel» [10], «A-touristik» [11], «Сафарі Україна» [12]. Крім цього, є ще відомі і досить розповсюджені туроператори, що пропонують дайвінг у разі, якщо на території готелю, в який їдуть туристи, знаходиться дайвінг-центр. Серед них «TPG»[13], «TUI»[14], «Coral travel»[15], «Pegas»[16], «Asia tour group»[17].

Проте, не дивлячись на такий широкий спектр компаній, головними конкурентами для дайвінг-оператора є його клієнти-іструктори. Виходячи зі схеми роботи з такими покупцями, можна помітити, що для того, аби досвідчений інструктор-дайвер приводив у компанію якнайбільше своїх учнів, а відповідно і нових клієнтів, туроператор пропонує йому вигідні умови – це може бути і безкоштовний переліт, і безкоштовне проживання на яхті в каюті обраного типу, і відсоток від комісії туроператора. Але у разі, якщо тренер не хоче ділити комісію з туроператором і вже достатньо досвідчений, аби організувати тур самотужки, він з легкістю може ігнорувати оператора, звернувшись за послугами безпосередньо до флоту та авіакомпанії. Такий хід означає втрату потенційних клієнтів. Саме через це туроператор намагається пропонувати інструкторам цікаві для них умови навіть при тому, що бере на себе організаційну та документальну сторону туристичної послуги.

Вважається, що дайвінг – це елітна сфера проведення дозвілля, що потребує неабияких фінансових витрат. Для того, аби розв'язати такі стереотипи, розглянемо вартість базового спорядження для дайвінгу

- Трубка (середня ціна в онлайн магазині «Розетка юа» складає від 300 до 1000 грн.);
- Маска (середня ціна в онлайн магазині «Розетка юа» складає від 400 до 2000 грн.);
- Ласты (середня ціна в онлайн магазині «Розетка юа» складає 1500 грн.)
- Гідрокостюм (середня ціна в онлайн магазині «Розетка юа» складає від 2500 до 7000 грн.)
- Компенсатор плавучості (середня ціна в онлайн магазині «Розетка юа» складає від 8000 до 14000 грн.) [18].

Деякі інші елементи спорядження (ліхтар, ніж, грузи, балони, та ін.) зазвичай беруть в оренду на місці занурення. Базове спорядження для дайвінгу теж можна запросити в оренду.

Дайвінг-туризм, як і інші тури, базується на основних послугах: трансфер, проживання, харчування та розваги.

Щодо трансферу – його, зазвичай, надає приймаюча сторона, включаючи у вартість туру. Залежно від флоту трансфер здійснюється за запитом (під приліт туристів якщо це ціла група) чи за розкладом (частіше всього заселення на яхту відбувається ввечері, тому відповідно трансфер теж вечірній, а при виселенні з яхти – вранішній).

Проживання здійснюється на яхті під час всього сафарі, але іноді туристи мають заселитися в готель до чи після сафарі у зв'язку з рекомендаціями для дайверів: занурюватися можна не пізніше ніж за 24 години до вильоту, а прилітати бажано за день до початку сафарі.

Найпопулярніші напрямки серед українського споживача – це Єгипет та Мальдіви.

Єгипет приваблює туристів перш за все географічною близькістю та привабливим співвідношенням ціна/якість. Неймовірна різноманітність морської флори та фауни роблять Єгипет лідируючим регіоном для дайвінгу.

Мальдіви – інший популярний напрям для дайвінгу. І хоч логістика та вартість туру на Мальдіви значно відрізняється від Єгипту, але дайвери з усього світу обирають саме Мальдіви через унікальність вражень.

Сезонність Єгипту зображена на рис. 2, а сезонність Мальдів - на рис. 3.

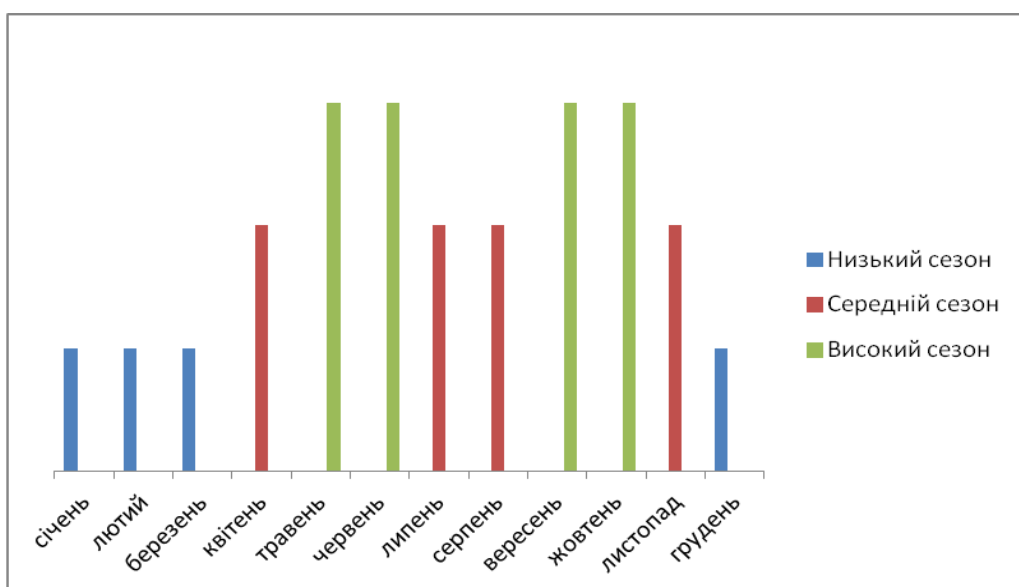


Рис. 2. Сезонність дайвінгу в Єгипті по місяцях

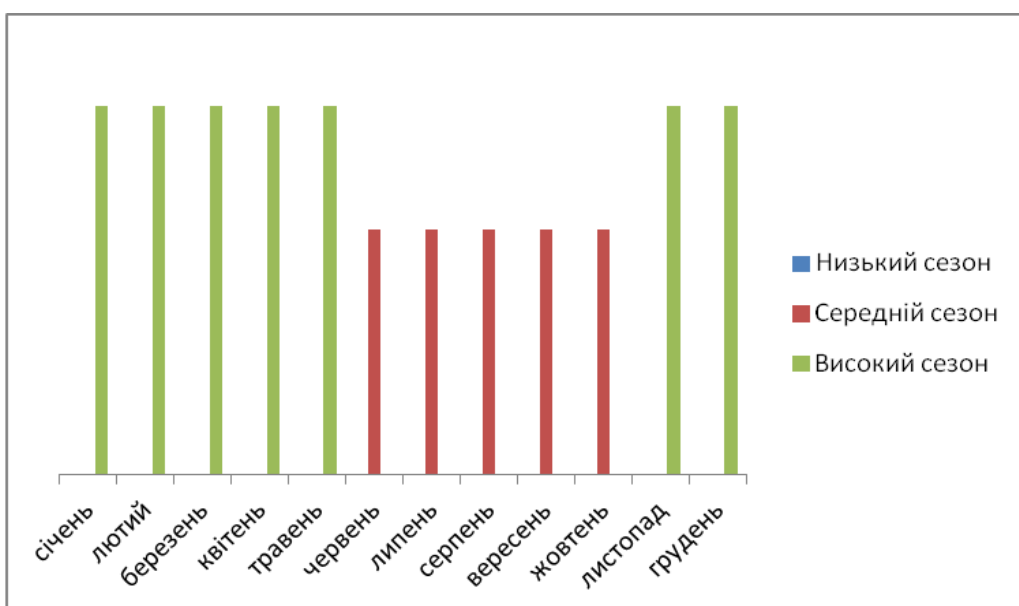


Рис.3. Сезонність дайвінгу на Мальдівах по місяцях

Щодо середньої вартості дайвінг-сафарі до цих популярних екзотичних країн без перельоту (адже ціна на квитки сильно коливається), то вона зображена в таблиці 2. Для розрахунків були використані ціни на наступні яхти:

5* - Blue, Golden Dolphin III, Heaven Saphir (Єгипет) та 5* - Scuba Ying, Adora, Azalea (Мальдіви);

4* - Vita Explorer, Blue Planet I, Snefro Pearl (Єгипет) та 4* - Carpe Diem, Sachika, Fun Azul (Мальдіви);

3* - Blue Force II, South Moon, Okeanos Explorer (Єгипет) та 3* - Sheena, Eco Blue, Stingray (Мальдіви) [12].

Стандартно дайвінг-сафарі, яке туроператор пропонує дайверам, включає в свою вартість елементи, перераховані в таблиці 3.

Таблиця 2

Середня вартість стандартних дайвінг-сафарі на 7 днів

Сезон \ Клас яхти		Середня вартість туру, USD	
		Єгипет	Мальдіви
Високий	5 *	1495	2530
	4*	1369,3	2388,3
	3*	1134,7	2067,7
Низький	5 *	1399,3	2096,7
	4*	1319,7	1953,3
	3*	935	1876

Таблиця 3

Складові елементи вартості дайвінг-сафарі

Включено в ціну	Не включено (обов'язково)	Додатково (залежно від туру, країни та яхти)
Проживання на яхті в каюті вибраної категорії, від 3 до 14 ночей	Дайвінг-страховка	Розміщення в готелі до/після сафарі
Трансфер аеропорт – яхта – аеропорт або готель – яхта – готель	Паркові та портові збори	Додатковий та індивідуальний трансфери
Харчування повий пансіон, снєки	Державні податки	Wi-Fi на борту
Вода, чай, кави (доступні на борту завжди)		Особисті витрати
Дайвінг (від 2 до 5 разів на день), іноді включаючи 1 нічне занурення на тиждень		Оренда спорядження для дайвінгу
Послуги дайв-гіда		Послуги індивідуального дайв-гіда
Грузи, 12 л балони (іноді пояси, Nitrox, ліхтарі)		Оренда 15 л балона
Медична страховка «Морський тариф» (яку фірма надає автоматично, якщо клієнт не замовив дайвінг-страховку)		Чайові команді та гідам (звичай обов'язково)

На даний момент дайвінг стрімко набирає популярність і на території України.

Наприклад, на Одеських курортах цей вид відпочинку користується попитом. Тут пропонують дайвінг в течіях, нічний дайвінг і дайвінг до затонулих кораблів. Великою популярністю користуються тури в Затоку – курортну зону неподалік від Одеси. Тут створені всі умови для комфортного проведення часу. При цьому вартість будь-яких розваг набагато нижча, ніж по всій Україні, не кажучи вже про закордонні курорти [19].

Проте, на жаль, дайвінг в Україні ще не є складовою індустрією туризму, як і в багатьох країнах світу, а є скоріше клубним рухом. В Україні є

дайвінг-центри, де можна пройти навчання в басейні і навіть відкритій воді та отримати сертифікат, а також чисельні форуми та клуби для дайверів, де вони діляться досвідом, шукають партнерів та учнів і звісно ж при можливості тренуються.

За даними департаменту підводної спадщини Національної академії наук, у країні близько 50 офіційно зареєстрованих і принаймні близько 100 незаконно діючих дайвінг-центрів та дайвінг-клубів. У 2009 році було створено державне підприємство "Укрдайвінг", яке повинно об'єднати вітчизняний дайвінг-туризм, залучити його до єдиної системи управління та розробляти й запроваджувати строгі правила в рамках чинного законодавства. Плани

"Укрдайвінга" мають три напрямки: освітні, культурні та дослідницькі. Основна ідея дайвінгу в Україні базується на затонулих об'єктах. В основному на Чорноморському узбережжі Криму знаходяться дайвінг-центри та клуби. Клуби знаходяться практично в будь-якому курортному місті. Найцікавіші місця для дайверів знаходяться поблизу Кара-Дага, Нового Світу, мисів Фіолента, Сарича, Тарханкута. Виявлено фрагменти та цілі предмети давньої та середньовічної кераміки у прибережних водах Керчі, Феодосії, Ялти та Севастополя.

Прикладом інших діючих організацій можна назвати такі дайвінг-центри: «Підводний світ» у Києві [20], «Скуба лев» у Львові [21], «Команда ЕКС» у м.Оленівка (Крим) [22], «Немо» у Львові [23], «SCUBAPRO» в Одесі [24].

Місця для занурень в Україні зазвичай не обладнані спеціально для дайверів, проте це не заважає любителям та професіоналам занурюватися в кар'єри, озера, річки чи моря. Найвідомішими точками є Одеса, Затока, Шацькі озера, Соколовський, Миколаївський та Сабровський кар'єри, останній ще називають кар'єром П'ятихатського.

Висновки

З кожним днем кількість дайверів тільки зростає. Це дуже цікавий вид спорту, який здатний відкрити таємниці історії, культури та природи кожному, хто може перебороти страхи і зануритися в морську безодню. Можна вибрати для себе посправжньому якісний дайвінг, оскільки недорогі авіаперельоти і спрощення візових режимів між країнами дозволяють спробувати різні місця для занурень. Дайвінг відкриває морські глибини не лише заради знайомства з тваринним світом і дивовижною красою морської флори, але для пізнання людиною людини.

Згідно з характеристикою нішової компанії на ринку туристичних послуг, наведеною вище, зробимо висновок, що, володіючи знаннями у вузькій сфері та зайшовши свого споживача, можна створити компанію, яка успішно розвиватиметься та приноситиме стабільний прибуток навіть при умовах розвитку внутрішнього туризму України та залучення іноземних туристів-дайверів, не кажучи вже про закордонні дайвінг-тури.

Література

1. Стадченко, Л.М. *Маркетинг нішевих товарів* [Електронний ресурс] / Л.М. Стадченко // *Національний технічний університет України «Київський Політехнічний інститут»*. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58665.doc.htm

2. Кравчук, В. «Практика опанування малих форм» [Електронний ресурс] / Віталіна Кравчук - Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/292003312.html>
3. Сірош, В. «Як завоювати та утримати свою нішу» [Електронний ресурс] / Віталій Сірош - Режим доступу: <http://www.marketingua.com/articles.php?articleId=190>
4. Сайт Wikipedia. Дайвінг [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дайвінг>
5. Озіра, О. Про занурення з аквалангом, дайвінг [Електронний ресурс] / Остап Озіра - Режим доступу: http://ozi.pp.ua/pro-zanurennya-z-akvalanhom-dajvinh_4024/
6. Сайт PADI [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://365drw.com/diving/certificates-padi/>
7. Сайт Новий вимір Байкал [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://dive-baikal.ru/articles/195480>
8. Сайт Safari Maris [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://safarimaris.com/>
9. Сайт Умка [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://umka-diving.com/>
10. Сайт Impala travel [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.impalatravel.com/>
11. Сайт A-touristic [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://a-touristik.com.ua/>
12. Сайт Divebooker [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.divebooker.com/>
13. Сайт TPG [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.tpg.ua/>
14. Сайт TUI [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.tui.ua/
15. Сайт Coral Travel [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.coraltravel.ua/
16. Сайт Pegas [Електронний ресурс] - Режим доступу: pegas.com.ua/
17. Сайт Asia tour group [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://asiatourgroup.com/>
18. Сайт Розетка [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://rozetka.com.ua>
19. Розвиток дайвінг-туризму [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://otherreferats.allbest.ru/sport/00503020_0.html#text
20. Сайт Підводний світ [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://undersea.com.ua/>
21. Сайт Скуба лев [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.scubalev.org.ua/
22. Сайт Команда Екс [Електронний ресурс] - Режим доступу: exdive.com.ua/ru/dive-center/45-krum-olenevka.html
23. Сайт Немо [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://nemo.lviv.ua/>
24. Сайт SCUBAPRO [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://odessa.prom.ua> › Одеса › Scubapro

References

1. Stradchenko, L. M. (n.d.) Marketing of the niche goods. *Journal of National Technical University of Ukraine "Kiev Politechnic Institute"*. Retrieved from http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58665.doc.htm
2. Kravchuk, V. (n.d.) "Practice of mastering small forms". Retrieved from

- <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/292003312.html>
3. Sirosh, V. (n.d.) "How to win and retain your niche" Retrieved from:
<http://www.marketing-ua.com/articles.php?articleId=1970>
4. Diving. (n.d.) *In Encyclopedia Wikipedia online*. Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дайвінг>
5. Ozira, O. (n.d.) "About SCUBA diving, diving" Retrieved from
http://ozi.pp.ua/pro-zanurennya-z-akvalanhom-dajvinh_4024/
6. Web site PADI . (n.d.) Retrieved from
<http://365drw.com/diving/certificates-padi/>
7. Web site Novyi vymir Baikal. (n.d.) Retrieved from
<http://dive-baikal.ru/articles/195480>
8. Web site Safari Maris. (n.d.) Retrieved from
<https://safarimaris.com/>
9. Web site Umka. (n.d.) Retrieved from
<http://umka-diving.com/>
10. Web site Impala travel. (n.d.) Retrieved from
<http://www.impalatravel.com/>
11. Web site A-touristic. (n.d.) Retrieved from
<http://a-touristik.com.ua/>
12. Web site Divebooker. (n.d.) Retrieved from
<http://www.divebooker.com/>
13. Web site TPG. (n.d.) Retrieved from <https://www.tpg.ua/>
14. Web site TUI. (n.d.) Retrieved from www.tui.ua/
15. Web site Coral Travel. (n.d.) Retrieved from www.coraltravel.ua/
16. Web site Pegas. (n.d.) Retrieved from pegast.com.ua/
17. Web site Asia tour group. (n.d.) Retrieved from
<https://asiatourgroup.com/>
18. Web site Rozetka. (n.d.) Retrieved from
<https://rozetka.com.ua>
19. Web site Development of diving tourism. (n.d.) Retrieved from
https://otherreferats.allbest.ru/sport/00503020_0.html#text
20. Web site Underwater world. (n.d.) Retrieved from
<http://undersea.com.ua/>
21. Web site Scuba lew. (n.d.) Retrieved from
www.scubalew.org.ua/
22. Web site Ex team. (n.d.) Retrieved from
exdive.com.ua/ru/dive-center/45-krym-olenevka.html
23. Web site Nemo. (n.d.) Retrieved from <http://nemo.lviv.ua/>
24. Web site SCUBAPRO. (n.d.) Retrieved from
<https://odessa.prom.ua> > Одесса > Scubapro

Автор: НАУМІК-ГЛАДКА Катерина Георгіївна
доктор економічних наук, професор
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
E-mail – naumik@ukr.net
ID ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0492-7631>

Автор: ПІЗЗАТУЛЛІНА Марія Сергіївна
магістр за спеціальністю «Туризм», менеджер
туристична компанія "Smart-travel"
E-mail – mashahizzatullina@gmail.com

THE DEVELOPMENT OF NICHE ACTIVITIES ON THE TOURISM MARKET

K. Naumic – Hladka, M. Hizzatullina

Simon Kuznets's Kharkiv National University of Economics, Ukraine

Tourism company "Smart travel" in Kharkiv, Ukraine

The popularity of the diving tourism is growing nowadays, so there is a necessity of launching a new niche companies in order to satisfy the needs of clients.

The goal of the article is to provide a potential owner of such tourism company with analyses of important information about diving sphere and specificity of work in this field.

The article studies the activities and development of niche tour operators for divers in Ukraine. The strengths and weaknesses of such a business and its competitiveness on the market of tourism services are analyzed.

The specificity in the field of diving is revealed and the service provided by existing tour operators for divers in Ukraine is analysed.

Keywords: *diving, niche market, tour operator, travel agent, travel services, diving safari, daily diving*